

2012

Sous la direction scientifique de

MARCELIN JOANIS – LUC GODBOUT
JEAN-YVES DUCLOS

Le Québec économique

Le **point** sur le **revenu** des Québécois



Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations

<http://qe.cirano.qc.ca/>



Presses de
l'Université Laval

Chapitre 9

L'INÉGALITÉ AU QUÉBEC : ÉVOLUTION RÉCENTE ET OPTIONS EN MATIÈRE DE POLITIQUES

Nicole Fortin

Professeure titulaire à l'Université
de la Colombie-Britannique et fellow
associée au CIRANO

David A. Green

Professeur titulaire à l'Université
de la Colombie-Britannique

Kevin Milligan

Professeur agrégé à l'Université
de la Colombie-Britannique

Thomas Lemieux

Professeur titulaire à l'Université
de la Colombie-Britannique
et fellow associé au CIRANO

W. Craig Riddell

Professeur titulaire à l'Université
de la Colombie-Britannique

*Le présent chapitre est en partie tiré d'un article publié par les auteurs
dans la revue Canadian Public Policy / Analyse de politiques en juin 2012.*

Au cours de l'été et de l'automne 2011, le mouvement « Occupons » s'est étendu au monde entier. Si le mouvement n'avait pas d'objectifs bien définis, l'inquiétude devant l'inégalité économique croissante qu'il désirait exprimer s'est clairement fait entendre. Tout ce que les médias ont rapporté à ce sujet était cependant de nature très générale et concernait surtout l'expérience des États-Unis. Pour qui veut comprendre comment le Québec devrait réagir à l'inquiétude manifestée

devant la croissance de l'inégalité et déterminer s'il devrait même y réagir, il convient de mieux connaître dans quelle mesure la situation québécoise se compare à celle du reste de l'Amérique du Nord. Dans le présent chapitre, nous documentons l'inégalité de revenu générale au Québec et cherchons à savoir qui fait partie du 1 % des individus qui gagnent les revenus les plus élevés et forment le groupe qui a attiré l'attention au cours des récents débats. Nous dressons un état des lieux des causes de l'évolution de l'inégalité des revenus et décrivons des possibilités d'action qui réduiraient l'inégalité, ou du moins en ralentiraient la croissance.

Revenu et inégalité de revenu : une vue d'ensemble

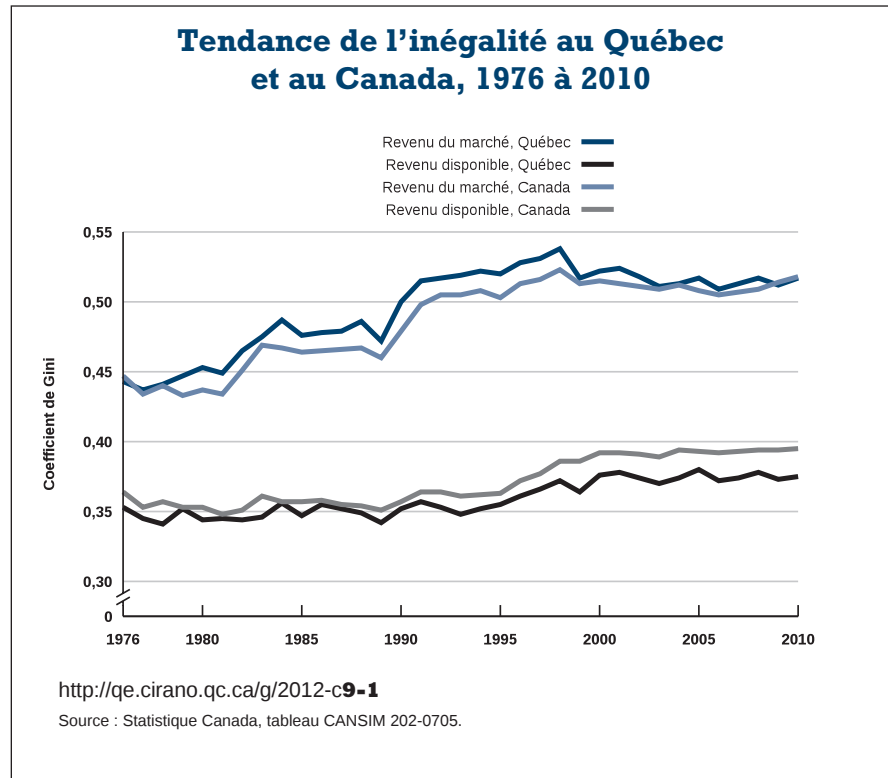
Soulignons dès le départ qu'il existe plusieurs façons différentes de mesurer les gains et les revenus et que le choix d'une mesure par rapport à une autre influe sur la perception de l'inégalité, particulièrement sur de courtes périodes. L'une des principales différences relatives à la mesure des gains et du revenu concerne le revenu individuel et le revenu familial. Dans certains cas, nous nous servons des chiffres que Statistique Canada englobe sous le terme « toutes les unités familiales » et qui incluent les familles économiques et les personnes seules¹. Ailleurs, nous utiliserons des mesures individuelles, particulièrement pour les gains. Il est important de tenir compte de différentes mesures, car l'inégalité de revenu familial peut augmenter même lorsque l'inégalité de revenu individuel reste constante, et ce, en raison de facteurs qui relèvent de l'augmentation du nombre de chefs de famille monoparentale et de l'homogamie (tendance à la formation d'unions entre des hommes et des femmes qui ont tous deux un revenu élevé).

Une autre importante distinction réside entre le revenu avant impôts et transferts (ou « revenu du marché ») et le revenu après impôts et transferts (ou « revenu disponible »). Le revenu du marché consiste essentiellement en la somme des gains (gains d'emploi et de travail autonome nets), du revenu de placement net, et des prestations de retraite privées. Le revenu disponible s'obtient en additionnant les transferts de source gouvernementale au revenu du marché, puis en soustrayant l'impôt. Le système d'impôts et de transferts peut compenser la hausse de l'inégalité quant au revenu du marché et (comme nous le verrons ci-après) semble avoir eu

cet effet au Québec et dans l'ensemble du Canada pendant les années 1980. De même, les modifications au système d'impôts et de transferts peuvent contribuer à la hausse de l'inégalité quant au revenu disponible, comme cela semble avoir été le cas dans les années 1990. Enfin, l'inégalité des gains peut être le résultat de l'inégalité des taux de rémunération ou de différences du nombre d'heures ou de semaines travaillées. Dans le présent chapitre, nous tournerons notre attention essentiellement vers les gains acquis sur le marché du travail, et en particulier sur les taux de rémunération (salaires horaires ou hebdomadaires). Cependant, nous examinerons également les tendances en ce qui a trait à l'inégalité de revenu familial, tant avant qu'après impôts et transferts.

Les courbes supérieures du graphique 9-1 indiquent la tendance de l'inégalité du revenu familial du marché au Québec et dans l'ensemble du Canada entre 1976 et 2009, tendance obtenue en utilisant le coefficient de Gini comme indicateur de l'inégalité. *Grosso modo*, le coefficient de Gini représente l'écart entre une répartition des revenus donnée et la situation où tous auraient le même revenu. Le principal inconvénient de ce coefficient est la pondération disproportionnée accordée aux fluctuations de l'inégalité au centre de la distribution plutôt qu'aux extrêmes. Nous l'utilisons néanmoins parce qu'il s'agit de l'indicateur le plus fréquemment employé et qu'il facilite la comparaison avec d'autres pays. Dans la deuxième section du chapitre, nous présenterons des résultats qui portent sur le 1 % des personnes qui gagnent le revenu le plus élevé, soit celles qui ont été au cœur des débats, et dont le coefficient de Gini ne rend pas bien compte.

Les deux courbes supérieures du graphique 9-1 permettent de dégager un fil conducteur. D'abord, aucun doute ne peut subsister quant à l'accroissement de l'inégalité au Québec ou au Canada au cours des trois dernières décennies. Le coefficient de Gini a en effet augmenté de 0,44 à 0,51 entre 1980 et 2007, deux années où le Québec et l'ensemble du pays étaient pourtant en pleine expansion économique. Nous pourrions exprimer cette tendance en termes plus intuitifs : en 1980, les premiers 20 % des familles dont le revenu était le plus élevé recevaient 45 % des gains totaux, tandis qu'elles en recevaient 52 % en 2007².



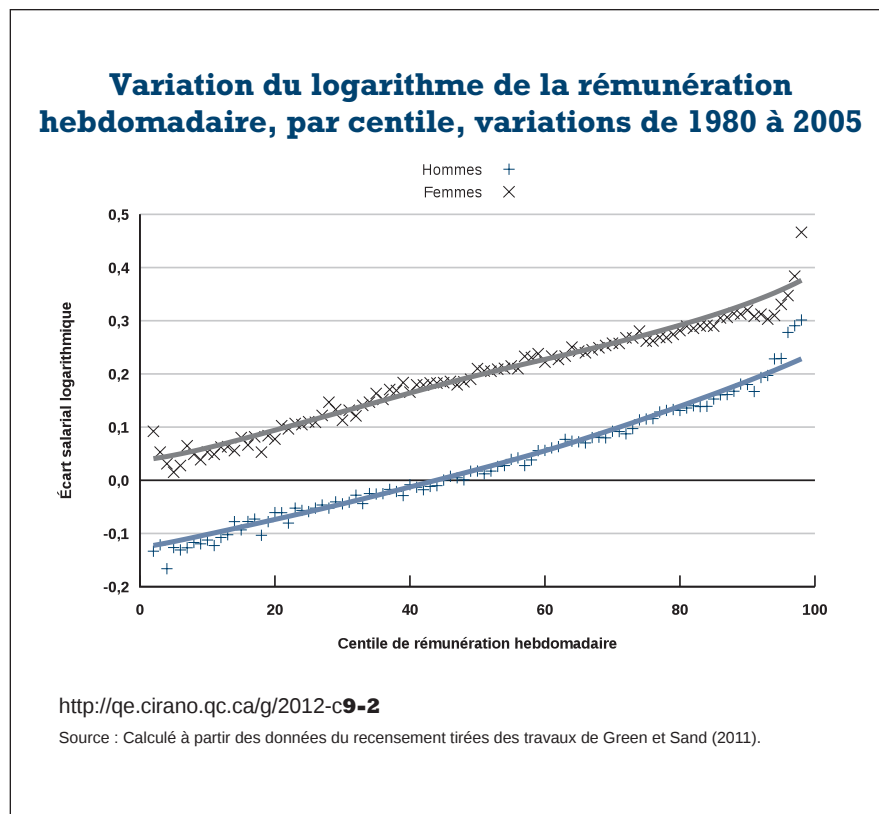
Ensuite, l'inégalité augmente de façon abrupte en période de récession parce que ce sont les personnes à faible revenu qui sont les plus touchées quand l'économie va mal. Cela s'est produit au moment de la baisse brutale de l'activité économique de 1981-1983 et au début des années 1990. On pourrait croire que l'inégalité a tendance à diminuer à la sortie des récessions, mais cela n'a pas eu lieu dans les années 1980, ni dans les années 1990. L'inégalité a plutôt repris une croissance soutenue avec le temps. Le marché du travail du début et du milieu des années 2000 – pourtant robuste – a bien marqué une certaine diminution de l'inégalité, mais celle-ci est repartie à la hausse depuis le début du ralentissement cyclique en cours. Si l'histoire récente peut nous servir de guide, nous pourrions être témoins d'une nouvelle hausse continue de l'inégalité, même si les tendances de la courbe des salaires dont il sera question plus loin dans le texte suggèrent que le scénario pourrait bien, cette fois, ne pas se répéter.

Les deux courbes inférieures du graphique 9-1 indiquent le coefficient de Gini pour le revenu familial après impôts et transferts, aussi appelé revenu disponible. Il convient de souligner à quel point ces deux courbes se situent à un niveau beaucoup plus bas dans le graphique : les impôts et les transferts ont pour effet de réduire l'inégalité. En 2009, l'inégalité du revenu disponible est de 27 % inférieure à l'inégalité du revenu du marché au Québec. Pour mettre en perspective les chiffres présentés dans ce chapitre, il faut savoir que sur le plan international, le Canada (ou le Québec) se situe approximativement au milieu de l'ensemble des pays développés. Notre coefficient de Gini pour le revenu disponible est d'environ 25 % plus élevé que celui de la Suède, mais d'environ 14 % inférieur à celui des États-Unis. Le Canada a toutefois connu une hausse considérable de l'inégalité au cours des trois dernières décennies, bien qu'elle ait été moins rapide que celle des États-Unis. Entre 1980 et 2009, l'inégalité du revenu disponible au Canada a augmenté de 13 %, alors qu'elle augmentait de 17,5 % aux États-Unis (U.S. Census Bureau, 2011).

La courbe du revenu disponible marque un changement de politique très important, qui affecte la redistribution au Québec et au Canada. Jusqu'en 1990 environ, cette courbe était plutôt stable. Frenette, Green et Milligan (2009) soutiennent que la tendance à la hausse de l'inégalité du revenu du marché dans les années 1980 s'est traduite par une faible tendance à la hausse de l'inégalité du revenu disponible parce que la fiscalité s'est faite plus progressive afin de correspondre à l'augmentation de l'inégalité des gains au cours des années 1980. En fait, le système d'imposition n'est pas plus progressif en soi ; il l'est devenu avec les changements apportés au système d'impôts et de transferts qui ont été introduits à partir des années 1980 jusqu'au milieu des années 1990. Une bonne partie de ces changements ont eu lieu au niveau provincial alors que, dans les années 1980, pratiquement toutes les provinces ont augmenté à la fois les transferts alloués à l'aide sociale³ et la surtaxe sur les revenus élevés. Cet allègement de l'inégalité par le système d'impôts et de transferts a toutefois été interrompu au milieu des années 1990 lorsque les provinces ont renversé la vapeur : l'inégalité du revenu disponible a alors repris son essor, bien que sa croissance fût plus modeste au Québec qu'ailleurs au Canada. Par conséquent, dans la première partie des années 2000, alors que l'inégalité du revenu familial du marché était en déclin, l'inégalité du revenu disponible était en légère hausse. En ce qui concerne le revenu disponible, la part du 20 % des familles touchant les revenus les plus

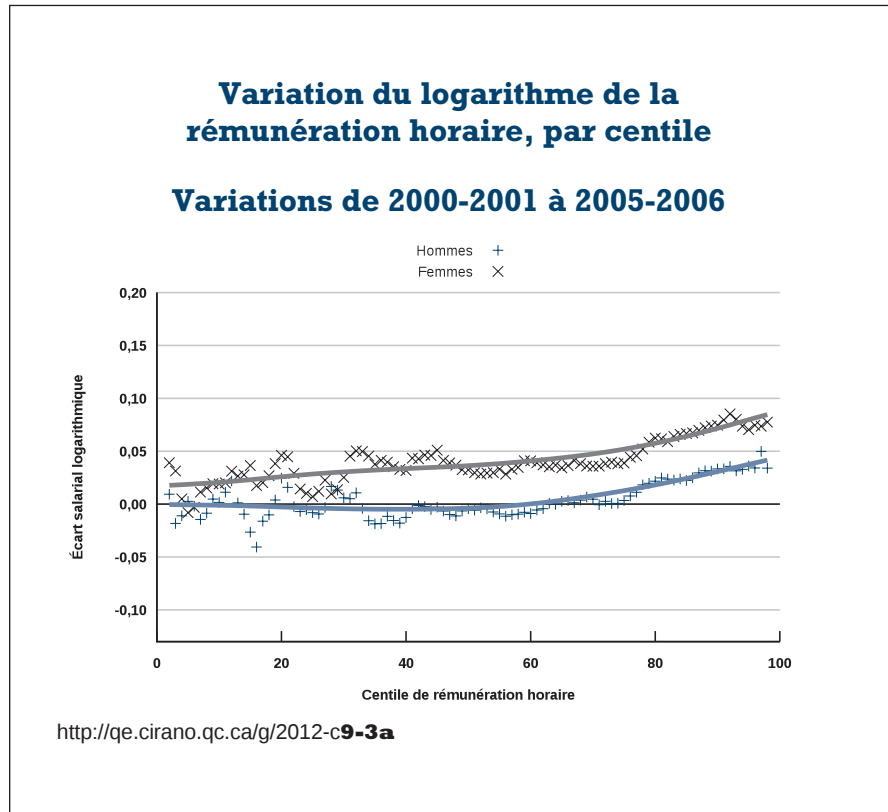
élevés au Québec est passée de 39 % en 1980 à 43 % en 2009. L'une des conclusions que nous pouvons tirer de cette tendance est que bien que les impôts et les transferts puissent contribuer à réduire l'inégalité, il n'existe pas nécessairement de volonté politique de s'attaquer à l'augmentation incessante de l'inégalité des gains par ces seuls moyens d'intervention. Une solution plus durable consisterait à s'attaquer directement à l'inégalité des gains.

En effet, la mesure des gains individuels montre également une importante croissance de l'inégalité au cours des trois dernières décennies. Tiré des récents travaux de Green et Sand (2011), le graphique 9-2 indique les tendances de la distribution des salaires hebdomadaires, illustrés séparément pour les hommes et les femmes, à partir des recensements de 1981 et de 2006. Chez les hommes canadiens, les salaires ont diminué dans la tranche inférieure de la distribution des salaires (d'environ 10 % du 10^e au 25^e centile), et ils ont augmenté dans la tranche supérieure de la distribution (d'environ 18 % au 90^e centile). Au cours de ces 25 années, la variation des gains au 50^e centile (médiane) a été à peu près nulle. Chez les femmes, la croissance de l'inégalité des gains individuels était similaire, quoique légèrement moins prononcée. Une autre différence notable par genre réside dans le fait que les salaires des femmes ont augmenté davantage que ceux des hommes dans presque toutes les tranches de la distribution. Les salaires hebdomadaires des femmes ont ainsi augmenté d'environ 5 % dans la tranche inférieure au 10^e centile, d'environ 20 % à la médiane et d'un peu plus de 30 % au 90^e centile.

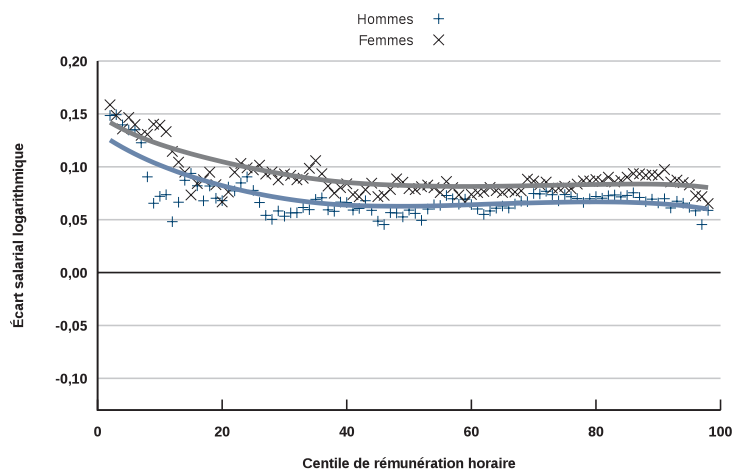


Pour nous aider à mieux comprendre l'évolution récente de l'inégalité des gains, nous avons utilisé les données de l'Enquête sur la population active (EPA) mensuelle qui recueille les données sur les salaires horaires depuis 1997⁴. Le graphique 9-3a montre un changement de la distribution des salaires horaires réels, illustrés séparément pour les hommes et les femmes, au cours de la période allant de 2000-2001 à 2005-2006⁵. Ces changements sont similaires à ceux obtenus en utilisant les données du recensement pour la période qu'illustre le graphique 9-2 ; les salaires ont beaucoup plus augmenté dans la partie supérieure de la distribution que dans la partie inférieure, tant pour les hommes que pour les femmes, et les salaires des femmes ont augmenté plus que ceux des hommes. Fait intéressant à noter cependant, on remarque un renversement de cette tendance dans la croissance de l'inégalité depuis le milieu des années

2000. Cette période récente a été caractérisée par deux faits notables, que l'on peut facilement observer dans le graphique 9-3b. Le premier est la croissance importante des salaires réels – de l'ordre d'environ 6 % pour les hommes et 8 % pour les femmes au cours de la période allant de 2005-2006 à 2010-2011. Le deuxième fait notable – observable tant pour les hommes que pour les femmes – est la tendance marquée de l'augmentation plus grande des salaires dans la partie inférieure de la distribution que dans la partie supérieure. Nous aborderons les motifs possibles de cette évolution dans la troisième section du chapitre.



Variations de 2005-2006 à 2010-2011



<http://qe.cirano.qc.ca/g/2012-c9-3b>

Source : Calculé à partir de la rémunération horaire tirée de l'Enquête sur la population active de 2000-2011.

Note : Exprimé en valeur réelle à partir des séries CANSIM mensuelles sur l'IPC (vecteur v41690973.)

L'examen de l'inégalité à partir de données en coupe transversale ne permet malheureusement pas d'observer la dynamique de l'inégalité durant le cycle de vie. Supposons que tous les individus ont un profil salarial qui augmente au cours de leur vie active. La mesure de l'inégalité à un moment précis fera ressortir les différences de revenu entre les travailleurs plus jeunes et les travailleurs plus âgés. Il n'est pas certain toutefois qu'il faille se préoccuper de ce type d'inégalité, particulièrement si les individus sont en mesure d'emprunter lorsqu'ils sont jeunes afin de lisser leur consommation durant leur cycle de vie. Une façon possible de tenir compte de cette question du cycle de vie consiste à utiliser des données sur la consommation plutôt que sur le revenu, puisque, en théorie, la consommation devrait être le reflet du « revenu permanent » (*grosso modo* la moyenne du revenu d'une personne au cours de sa vie). Brzozowski, Gervais, Klein et Suzuki (2010) ont démontré que bien que le niveau d'inégalité au Canada soit moindre pour la consommation que pour le revenu (comme on peut s'y attendre), les tendances sont très similaires. Ainsi, pour le Canada du

moins, la hausse de l'inégalité illustrée ici à partir de mesures du revenu serait également observable si nous avions utilisé des données sur la consommation.

La dynamique des revenus a aussi de l'importance pour notre évaluation des tendances et des niveaux d'inégalité. Nous examinerions différemment une société dans laquelle chacun aurait à son tour un faible revenu et une société affichant le même niveau transversal d'inégalité, mais dans laquelle les gens seraient riches ou pauvres en permanence. Ainsi, Beach a démontré que 18 % des personnes qui se situent dans la tranche inférieure de 10 % des revenus pour une année donnée sont toujours dans cette même tranche huit ans plus tard (Beach, 2006). Ces chiffres sont en quelque sorte rassurants — ils montrent qu'une forte majorité parvient à quitter la tranche inférieure. Toutefois, les personnes qui se situent dans la tranche supérieure de 10 % y sont encore à 72 % huit ans plus tard, et la probabilité de glisser du centre vers le bas s'est accrue au cours des années 1980 et 1990. Le cercle des plus nantis est difficile à atteindre, et y accéder devient même de plus en plus ardu.

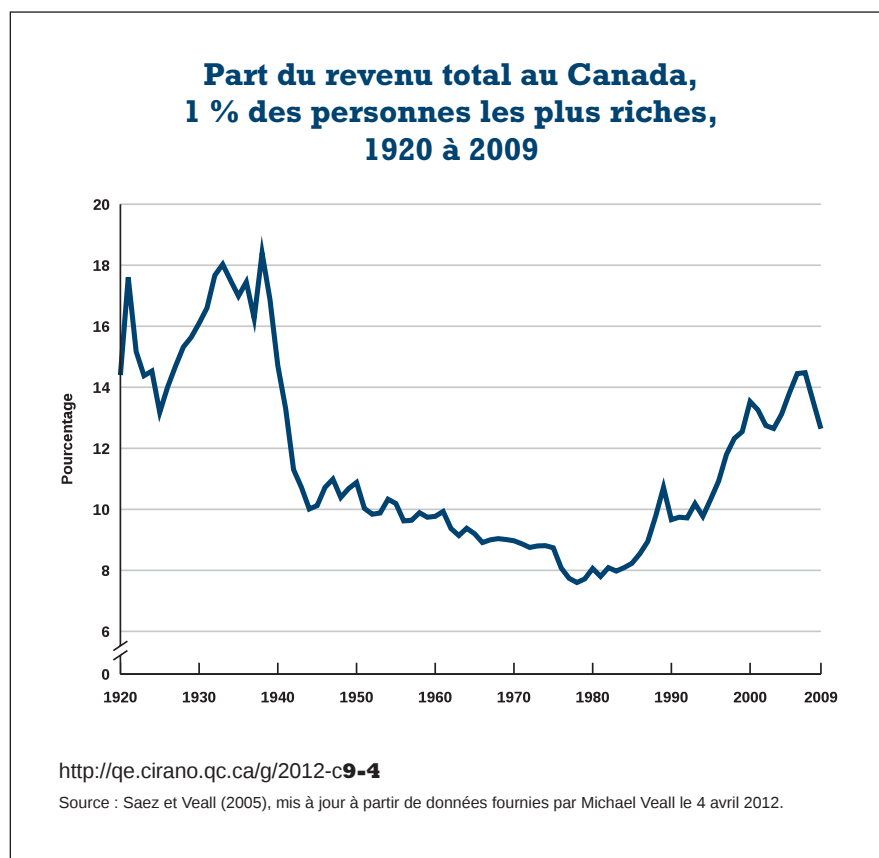
Pris dans leur ensemble, les chiffres qui précèdent révèlent que la hausse persistante de l'inégalité au Québec et dans l'ensemble du Canada est bien réelle. Le mouvement « Occupons » nous aura au moins permis de prendre conscience de la réalité de cette croissance de l'inégalité au pays.

L'inégalité et le 1 % des personnes les plus nanties

Une des statistiques qui a attiré une large part de l'attention au cours du récent débat sur l'inégalité est celle qui concerne la part du revenu qui revient aux plus nantis, en particulier le 1 % de la population qui gagne les revenus les plus élevés. Pour cette analyse, nous avons tourné notre attention vers les individus plutôt que vers les familles. Le graphique 9-4 montre qu'au Canada, la concentration des revenus au sommet a augmenté de façon spectaculaire au cours des dernières décennies (Saez et Veall, 2005, mis à jour à partir des données fournies par Michael Veall le 4 avril 2012)⁶. À la fin des années 1970, environ 8 % du total des revenus au Canada était concentré entre les mains d'à peine 1 % de la population. Autrement dit, les personnes qui faisaient partie de la première tranche

L'inégalité au Québec : évolution récente et options en matière de politiques

de 1 % avaient des revenus qui étaient huit fois plus élevés que le revenu moyen de tous les Canadiens. Les choses ont énormément changé depuis. La part de revenu des plus nantis a presque doublé, pour atteindre 14 % au cours des dernières années. On n'a pas vu de distribution aussi inégale du revenu depuis les jours sombres de la grande crise de 1929, lorsque ce pourcentage a atteint un sommet inégalé de 18 %. Il n'est pas étonnant que ces chiffres spectaculaires aient été au cœur des discussions récentes sur la possibilité que l'inégalité ait atteint des niveaux socialement inacceptables ici et ailleurs dans le monde.



Toutefois, avant de nous pencher sur les raisons qui nous ont menés là où nous en sommes et sur les solutions envisageables, il est important de chercher à comprendre qui sont les personnes les plus nanties qui ont si bien réussi récemment. Aux yeux de plusieurs, les coupables se trouvent là même où le mouvement « Occupons » a pris naissance : sur Wall Street ou dans le quartier des affaires torontois de Bay Street. Mais l'évidence révèle que les banquiers d'affaires et l'élite des courtiers ne sont tout simplement pas assez nombreux pour remplir les rangs des 275 000 personnes (1 % de la population adulte du Canada établie à 27,5 millions de personnes) qui font partie du 1 % des personnes les plus riches⁷. Qui d'autre, alors, fait partie de ce groupe ?

Le formulaire long obligatoire du recensement, désormais aboli, nous fournissait, entre autres choses, une information exhaustive sur la composition du groupe que formait jusqu'en 2005 le 1 % des personnes les mieux nanties. L'analyse des données du recensement pour le Québec permet de dégager un certain nombre de faits intéressants, comme l'illustre le tableau 9-1. D'abord, il faut à un contribuable un revenu annuel moyen d'au moins 198 000 \$ pour faire partie du groupe du 1 % des personnes les plus riches parmi toute la population adulte. Cela se traduit par un revenu moyen de 295 000 \$ pour le groupe du 1 % des personnes les plus riches, comparativement à seulement 33 000 \$ en moyenne pour l'ensemble de la population québécoise. Ensuite, le groupe des personnes les plus riches est composé à 65 % d'hommes. Malgré les gains considérables réalisés par les femmes au cours des récentes décennies, ces dernières restent remarquablement sous-représentées au sommet de la distribution des revenus. Les jeunes adultes (de moins de 35 ans) sont également sous-représentés au sein de ce groupe des plus nantis, mais il s'agit probablement d'un phénomène transitoire lié au fait que le revenu sur la durée de vie de ces jeunes adultes n'a pas encore atteint son apogée.

L'inégalité au Québec : évolution récente et options en matière de politiques

	Caractéristiques du 1 % des personnes les plus riches au Québec, 2005	
	1 % les plus riches	Ensemble de la population
Revenu moyen (\$)	295 218	32 865
Part des gains dans le revenu total (%)	69,6	78,4
Hommes (%)	64,9	48,4
Travaille plus de 50 heures / semaine (%)	45,2	13,2
Éducation		
Moins qu'un baccalauréat (%)	38,0	82,6
Baccalauréat (%)	26,6	11,1
Médecine, dentisterie, vétérinaire (%)	10,2	0,5
Autres diplômes universitaires de cycles supérieurs (%)	25,2	5,8
Groupes d'âge		
Moins de 35 ans (%)	4,9	27,2
De 35 à 64 ans (%)	78,4	55,9
Plus de 64 ans (%)	16,7	16,9
Professions		
Cadres supérieurs et dirigeants d'entreprise (%)	15,4	1,2
Autres cadres administratifs (%)	17,4	4,9
Professionnels (santé) (%)	15,2	2,0
Professionnels (affaires et finance) (%)	5,1	1,8
Branches d'activité		
Mines, pétrole et gaz (%)	1,0	0,3
Finance et assurance (%)	8,4	2,7
Services professionnels, scientifiques et techniques (%)	13,6	4,5

<http://qe.cirano.qc.ca/t/2012-c9-1>

Source : Calculs des auteurs reposant sur les fichiers de microdonnées à grande diffusion du recensement de 2006.

Notes : L'échantillon utilisé comprend 158 820 observations pour les répondants âgés de 15 ans ou plus. Le seuil de revenu (99^e centile) à partir duquel les répondants sont classés dans le groupe du 1 % des plus nantis est de 198 000 \$. Les professions et branches d'activité sélectionnées dans le tableau sont celles pour lesquelles la concentration des individus dans le 1 % des plus riches est la plus élevée.

Bien que Steve Jobs, Bill Gates et Mark Zuckerberg n'aient pas attendu d'avoir un diplôme universitaire pour devenir milliardaires, 62 % des personnes qui font partie des plus nantis ont au moins un baccalauréat, et ce, malgré le fait que les détenteurs d'un diplôme universitaire ne représentent que 17 % de la population adulte. L'éducation ne remplace toutefois pas le travail acharné : 45 % des personnes les plus nantis travaillent au moins 50 heures par semaine, comparativement à moins de 15 % pour l'ensemble de la population. Une statistique connexe à celle-ci

démontre que les personnes les plus riches tirent 70 % de leur revenu de leur travail, quoique cette fraction soit encore plus élevée dans l'ensemble de la population, où ce chiffre approche les 80 %.

Mis à part le fait qu'il s'agisse dans la plupart des cas d'hommes détenant un diplôme universitaire, les personnes les plus nanties sont réparties dans divers secteurs de l'économie⁸. Les institutions financières de Wall Street et de Bay Street ont peut-être attiré toute l'attention, mais au Québec, seulement 8 % des personnes les plus nanties travaillent dans le domaine de la finance et de l'assurance. On a également donné une place bien trop grande dans ce groupe aux cadres supérieurs et aux dirigeants d'entreprise, qui ne comptent que pour 15 % des personnes les plus riches. L'autre grand groupe représenté parmi les plus nantis comprend les médecins, les dentistes et les vétérinaires, qui forment ensemble plus de 10 % des personnes les plus riches, bien qu'ils comptent pour moins de 1 % de la main-d'œuvre. Les débats publics sur l'inégalité ont probablement moins visé les médecins car, contrairement aux professionnels de la finance, ils sont plus généralement perçus comme des contributeurs utiles à la société. Néanmoins, les données du recensement montrent que des politiques comme une nouvelle taxe sur la richesse cibleraient vraisemblablement les contribuables qui ne sont ni des dirigeants de société ni des professionnels de la finance.

Puisque le groupe des plus nantis est si diversifié, il devient difficile de trouver une explication simple à la croissance des revenus dans la tranche supérieure. Une des explications possibles et raisonnables consisterait à dire que, comme pour les joueurs de hockey, les entreprises canadiennes n'ont à peu près pas d'autre choix que de verser des salaires très élevés à leurs « meilleurs joueurs », qui seraient autrement attirés au sud de la frontière où les salaires ne cessent d'augmenter. Dans cette optique, la prochaine question va de soi : pourquoi les revenus des personnes les plus nanties ont-ils autant augmenté aux États-Unis en premier lieu ? Dans le cas des dirigeants de sociétés, l'une des explications souvent entendues serait reliée à la faiblesse de la gouvernance (Bebchuk et Fried, 2004). Dans le cas de l'industrie de la finance, il se pourrait aussi que les organismes de réglementation américains aient des règles trop peu contraignantes. Pourtant, étant donné que la plupart des personnes les

plus riches ne sont ni des cadres supérieurs ni des financiers, la source de l'inégalité croissante doit se trouver ailleurs. Dans la section qui suit, nous examinerons quelques-unes des forces motrices potentielles.

Les forces qui favorisent l'inégalité de revenu

Dans la présente section, nous examinerons quelques-unes des explications possibles pour l'augmentation de l'inégalité documentée dans les deux sections précédentes. Nous commencerons par les caractéristiques démographiques comme l'éducation et l'âge, et nous passerons ensuite à l'incidence des changements technologiques et de la délocalisation du travail. On trouve cet ensemble de facteurs dans la plupart des pays industrialisés. À la fin de cette section, nous tiendrons compte de facteurs institutionnels qui varient plus grandement d'un pays à l'autre, tels que les salaires minimums et le rôle des syndicats.

Tout le monde s'entend sur le fait que l'éducation est un déterminant majeur des gains futurs d'une personne. Des changements dans le rôle de l'éducation ont contribué de façon importante à l'augmentation de l'inégalité – quoique dans une moindre mesure au Canada que dans d'autres pays. Au Canada, en 1980, les hommes détenant un baccalauréat gagnaient 32 % de plus que les hommes ayant un diplôme d'études secondaires, en tenant compte des différences d'expérience de travail (Boudarbat, Lemieux et Riddell, 2010). En 2005, cet écart avait augmenté et était passé à 40 %. L'écart salarial s'était élargi entre les groupes classés par niveau de scolarité – les décrocheurs par rapport aux diplômés du secondaire, les détenteurs d'un diplôme d'études collégiales ou professionnelles par rapport aux personnes ayant obtenu un diplôme d'études secondaires, et les détenteurs de diplômes universitaires de cycles supérieurs par rapport aux diplômés du secondaire. Les différences de gains en fonction du niveau de scolarité sont encore plus grandes chez les femmes, mais pour ce groupe, elles ont augmenté moins rapidement. L'écart de gains entre les détentrices de baccalauréat et les diplômées du secondaire, par exemple, a augmenté de 45 % à 51 % entre 1980 et 2005 chez les femmes.

L'augmentation importante de l'écart salarial entre les différents groupes d'âge est un facteur encore plus important au Canada (Beaudry et Green, 2000). Cet accroissement des écarts reliés à l'âge s'est surtout produit dans les années 1980 et 1990, deux périodes au cours desquelles le Canada a vécu de profondes récessions, mais il s'est quelque peu stabilisé depuis (Boudarbat *et al.*, 2010). Au cours des deux récessions, les nouveaux arrivants sur le marché du travail se sont retrouvés loin derrière les travailleurs expérimentés et n'ont jamais repris le terrain perdu. Les hommes détenant un diplôme d'études secondaires qui sont entrés sur le marché du travail au milieu des années 1990 avaient un salaire de départ plus de 20 % inférieur à celui des hommes dans les mêmes circonstances en 1980, lorsqu'on tient compte de l'inflation. Dans le marché du travail plus favorable de la fin des années 1990 et des années 2000, les salaires des nouveaux travailleurs se sont améliorés, mais au début de la récente récession, ces travailleurs gagnaient toujours 10 % de moins que les nouveaux travailleurs du début des années 1980 (Green et Townsend, 2010). Les travailleurs plus jeunes, particulièrement s'ils n'avaient qu'une scolarité limitée, étaient plongés dans un monde où les perspectives de gains étaient moins bonnes que celles de la génération de leurs pères. Ces changements ne sont pas immédiatement perceptibles dans l'ensemble des chiffres sur l'inégalité (voir par exemple les graphiques 9-2, 9-3a et 9-3b) : les travailleurs plus âgés ont en effet maintenu leurs salaires réels dans le temps. Cela suppose qu'à mesure que les membres les plus âgés et les mieux rémunérés d'une cohorte partent à la retraite, le salaire moyen pourrait diminuer et l'inégalité augmenter d'autant plus.

Qu'est-ce qui explique ces changements spectaculaires de la structure salariale au Canada? Le changement technologique est l'un des facteurs auxquels les économistes ont accordé beaucoup d'attention, particulièrement en ce qui a trait aux technologies de l'information et des communications⁹. Les progrès dans ces domaines se sont traduits par une augmentation de la demande de travailleurs instruits, assortie d'une poussée à la hausse de leurs salaires, et d'une diminution de la demande de travailleurs moins qualifiés. Bien que l'évolution technologique ne soit pas, en soi, plus profitable aux travailleurs qualifiés, la plupart des progrès technologiques du *xx*^e siècle semblent tout de même s'être traduits par des augmentations de la demande de travailleurs qualifiés plutôt que de travailleurs moins qualifiés (Goldin et Katz, 2008). La révolution des technologies de l'information et des communications a aussi facilité l'impartition

de la production vers des pays où les salaires sont bas. Ce transfert a permis de réduire le prix des biens de consommation, mais a aussi entraîné une réduction de la demande de travailleurs à bas salaires au Canada. Simultanément, l'augmentation des exportations a eu tendance à avoir une incidence favorable sur l'emploi et le revenu des travailleurs à salaires élevés.

Des études récentes suggèrent également que l'adoption de l'ordinateur en milieu de travail a eu des conséquences beaucoup plus complexes que ne le suppose la vision du « changement technologique favorisant la main-d'œuvre qualifiée » (Autor, Levy et Murnane, 2003). L'ordinateur se prête particulièrement bien aux tâches répétitives qui reposent sur des règles et des procédures bien définies – comme le sont par exemple la tenue de livres et la fabrication. L'utilisation de l'ordinateur convient beaucoup moins aux tâches qui nécessitent une interaction avec autrui, par exemple celles qu'accomplissent les coiffeurs et les baristas, ou aux tâches qui exigent analyse et interactions, comme celles qui incombent aux scientifiques, aux ingénieurs et aux gestionnaires. Les études qui se penchent sur l'impact de l'ordinateur sur les tâches répétitives concluent que ce sont les emplois au centre de la distribution des salaires qui sont le plus durement touchés par l'adoption de l'ordinateur et qu'il en résulte une « polarisation » de la main-d'œuvre. Cette polarisation consiste en une réduction du nombre d'emplois à salaires moyens et une augmentation du nombre d'emplois dans le haut et dans le bas de la distribution des salaires (Goos et Manning, 2007 ; Autor, Katz et Kearney, 2008).

Les effets de la polarisation des emplois ont été documentés pour le Canada. Green et Sand (2011) démontrent qu'au cours de la période allant de 1980 à 2005, la part des emplois à salaires élevés et hautement spécialisés a augmenté par rapport à celle des emplois à salaires moyens et faibles, tandis que la part des emplois les moins bien rémunérés a légèrement augmenté ou est restée stable. La part des emplois du milieu de la distribution dans le total des emplois a diminué. Cette érosion du centre de la structure des emplois est semblable à celle qui a été observée aux États-Unis de même qu'à celle qui a été constatée au Royaume-Uni par Goos et Manning (2007) et en Allemagne par Dustmann, Ludsteck et Schonberg (2009).

Cette vision plus nuancée du « changement technologique lié aux tâches répétitives » semble pouvoir expliquer la polarisation des salaires et des emplois aux États-Unis et la polarisation des emplois au Canada et

dans certains pays européens. Il existe toutefois une explication contradictoire, ou peut-être complémentaire : la délocalisation. En effet, bon nombre des tâches qui peuvent être accomplies par des ordinateurs peuvent aussi l'être par des humains dans les pays où les salaires sont bas. À partir de mesures de la « délocalisabilité » des tâches professionnelles, Firpo, Fortin et Lemieux (2011) arrivent à démontrer que ce facteur a joué un rôle important dans la polarisation de la structure des salaires aux États-Unis depuis les années 1990.

Les explications qui reposent sur le changement technologique de même que sur l'augmentation des échanges commerciaux et sur l'ouverture de l'économie mondiale se concentrent sur le côté de la demande du marché du travail. On note cependant de nouveaux éléments qui jouent un rôle important du côté de l'offre. Au Canada, par exemple, les différentiels salariaux imputables à la scolarité ont moins augmenté que dans d'autres pays, particulièrement lorsqu'on les compare aux États-Unis. Plusieurs études concluent d'ailleurs que la différence entre le Canada et les États-Unis en ce qui a trait à la source de l'inégalité des salaires s'explique par la croissance plus rapide des inscriptions aux études postsecondaires, particulièrement des diplômés universitaires, au Canada comparativement aux États-Unis (Freeman et Needels, 1993; Murphy, Riddell et Romer, 2008).

Les institutions du marché du travail sont un autre ensemble de facteurs explicatifs qui ont fait l'objet de travaux de la part des économistes, particulièrement les salaires minimums et la syndicalisation. Les salaires minimums compriment la structure salariale au bas de la distribution, et les pays qui imposent des salaires minimums élevés (par rapport à la moyenne des salaires) – comme le font plusieurs pays d'Europe – ont tendance à afficher une moins grande inégalité de revenu que le Canada. Des études de DiNardo, Fortin et Lemieux (1996) et Lee (1999) concluent que le déclin de la valeur réelle du salaire minimum aux États-Unis au cours des années 1980 a joué un rôle majeur dans l'augmentation de l'inégalité des salaires au cours de cette décennie, particulièrement chez les femmes.

Au Canada, les salaires minimums ont beaucoup changé en termes réels et par rapport au salaire moyen au cours des récentes décennies. Fortin et Lemieux (2000) fournissent à cet égard des évidences graphiques convaincantes de l'effet du salaire minimum sur la compression de l'extrémité inférieure de la distribution des salaires au Canada. Cette

influence était encore plus grande au milieu des années 1990 qu'au cours des années 1980, en raison à la fois de la valeur plus élevée du salaire minimum par rapport au salaire moyen et de l'augmentation de la proportion des heures travaillées au cours de cette période. Les salaires minimums revêtent une importance particulière en tant que plancher salarial pour les femmes et les jeunes travailleurs. Depuis le milieu des années 2000, il y a eu des majorations notables du salaire minimum dans presque toutes les provinces, et des augmentations particulièrement importantes depuis 2008 (Lemieux, 2011). Nous avançons l'hypothèse que ces ajustements à la hausse ont contribué aux importantes augmentations des salaires réels tant pour les hommes que pour les femmes aux centiles inférieurs de la distribution du graphique 9-3b.

Les syndicats exercent eux aussi une influence sur la structure salariale, et les fluctuations des taux de syndicalisation sont liées aux variations de l'inégalité des salaires. Card, Lemieux et Riddell (2004) analysent la relation entre les syndicats et l'inégalité salariale pour les décennies 1970, 1980, et 1990 aux États-Unis et pour les décennies 1980 et 1990 au Canada et au Royaume-Uni. Au cours de cette période, la syndicalisation a diminué dans les trois pays, le Royaume-Uni affichant le déclin le plus rapide, et le Canada le déclin le moins grand. L'inégalité salariale a augmenté dans ces trois pays, la croissance la plus élevée de l'inégalité s'étant produite au Royaume-Uni et la plus faible au Canada. L'analyse de Card *et al.* démontre que cette corrélation entre l'ampleur du déclin de la syndicalisation et la croissance de l'inégalité n'est pas fortuite.

Prises ensemble, les forces qui précèdent tracent un tableau plutôt sombre de la perte d'emplois payants qui s'expliquerait à la fois par les changements technologiques, l'impartition et le déclin de la syndicalisation. Les jeunes et les travailleurs peu instruits accusent le coup, mais un nombre important de travailleurs qui se situaient auparavant au centre et au centre inférieur de la distribution des compétences et des salaires ont eux aussi subi l'impact négatif de ces facteurs. Tournant leur regard vers l'avenir, plusieurs experts ont prédit un « âge d'or » pour la jeunesse actuelle lorsque la masse des baby-boomers partira à la retraite. De toute évidence, ces facteurs démographiques se traduiront par de meilleures possibilités pour certains, particulièrement chez les plus instruits. Par

contre, d'autres seront inévitablement laissés pour compte, ce qui justifierait différentes options possibles en matière de politiques publiques dont nous parlerons dans la prochaine section.

Par la même occasion, il importe de reconnaître les forces qui œuvrent à la réduction de l'inégalité. Le rétrécissement du fossé qui sépare les hommes et les femmes est l'une de ces forces, dont il est question ailleurs dans le présent ouvrage.

Possibilités d'action pour corriger l'inégalité

Dans la présente section, nous examinons des options de politiques en réponse à l'inégalité croissante documentée dans les sections précédentes, tout en gardant à l'esprit les explications possibles de la croissance de l'inégalité. La liste n'est pas exhaustive, mais cherche plutôt à suggérer des orientations éventuelles en matière de politiques. Ainsi, nous étudierons deux ensembles de politiques. Le premier tente de modifier la distribution du revenu après impôts en faisant appel au système d'impôts et de transferts dans le but d'atténuer les tendances de l'inégalité du revenu du marché. Le deuxième ensemble de politiques vise plutôt à influencer directement sur la distribution des revenus avant impôts.

L'une des façons d'atténuer l'inégalité du revenu après impôts consisterait non pas à intervenir sur le marché du travail, mais plutôt à utiliser le système d'impôts et de transferts pour atteindre la distribution souhaitée des revenus. Pour réaliser cela, il faudrait prendre deux fronts en considération : l'augmentation des impôts dans la partie supérieure de la distribution, et l'augmentation des transferts dans la partie inférieure. Étant donné qu'environ le tiers des contribuables canadiens ne paie aucun impôt, cette plus grande redistribution dans la partie inférieure pourrait prendre la forme de crédits d'impôt remboursables.

La première option à envisager consiste à augmenter de façon importante l'impôt des contribuables à revenus élevés, comme on a récemment décidé de le faire en Ontario. Dans Fortin *et al.* (2012), nous examinons cette option en détail et concluons qu'elle n'aurait qu'une modeste influence sur la recette fiscale totale en raison des deux motifs

déjà évoqués dans un récent exposé de synthèse de Saez, Slemrod et Giertz (2012). En premier lieu, les contribuables les plus nantis pourraient réduire leur offre de travail, et donc leur revenu imposable, en réaction au taux d'imposition plus élevé. Cependant, les études portent à conclure à une réaction modeste à l'offre de travail de la part de ce segment particulier de la population.

Au-delà des changements à l'offre de travail, le fait que les plus nantis puissent consacrer plus d'efforts à trouver des moyens légaux d'éviter le fardeau fiscal – en déplaçant leurs revenus ou en utilisant davantage des mesures fiscales préférentielles – est un plus grand enjeu¹⁰. Cette recherche de l'évitement fiscal diminue le revenu imposable et réduit la nouvelle recette fiscale totale que permettrait d'obtenir un taux d'imposition plus élevé. Bien entendu, si les échappatoires fiscales représentent un problème, la solution directe consisterait à tenter de clore la brèche. Toutefois, les solutions de ce genre exigeraient une refonte totale de l'ensemble de la fiscalité des particuliers et des entreprises. Il faudrait, pour réformer le système fiscal et le maintenir en place, une volonté politique à toute épreuve. Pourtant, à la marge, l'élimination des échappatoires fiscales demeure un ensemble de mesures à ne pas négliger.

Le fait que la recette fiscale provenant d'une augmentation des taux d'imposition des plus nantis soit modeste ne signifie pas qu'une telle augmentation serait sans mérite, d'autant plus qu'elle pourrait aider à limiter la hausse de la part des revenus dans le haut de la distribution, au moins à long terme (Piketty et Saez, 2003). On devrait plutôt commencer par se demander comment partager le fardeau fiscal au sein de la société; il ne serait pas déraisonnable de conclure que les contribuables aux revenus les plus élevés devraient assumer une part plus lourde du fardeau. Diamond et Saez (2011) soutiennent avec vigueur que si la société n'accorde pas une grande valeur à chaque dollar dépensé par les plus riches, alors l'objectif à viser par les politiques fiscales devrait consister à augmenter le taux d'imposition à son maximum, jusqu'à parvenir à maximiser la recette fiscale. Cela pourrait se traduire par une augmentation des taux d'imposition supérieurs au Canada – et dans une moindre mesure au Québec. Si la sensibilité du revenu imposable par rapport aux taux d'imposition était relativement faible (avec, par exemple, une élasticité de 0,2), le taux d'imposition supérieur permettant de maximiser la recette fiscale serait de 75,0 %. Par contre, si cette sensibilité était plus élevée (avec, par exemple, une élasticité de

0,6), le taux d'imposition supérieur permettant de maximiser la recette fiscale serait plutôt de 49,5 %, ce qui correspond à peu de choses près au taux d'imposition marginal que les plus nantis paient déjà au Québec. On voit bien que la capacité de moduler les taux d'imposition au-delà des taux en vigueur de nos jours repose largement sur des hypothèses difficiles à vérifier quant à la sensibilité (ou l'élasticité) du revenu imposable par rapport aux taux d'imposition. En l'absence d'estimations précises de cette élasticité, il semble difficile de justifier sur cette base une hausse du taux d'imposition des plus nantis à un niveau beaucoup plus élevé que celui des provinces voisines. Par exemple, le taux maximal au 1^{er} juillet 2012 était de 50,00 % en Nouvelle-Écosse, de 48,20 % au Québec, de 49,53 % en Ontario (comme ce taux s'applique seulement à partir du 1^{er} juillet 2012, le taux marginal supérieur moyen pour l'année 2012 sera de 47,95 %) et de 47,40 % à l'Île-du-Prince-Édouard. Il était inférieur dans les autres provinces.

Une deuxième façon de modifier les revenus après impôts au moyen du système d'impôts et de transferts consisterait à augmenter les transferts aux personnes qui subsistent avec peine à l'extrémité inférieure de la distribution. Une baisse des taux d'imposition dans la fourchette inférieure de revenu n'est pas très utile étant donné que l'exemption personnelle de base et les autres avantages fiscaux signifient qu'un nombre réduit de contribuables à faible revenu paient des impôts. Des ajustements aux taux provinciaux d'aide sociale pourraient venir en aide aux contribuables aux revenus les plus faibles. Une intervention qui serait plus largement répartie consisterait à améliorer notre système de crédits d'impôt remboursables. Pensons, par exemple, au crédit pour la TPS / TVH, à la Prestation fiscale canadienne pour enfants (PFCE) ou à la Prestation fiscale pour le revenu de travail (PFRT); ou encore, au Québec, au crédit d'impôt pour solidarité (qui remplace le crédit pour TVQ depuis 2011), au Soutien aux enfants ou à la prime au travail. Ces prestations peuvent être ciblées en fonction du revenu familial afin de venir en aide aux personnes qui en ont le plus besoin selon la distribution du revenu. D'innombrables travaux de recherche confirment que des crédits d'impôt bien conçus améliorent les perspectives d'emploi de même que le bien-être des familles à faible revenu¹¹. Même si une certaine confusion – résultat du chevauchement des programmes fédéraux et provinciaux – fait partie des inconvénients de

notre système actuel, les arguments à l'appui de transferts de revenu bien conçus et bien ciblés visant à améliorer la progressivité de notre système restent irréfutables.

Le coût de l'approche suggérée reste l'obstacle le plus difficile à surmonter. Le total des dépenses fédérales consacrées aux crédits d'impôt non remboursables pour les familles avec enfants s'élève à 13,2 milliards de dollars ; si l'on incluait les crédits d'impôt non remboursables (et ce, avant même de penser à étendre ces crédits d'impôt aux contribuables sans enfant), toute recette fiscale additionnelle dégagée par des taux d'imposition plus élevés pour les contribuables les plus nantis serait vite utilisée. Il faudrait prélever plus d'impôt auprès des contribuables qui ne font pas partie des plus riches pour parvenir à financer une hausse suffisamment élevée de tels transferts. Bien que l'augmentation des crédits d'impôt pour les familles à faible revenu semble être une politique souhaitable, il ne sera pas possible de financer quoi que ce soit de plus qu'une expansion modérée des crédits d'impôt à partir de la recette fiscale provenant des plus nantis¹².

L'analyse que nous avons présentée dans les sections précédentes montre une érosion du centre de la distribution des gains. Dans la mesure où ce facteur favorise l'inégalité dans son ensemble, il serait difficile d'y remédier au moyen du système d'impôts et de transferts. Des mécanismes d'intervention mieux adaptés à cet objectif permettraient d'influer sur la distribution du revenu avant impôts. Il est question de telles suggestions de politiques institutionnelles en détail dans Fortin *et al.* (2012). Ces suggestions comprennent notamment une expansion des établissements d'enseignement supérieur visant à accroître la proportion de travailleurs bénéficiant d'une scolarité postsecondaire, qui ont généralement tendance à mieux tirer leur épingle du jeu dans une économie moderne fondée sur le savoir. Une politique plus classique reposant sur l'augmentation du salaire minimum est également envisageable, quoiqu'il soit peu probable qu'une telle politique ait beaucoup d'influence sur l'inégalité dans son ensemble (Fortin et Lemieux, 2000).

Étant donné que les syndicats ont tendance à réduire l'inégalité des salaires, des politiques qui faciliteraient la syndicalisation des travailleurs sont aussi envisageables. Nous traitons la question de façon plus détaillée dans Fortin *et al.* (2012) et concluons simplement que si l'on souhaite

réduire la pression qui favorise l'inégalité, un virage vers des politiques publiques plus favorables aux syndicats est une possibilité à prendre en considération.

Conclusion

Notre analyse de l'inégalité de revenu au Québec débouche sur plusieurs constats importants qui devraient guider toute élaboration de politiques à ce sujet. D'abord, l'inégalité de revenu sur le plan familial a augmenté de façon importante au cours des dernières décennies, et les politiques publiques établies depuis le milieu des années 1990 ont probablement renforcé cette tendance au lieu de l'atténuer. Ensuite, la part du revenu allant au 1 % des personnes les plus riches a augmenté de façon spectaculaire depuis 1980, ce qui suit la tendance observée aux États-Unis. Ces personnes qui gagnent les revenus les plus élevés sont majoritairement des hommes très instruits, et bien que nombre d'entre eux soient des travailleurs de la finance et des cadres supérieurs, les professionnels, dont les médecins, sont également nombreux au sein du groupe. Troisièmement, les forces motrices de l'inégalité sont variées et vont du changement technologique à la délocalisation en passant par les facteurs institutionnels tels que le rôle des syndicats et du salaire minimum.

Devant les faits énoncés, nous proposons et évaluons un ensemble d'options de politiques qui pourraient permettre de ralentir la tendance à la hausse de l'inégalité de revenu. Nous n'appuyons pas nécessairement un mécanisme d'intervention plus qu'un autre, mais nous estimons que les responsables des orientations politiques doivent bien comprendre les outils à leur disposition et savoir à quels aspects de l'inégalité ces outils peuvent remédier.

Une question reste sans réponse. L'inégalité est-elle un sujet qui devrait nous préoccuper? De nombreuses études, dont il n'a pas été question ici, portent sur les répercussions directes de l'inégalité sur la croissance économique, le comportement des consommateurs, et les conséquences sur la santé et sur la société. Cependant, la préoccupation quant aux inégalités s'enracine dans le désir de redistribution de chaque individu et, ultimement, dans ses valeurs personnelles. Souvent, les personnes les plus prospères ont fait d'importants sacrifices pour arriver là où elles

sont. Est-il juste de leur demander une contribution encore plus grande ? Parallèlement, d'autres mènent un combat plus difficile qui s'explique par un départ malheureux dans la vie ou par des prises de risques qui n'ont pas donné les fruits escomptés. Est-ce trop demander aux Québécois que de s'arrêter pour se demander : « Et si c'était moi ? » Les opinions divergent quant au fait que l'inégalité actuelle représenterait une juste rémunération des choix effectués et quant à la part de cette rémunération accrue qu'il convient de partager avec autrui.

Même les gens qui se soucient peu de l'inégalité en soi peuvent tout de même avoir intérêt à limiter sa progression. Alors que les politiques qui visent la croissance, comme les incitatifs aux échanges commerciaux et l'accroissement des investissements en haute technologie, jettent peut-être les bases de la réussite économique des générations futures, nous avons montré ici que ces politiques pourraient aussi avoir pour conséquence d'exacerber l'inégalité. Si les gains économiques tirés de la croissance poursuivent leur hausse inégalitaire, l'appui du public en faveur de politiques favorables à la croissance risque de s'affaiblir. Otto von Bismarck a lancé l'idée de l'État-providence dans la Prusse du ^{xix}^e siècle, soutenant entre autres que les riches avaient besoin que les classes ouvrières puissent profiter de l'économie si l'on souhaitait prévenir l'instabilité politique et rester sur le chemin de la croissance. De même, dans le Québec d'aujourd'hui, même ceux qui se soucient peu de l'inégalité en soi veulent sans doute s'assurer que la croissance économique profite à tous les membres de la société. Cela suggère d'augmenter les investissements dans les systèmes publics d'éducation ou dans d'autres programmes connexes qui favorisent la croissance sans pour autant entraîner une hausse des inégalités. Sur ce point, peut-être pourrions-nous tous nous entendre.



Notes

1. Une famille économique est un groupe de deux personnes ou plus qui vivent sous le même toit et qui sont apparentées par le sang, par alliance, par union libre ou par adoption.
2. Les coefficients de Gini proviennent de Statistique Canada, tableau CANSIM 202-0705. Les chiffres sur la part des gains ont été calculés par les auteurs d'après le tableau 202-0703 CANSIM.

3. Dans ce chapitre, l'expression générique « aide sociale » est utilisée puisqu'elle permet de référer à l'ensemble des provinces. En pratique, au Québec, ce vocable recouvre depuis 2007 deux programmes distincts : la « solidarité sociale », qui s'adresse aux individus ayant des contraintes sévères à l'emploi, et « l'aide sociale » proprement dite, qui vise la population sans contrainte sévère à l'emploi. Ailleurs dans cet ouvrage, le vocable officiel « aide financière de dernier recours » est parfois employé ; il est synonyme de l'expression « aide sociale » employée dans le présent chapitre.
4. Nous présentons les chiffres pour l'ensemble du Canada par souci de comparaison avec l'étude de Green et Sand.
5. Les données de l'EPA sont mises en commun par intervalles de deux ans afin de lisser les fluctuations aléatoires associées aux variations d'échantillonnage. Le salaire horaire nominal est converti en termes réels à partir de l'IPC.
6. Le graphique 9-4 porte sur l'ensemble du Canada parce que les chiffres ventilés par province ne sont disponibles qu'à partir de 1982. Selon Veall (2012), la concentration de revenus au sommet de la distribution est légèrement moins prononcée au Québec qu'ailleurs au pays. La part du revenu du 1 % des Québécois les plus nantis est passée de 7 % en 1982-1985 à 11 % en 2006-2009, alors qu'elle passait de 8 % à 13 % dans l'ensemble du pays durant la même période.
7. Calcul des auteurs reposant sur des fichiers du recensement de 2006 à usage public.
8. Le tableau 9-1 montre la part des travailleurs qui forment le 1 % des personnes les plus riches dans les branches d'activité et les professions dans lesquelles ils sont les plus concentrés.
9. Voir Lemieux (2008) pour une synthèse des travaux en la matière.
10. Saez, Slemrod et Giertz (2012) concluent cependant que « dans tous les cas, la réaction est attribuable aux réajustements à court terme ou au rééquilibrage des revenus. Il n'existe à ce jour aucune preuve irréfutable des réactions réelles des contribuables aux revenus les plus élevés aux changements de taux d'imposition ». (Notre traduction)
11. Voir, par exemple, Milligan et Stabile (2007, 2011).
12. On pourrait également augmenter la TPS de 5 % à 7 %, mais cette hausse de taxes toucherait la plupart des contribuables et non pas seulement les riches.

Références

- Autor, D. H., Katz, L. F. et Kearney, M. S. (2008). Trends in U.S. Wage Inequality: Revising the Revisionists. *Review of Economics and Statistics*, 90(2), 300-323.
- Autor, D. H., Levy F. et Murnane, R. J. (2003). The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration. *Quarterly Journal of Economics*, 118, 1279-1333.
- Beach, C.M. (2006). How Has Earnings Mobility in Canada Changed? Dans D. A. Green et J. R. Kesselman (dir.), *Dimensions of Inequality in Canada* (p. 101-126). Vancouver, Canada : UBC Press.
- Beaudry, P. et Green, D. A. (2000). Cohort Patterns in Canadian Earnings: Assessing the Role of Skill Premia in Inequality Trends. *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'économique*, 33(4), 907-936.
- Bebchuk, L. A. et Fried, J. M. (2004). *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Boudarbat, B., Lemieux, T. et Riddell, W. C. (2010). The Evolution of the Returns to Human

L'inégalité au Québec : évolution récente et options en matière de politiques

- Capital in Canada, 1980-2005. *Canadian Public Policy / Analyse de politiques*, 36, 63-89.
- Brzozowski, M., Gervais, M., Klein, P. et Suzuki, M. (2010). Consumption, Income and Wealth Inequality in Canada. *Review of Economic Dynamics*, 13, 52-75.
- Card, D., Lemieux, T. et Riddell, W. C. (2004). Unionization and Wage Inequality: A Comparative Study of the U.S., UK and Canada. *Journal of Labor Research*, 25, 519-559.
- Diamond, P. A. et Saez E. (2011). The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations. *Journal of Economic Perspectives*, 25(4), 165-190.
- DiNardo, J., Fortin, N. M. et Lemieux, T. (1996). Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semiparametric Approach. *Econometrica*, 64, 1001-1046.
- Dustmann, C., Ludsteck, J. et Schönberg, U. (2009). Revisiting the German Wage Structure. *Quarterly Journal of Economics*, 124(2), 843-881.
- Firpo, S., Fortin, N. M. et Lemieux, T. (2011). *Occupational Tasks and Changes in the Wage Structure*, Vancouver, Canada: mimeo, University of British Columbia.
- Fortin, N. M., Green, D. A., Lemieux, T., Milligan, K. et Riddell, W. C. (2012). Canadian Inequality: Recent Developments and Policy Options. *Canadian Public Policy / Analyse de politiques*, 38, 121-145.
- Fortin, N. M. et Lemieux, T. (2000). Income Redistribution in Canada: Minimum Wages versus Other Policy Instruments. Dans W. C. Riddell et F. St-Hilaire (dir.), *Public Policies in a Labour Market in Transition* (p. 211-247). Montréal, Canada: Institut de recherche en politiques publiques.
- Freeman, R. B. et Needels, K. (1993). Skill Differentials in Canada in an Era of Rising Labor Market Inequality. Dans D. Card et R. Freeman (dir.), *Small Differences That Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Frenette, M., Green, D. A. et Milligan, K. (2009). Taxes, Transfers and Canadian Income Inequality. *Canadian Public Policy / Analyse de politiques*, 35(4), 389-411.
- Goldin, C. et Katz, L. F. (2008). *The Race between Education and Technology*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Goos, M. et Manning, A. (2007). Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain. *Review of Economics and Statistics*, 89, 118-133.
- Green, D. A. et Sand, B. (octobre 2011). *Has the Canadian Labour Market Polarized?* (HRSDC 9548-10-001). Ottawa, Canada: Human Resources and Skills Development Canada / Ressources humaines et Développement des compétences Canada.
- Green, D. A. et Townsend, J. (2010). Understanding the Wage Patterns of Canadian Less Skilled Workers: The Role of Implicit Contracts. *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'économique*, 43(1), 373-403.
- Lee, D. S. (1999). Wage Inequality in the United States during the 1980s: Rising Dispersion or Falling Minimum Wage? *Quarterly Journal of Economics*, 114, 977-1023.
- Lemieux, T. (2008). The Changing Nature of Wage Inequality. *Journal of Population Economics*, 21, 21-48.
- Lemieux, T. (2011). *Minimum Wages and the Joint Distribution of Employment and Wages*, Vancouver, Canada: mimeo, Department of Economics, University of British Columbia.

Milligan, K. et Stabile, M. (2007). The Integration of Child Tax Credits and Welfare: Evidence from the Canadian National Child Benefit Program. *Journal of Public Economics*, 91(1-2), 305-326.

Milligan, K. et Stabile, M. (2011). Do Child Tax Benefits Affect the Wellbeing of Children? Evidence from Canadian Child Benefit Expansions. *American Economic Journal: Economic Policy*, 3(3), 175-205.

Murphy, K. M., Riddell, W. C. et Romer, P. M. (2008). Wages, Skills and Technology in the United States and Canada. Dans E. Helpman (dir.), *General Purpose Technologies*, Cambridge, MA: MIT Press.

Piketty, T. et Saez, E. (2003). Income Inequality in the United States, 1913-1998. *Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 1-39.

Saez, E., Slemrod, J. E. et Giertz, S. H. (2012). The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review. *Journal of Economic Literature*, 50(1), 3-50.

Saez, E. et Veall, M. R. (2005). The Evolution of High Incomes in Northern America: Lessons from Canadian Evidence. *American Economic Review*, 95(3), 831-849.

U.S. Census Bureau (2011). *Selected Measures of Household Income Dispersion: 1967 to 2010*. [<http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/inequality/IE-1.pdf>]

Veall, M. R. (2012). *Top Income Shares in Canada: Recent Trends and Policy Implications*. *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'économique*, 45(4), 1247-1272.