Plus haut, plus cher, inégalitaire

La rémunération des hauts dirigeants au Canada

David Macdonald

Résumé

Depuis onze ans, le présent rapport sur la rémunération des hauts dirigeants au Canada rend compte de l'écart grandissant entre la rémunération des travailleuses et travailleurs moyens au Canada et celle des PDG les plus riches du pays. Un peu partout au monde, cet écart de rémunération est souvent utilisé comme substitut pour illustrer l'inégalité des revenus. Au Canada, l'écart croissant des revenus est un rappel constant de la richesse considérable qui circule dans l'économie et du fait qu'elle ne se retrouve tout simplement pas entre les mains des travailleuses et travailleurs moyens.

Le présent rapport révèle que les PDG canadiens touchent à nouveau les niveaux de rémunération d'avant la crise de 2008, propulsant ainsi l'écart de revenu entre les cadres supérieurs et les travailleurs moyens à un sommet inégalé. En 2016, les 100 hauts dirigeants les mieux rémunérés au Canada ont gagné en moyenne 10,4 millions



de dollars, soit 209 fois plus que le revenu moyen 49 738 \$ pour l'année en cours. Il s'agit de la première fois que le rapport entre la rémunération des PDG et celle des travailleurs moyens dépasse 200 pour 1 (c'était 193 pour 1 en 2015).

Comme par les années passées, l'écart de rémunération peut également s'exprimer en facteur temps. C'est ainsi qu'à 10 h 57 le 2 janvier, les 100 plus hauts dirigeants d'entreprises au Canada auront déjà touché en moyenne ce que le travailleur moyen canadien gagnera au cours de l'année entière. Lorsque nous avons commencé à compiler ces données, le PDG moyen devait travailler jusqu'en fin d'après-midi pour arriver à cette étape et depuis, la plupart des années, il y parvient de plus en plus près de l'heure du petit déjeuner.

En 2016, la rémunération du travailleur moyen a augmenté de 0,5 %, soit une petite hausse de 228 \$, pour passer de 49 510 \$ à 49 738 \$. Ce qui, en termes réels, signifie qu'une fois l'inflation prise en compte le revenu moyen a diminué. D'autre part, la rémunération moyenne des 100 principaux PDG au Canada a augmenté de 8 %, passant de 9,6 millions de dollars en 2015 à 10,4 millions de dollars en 2016. Il s'agit de la première fois dans cette série de données que la rémunération des 100 plus hauts dirigeants du pays dépasse la marque des 10 millions de dollars.

Dans une perspective historique, on constate que la rémunération des PDG correspond de moins en moins à un simple salaire et prend surtout la forme d'avantages. En 2008, le salaire de base représentait en moyenne 14 % de la rémunération totale et en 2016, il correspondait à 11 % de celle-ci. Et, dans la foulée du redressement des valeurs boursières après la récession, le volet composé d'actions de la rémunération toujours croissante des PDG s'est redressé aussi.

L'attribution d'actions occupe notamment une place de plus en plus importante dans la rémunération des PDG les plus riches, représentant près de la moitié de leur rémunération en 2015. Cette hausse soudaine au cours des trois dernières années correspond à la chute rapide de l'importance accordée aux options d'achat d'actions dans la rémunération des PDG; une chute sans doute attribuable aux discussions au cours de la même période ayant cours à l'échelle fédérale entourant l'annulation possible ou la réduction de la déduction pour option d'achat d'actions, une échappatoire fiscale choyée permettant de réduire de moitié l'impôt à payer sur les options d'achat d'actions.

Même si les critiques de la déduction pour option d'achat d'actions se sont multipliées cet automne à un moment où le gouvernement fédéral s'intéressait de près aux abus fiscaux des sociétés privées (certaines infractions mises au jour dans les fuites des Panama et des Paradise papers), l'échappatoire existe toujours. Son élimination pourrait effectivement générer des millions en nouvelles recettes fiscales pour le gouvernement fédéral, mais la mesure pourrait aussi encourager les conseils d'administration des sociétés à modifier les composantes de la rémunération des PDG et remplacer les options d'achat d'actions par l'attribution directe d'actions.

Il est peu probable qu'une seule mesure — par exemple, accroître la transparence de la rémunération des hauts dirigeants ou modifier légèrement les mesures fiscales — ralentisse la croissance globale de la rémunération des PDG. Par conséquent, le gouvernement devrait plutôt envisager une réforme fiscale plus générale, comme l'élimination de la réduction de l'impôt sur les gains en capital pour les actions faisant partie de la rémunération accordée aux PDG. Les avantages d'une telle mesure seraient doubles : une augmentation des recettes fiscales à investir dans des programmes sociaux pour venir en aide à tout le monde et réduire les inégalités, et une amélioration du rendement des PDG, lequel est faussé présentement par la prévalence d'actions dans leur rémunération globale.

En fin de compte, une stratégie pour coordonner plusieurs mesures fiscales s'avère sans doute nécessaire afin de freiner la surchauffe de la rémunération des PDG. En plus d'éliminer la déduction fiscale pour option d'achat d'actions, on pourrait accroître le taux d'inclusion des gains en capital et créer une nouvelle tranche d'imposition plus élevée.



www.policyalternatives.ca

S'IL VOUS PLAÎT FAIRE UN DON...

Aidez-nous à continuer d'offrir nos publications gratuites en ligne.

Avec votre soutien, nous pouvons continuer à produire des recherches de qualité — et assurez-vous qu'elle tombe entre les mains des citoyens, des journalistes, des décideurs et progressistes. Visitez www.policyalternatives.ca ou appelez le 613-563-1341 pour plus d'informations.

Les opinions et recommandations formulées dans le présent rapport, ainsi que s'il y avait erreurs, sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion des éditeurs ou des donateurs de ce rapport.