



Department of Finance
Canada

Ministère des Finances
Canada



Étude sur les répercussions économiques potentielles de la Loi sur la taxe sur certains biens de luxe

Mars 2023

Canada 

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada (2023)
Tous droits réservés

Toute demande de permission pour reproduire
ce document en tout ou en partie doit être adressée
au ministère des Finances Canada.

This report is also available in English.

Contenu

Étude sur les répercussions économiques potentielles de la Loi sur la taxe sur certains biens de luxe	4
1. Introduction et résumé.....	4
2. Renseignements contextuels	5
3. Méthodologie et données	7
3.1 Modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada.....	7
3.2 Données du marché	9
3.3 Réponse comportementale potentielle	13
4. Résultats	16
5. Observations finales	19
6. Références	20
7. Annexe : Renseignements supplémentaires	21

Étude sur les répercussions économiques potentielles de la Loi sur la taxe sur certains biens de luxe

1. Introduction et résumé

Dans le budget de 2021, le gouvernement a annoncé l'introduction d'une taxe de luxe sur la vente de véhicules neufs et d'aéronefs dont le prix de détail est supérieur à 100 000 \$ et de navires neufs dont le prix est supérieur à 250 000 \$. La taxe sur certains biens de luxe (la taxe de luxe) est en vigueur depuis le 1^{er} septembre 2022 et correspond à 20 % de la valeur au-delà de ces seuils de prix ou à 10 % de la valeur totale du véhicule, du navire ou de l'aéronef de luxe assujéti, selon la valeur qui est la moins élevée.

L'objectif de la politique de la taxe de luxe est d'améliorer l'équité du système fiscal en veillant à ce que les personnes qui peuvent se permettre d'acheter des biens de luxe contribuent davantage au système fiscal. Cependant, comme pour toute autre taxe, la collecte de recettes pour financer les dépenses publiques crée une perte d'efficacité sur le plan économique. L'ampleur de la perte économique attribuable à l'imposition d'une taxe dépend de plusieurs facteurs, notamment le montant de la taxe en vigueur, la taille de l'assiette fiscale et la mesure dans laquelle les particuliers et les entreprises réagissent à la taxe, notamment en modifiant leur niveau de consommation ou d'investissement.

Ce rapport présente des estimations des répercussions économiques potentielles de la taxe de luxe. Nous utilisons le modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada, en plus d'hypothèses concernant la réponse potentielle des consommateurs, pour produire une estimation des répercussions sur le produit intérieur brut (PIB) et l'emploi. Le modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada est largement utilisé par les chercheurs pour déterminer les répercussions de chocs de demande ou d'offre précis sur l'économie canadienne. Le modèle offre une représentation détaillée de l'économie canadienne et tient compte des interdépendances entre les divers secteurs économiques ainsi que de la demande finale de produits et de services (c.-à-d. les répercussions économiques en aval et en amont).

Il est important de noter que les résultats présentés dans ce rapport, ainsi que ceux utilisés dans d'autres études examinant l'incidence de la taxe de luxe, n'offrent qu'une vue d'équilibre partiel des répercussions économiques et reposent sur plusieurs hypothèses assez importantes qui conduisent probablement à une surestimation des répercussions. De plus, il ne sera pas possible de déterminer avec précision l'étendue de la réponse comportementale des consommateurs à la taxe de luxe tant que des données exhaustives portant sur un certain nombre d'années ne seront pas disponibles. En l'absence de preuves récentes pour le contexte canadien, les résultats présentés ici sont basés sur les très rares études empiriques disponibles des années 1980 et 1990 concernant la réponse comportementale des consommateurs américains aux changements de prix des produits de luxe, ainsi que sur des hypothèses éclairées empruntées à d'autres études examinant les répercussions économiques de la taxe de luxe. Compte tenu du manque de preuves empiriques sur le sujet, ce rapport fournit une fourchette potentielle des répercussions économiques de la taxe de luxe.

Selon les estimations, l'introduction de la taxe de luxe pourrait réduire le PIB canadien total de 58 à 125 millions de dollars (ou l'équivalent de jusqu'à 0.005% du PIB canadien total – une part négligeable, bien que cela reflète entièrement l'assiette très étroite et spécifique à laquelle cette taxe est appliquée) et entraîner des pertes d'emplois totales de 400 à 870 (équivalent temps plein (ETP)). L'ampleur estimée des répercussions

économiques diffère selon le type de bien de luxe assujetti. Les principaux résultats pour les secteurs directement touchés sont indiqués ci-dessous.

- Le PIB pourrait chuter de 19 à 31 millions de dollars pour l'ensemble du secteur automobile canadien (ou de 0,10 % à 0,16 % de son PIB sectoriel estimé) en raison de la taxe de luxe sur les véhicules de luxe assujettis. Les pertes d'emploi dans le secteur pourraient représenter entre 150 et 255 ETP. Les détaillants de véhicules de luxe seraient plus touchés que d'autres dans le secteur automobile.
- Dans le cas des navires, les détaillants et les fabricants pourraient être relativement plus touchés par la taxe. Le PIB du secteur de la vente au détail de bateaux pourrait chuter de 5 à 16 millions de dollars (ou de 2,2 % à 6,8 % du PIB du secteur) et les pertes d'emploi pourraient représenter entre 50 et 155 ETP. Le secteur de la fabrication de navires pourrait enregistrer une baisse de son PIB de l'ordre de 3 à 9 millions de dollars (soit entre 1,1 % et 3,5 % de son PIB). Les pertes d'emploi pourraient se situer entre 20 et 65 emplois.
- Le PIB du secteur aérospatial élargi pourrait diminuer de 2 à 4 millions de dollars en raison de la taxe de luxe sur les aéronefs assujettis, ce qui correspond à moins de 0,1 % du PIB du secteur. Environ 10 à 20 emplois pourraient être perdus.

Le rapport est organisé comme suit : la section 2 présente des renseignements généraux sur la taxe de luxe. La section 3 expose les données et la méthodologie utilisées pour l'étude. La section 4 présente les résultats. Les observations finales se trouvent dans la section 5.

2. Renseignements contextuels

La *Loi sur la taxe sur certains biens de luxe* (la Loi) a reçu la sanction royale le 23 juin 2022 et la taxe de luxe est entrée en vigueur le 1^{er} septembre 2022. La taxe de luxe s'applique généralement aux véhicules et aéronefs neufs dont le prix est supérieur à 100 000 \$ et aux navires neufs dont le prix est supérieur à 250 000 \$. Le montant de la taxe correspond à 10 % de la valeur totale du véhicule, du navire ou de l'aéronef, ou à 20 % de la valeur au-delà du seuil de prix, selon la valeur qui est la moins élevée.

La taxe est généralement appliquée au point d'achat final de véhicules, de navires et d'aéronefs de luxe neufs au Canada. Dans le cas des importations, l'application de la taxe se fait généralement soit au dernier point d'achat au Canada après l'importation, soit au moment de l'importation (dans les cas où il n'y aura pas de vente ultérieure des biens au Canada, p. ex., dans le cas d'une importation personnelle).

Les véhicules de tourisme neufs d'une valeur supérieure à 100 000 \$ sont généralement assujettis à la taxe de luxe, mais la Loi prévoit des circonstances particulières dans lesquelles aucune taxe ne s'applique. À titre d'exemple :

- La taxe de luxe ne s'applique généralement pas aux véhicules d'occasion. Une fois qu'un véhicule a été immatriculé auprès du gouvernement du Canada ou d'une province, aucune taxe n'est payable sur les ventes subséquentes.
- Les véhicules tout-terrain et agricoles ne sont pas assujettis à la taxe.
- Les véhicules lourds, tels que les camions et les fourgonnettes dont le poids nominal brut est supérieur à 3 856 kg et les véhicules du secteur public (tels que les autobus, les voitures de police et les ambulances), ainsi que les corbillards, ne sont pas assujettis à la taxe.

Des détails supplémentaires sur l'application de la taxe de luxe aux véhicules sont disponibles dans l'Avis sur la taxe de luxe LTN2 de l'Agence du revenu du Canada ([Véhicules assujettis – Loi sur la taxe sur certains biens de luxe – Canada.ca](#))

Dans le cas des aéronefs et des navires assujettis, la taxe de luxe n'est pas exigible dans certaines circonstances particulières. Plus particulièrement, la vente d'un aéronef ou d'un navire est exonérée de la taxe de luxe si l'actif destiné à être utilisé à 90 % ou plus dans le cadre de certaines activités commerciales. D'autres exemptions incluent la vente et l'importation de maisons flottantes, de bateaux de pêche commerciale, de traversiers et de bateaux de croisière. Des détails supplémentaires sur l'application de la taxe de luxe aux aéronefs et aux navires sont disponibles dans les Avis sur la taxe de luxe LTN3 et LTN4 de l'Agence du revenu du Canada ([Navires assujettis – Loi sur la taxe sur certains biens de luxe – Canada.ca](#) et [Aéronefs assujettis – Loi sur la taxe sur certains biens de luxe – Canada.ca](#))

Les revenus réels ne sont pas encore disponibles, car les personnes inscrites viennent tout juste de commencer à verser la taxe (depuis janvier 2023). Les revenus prévus pour la taxe de luxe ont été initialement présentés dans le budget de 2021 et mis à jour dans le budget de 2022 pour refléter la date de mise en œuvre ultérieure du 1^{er} septembre 2022. Le montant prévu des revenus générés par la taxe de luxe est de 75 millions de dollars pour 2022-2023 et de 135 millions de dollars pour 2023-2024, qui sera le premier exercice complet. Les revenus totaux devraient s'élever à 630 millions de dollars au cours de la période de cinq ans qui se terminera en 2026-2027. Étant donné que la taxe de luxe est incluse dans la contrepartie pour le calcul de la taxe sur les produits et services (TPS)¹, les revenus de la TPS liés à la taxe devraient être d'environ 5 millions de dollars par an et totaliser 24 millions de dollars d'ici 2026-2027.

On estime que la taxe de luxe sur les véhicules de luxe représente la plus grande part des revenus totaux, à environ 95 millions de dollars en 2023-2024, soit 70 % du total. Les revenus prévus provenant des navires et des aéronefs en 2023-2024 sont respectivement de 30 millions de dollars (ou environ 20 % du total) et de 10 millions de dollars (ou environ 7 % du total). Les détails des revenus prévus sont présentés dans le tableau 1. Il est important de noter que ces estimations de recettes budgétaires tenaient compte d'une réponse comportementale puisqu'on s'attendait à ce que les consommateurs réduisent quelque peu leurs dépenses pour ces biens (la section 3.3 donne plus de détails sur les hypothèses liées à la réponse comportementale potentielle).

Tableau 1 : Revenus estimés de la taxe sur certains biens de luxe (en millions de dollars)

	2022- 2023	2023- 2024	2024- 2025	2025- 2026	2026- 2027	Total
Véhicules assujettis	55	95	100	100	100	450
Navires assujettis	15	30	30	30	30	135
Aéronefs assujettis	5	10	10	10	10	45
Total – Taxe sur certains biens de luxe	75	135	140	140	140	630
Taxe sur les produits et services	4	5	5	5	5	24
Total des revenus	79	140	145	145	145	654

Source : Budgets de 2021 et de 2022.

¹ Cela comprend la portion fédérale de la taxe de vente harmonisée.

3. Méthodologie et données

3.1 Modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada

Ce rapport utilise le modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada pour établir une fourchette de l'incidence économique potentielle de la mise en œuvre de la taxe de luxe. La principale caractéristique de ce type de modèle macro-économique est qu'il tient compte des liens entre les différents secteurs de l'économie pour générer les répercussions économiques générales d'un choc d'offre ou de demande sur un groupe de produits précis.

Le modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada² tient compte des liens entre des secteurs et des produits définis à un niveau détaillé dans l'économie canadienne, et comprend 240 industries et 492 produits. Les tableaux des ressources et des emplois³ de Statistique Canada pour 2019 sont la principale source de données du modèle. Ces tableaux comprennent des renseignements sur la valeur des produits utilisés dans la production de produits précis (c.-à-d. les intrants intermédiaires), ainsi que sur la valeur de la demande finale de produits par les ménages, le secteur public et les organismes à but non lucratif.

Le modèle génère les répercussions sur l'ensemble de l'économie à travers trois types d'effets – directs, indirects et induits. Le premier représente l'incidence économique initiale d'un choc d'offre ou de demande lié à un produit ou à un secteur en particulier. Il mesure l'incidence économique de premier ordre sur la consommation et l'offre de ce produit en particulier, comme une variation du PIB et du niveau d'emploi pour les principaux secteurs touchés. Le second représente l'incidence associée à la répercussion du choc sur d'autres secteurs de l'économie, étant donné que la demande de différents intrants intermédiaires (c.-à-d. les produits et services) utilisés dans la production des secteurs principalement concernés est indirectement touchée.

En plus de l'incidence directe et indirecte, le modèle génère des résultats quant à l'incidence économique induite par une variation du revenu des ménages suite à un changement du niveau d'emploi. Cet effet induit aura une incidence sur l'ensemble de l'économie en modifiant la demande finale (à la suite d'une modification des revenus) pour toute la gamme de produits et de services.

La figure A1 de l'annexe illustre la façon dont un choc de demande intérieure peut se transmettre à l'ensemble de l'économie en raison des effets indirects et induits sur la demande intérieure.

Bien que les modèles d'entrées-sorties soient utiles pour donner une idée de l'ampleur et des canaux de transmission d'un choc économique, les ouvrages économiques font état de plusieurs limites importantes qui empêchent ces modèles de fournir des estimations précises de l'incidence économique finale. Dans le cadre de cette étude, nous en notons quelques-unes ci-dessous.

- Les résultats sont statiques et reflètent un « équilibre partiel » uniquement (c.-à-d. qu'ils ne peuvent pas saisir toutes les réactions de l'économie, et donc le résultat final). Dans les modèles d'entrées-sorties, les prix et les salaires ne s'ajustent pas à la suite d'un choc de demande ou d'offre. En réalité, les prix et les salaires s'adaptent aux nouvelles conditions du marché et peuvent partiellement compenser l'incidence économique d'un choc négatif (p. ex., les sorties, les pertes d'emplois) et vice versa. Les résultats présentés dans cette étude ne sont donc que partiels.
 - Par exemple, le modèle ne tient pas compte de la dynamique du marché du travail. Dans un marché du travail tendu, comme nous l'avons connu récemment, une partie des pertes d'emplois pourrait être facilement récupérée par d'autres secteurs de l'économie.

² [Simulations de modèles d'entrées-sorties \(modèle national\) \(statcan.gc.ca\)](http://statcan.gc.ca)

³ [Les tableaux des ressources et des emplois \(statcan.gc.ca\)](http://statcan.gc.ca)

- L'incidence économique positive des utilisations finales des revenus recueillis est également absente de ce type de modèle.
- Il n'y a pas d'effet de substitution entre les différents produits. Le modèle ne tient pas compte du fait que le montant qui peut ne plus être dépensé pour un produit donné à la suite de l'imposition d'une taxe pourrait plutôt être dépensé pour d'autres biens ou services dans l'économie.
 - Par exemple, un consommateur qui décide de réduire son fardeau de la taxe en dépensant 110 000 \$ pour une automobile plutôt que 140 000 \$ pourrait dépenser la différence pour acquérir d'autres biens ou services.
- Le modèle suppose que les changements dans les sorties entraînent des changements linéaires et proportionnels dans les intrants de production, comme la main-d'œuvre. En réalité, ces changements ne sont pas proportionnels, car les intrants sont pour la plupart indivisibles et ne conduisent pas toujours à des changements proportionnés.
 - Par exemple, un concessionnaire automobile aura besoin d'une salle d'exposition pour une gamme donnée de modèles de voitures vendus. Si la demande de voitures chute de 10 %, l'espace de la salle d'exposition et les dépenses connexes resteront probablement les mêmes.
- Biais d'agrégation – Bien que les modèles d'entrées-sorties puissent être basés sur des données non agrégées, il peut être difficile d'obtenir des estimations raisonnables de l'incidence pour des produits définis de façon très détaillée comme ceux examinés dans cette étude. Par exemple, dans le cas des véhicules de luxe assujettis, les groupes de produits représentés dans les modèles d'entrées-sorties de Statistique Canada sont *Automobiles* et *Véhicules utilitaires sport*, au sens large. Par conséquent, bien que moins de véhicules de luxe ne soit construits au Canada qu'importés, le modèle suppose que la production intérieure de véhicules sera touchée de façon plus importante, et ce, en fonction de la part de l'ensemble des véhicules produits au pays. S'il n'en est pas tenu compte, cela conduira à une surestimation de l'incidence sur les fournisseurs nationaux de véhicules.
 - Pour réduire ce type de biais, les résultats présentés dans cette étude sont calibrés afin de refléter la part observée de la production intérieure des produits de luxe assujettis qui est destinée au marché intérieur.

Les limites notées ci-dessus conduiraient toutes probablement à une surestimation de l'incidence économique d'un choc de demande, bien que l'ampleur de la surestimation soit difficile à mesurer.

Outre la modélisation et les limites des données, une foule d'autres facteurs macroéconomiques aura une incidence sur l'achat de produits de luxe assujettis. Par exemple, le niveau général d'inflation dans l'économie canadienne (et mondiale) a été plus élevé au cours des 18 derniers mois après de nombreuses années de stabilité des prix. Cela peut nuire aux décisions d'achat actuelles et y nuit probablement déjà. En réponse à une inflation plus élevée, les taux d'intérêt ont également augmenté. Le taux d'intérêt directeur de la Banque du Canada a augmenté de 4,25 points de pourcentage, pour s'établir à 4,5 pour cent, entre mars 2022 et janvier 2023. Cela aussi aura probablement une incidence sur les achats de produits de luxe assujettis, dont une partie est probablement financée par l'emprunt. Il est également probable que les problèmes de la chaîne d'approvisionnement mondiale aient eu une incidence sur ces achats et cette incidence pourrait continuer de se faire sentir. Selon des reportages dans les médias, la pénurie de composants électroniques essentiels a provoqué de longs délais d'attente pour certains biens. De telles pénuries, et leur résolution ultérieure, toucheraient également les volumes de ventes. Au fur et à mesure que les données sur la vente des biens assujettis

deviendront disponibles, il sera toujours difficile de dissocier avec précision les répercussions de ces facteurs économiques de l'incidence de la taxe de luxe.

Compte tenu de ces limites importantes et de l'absence de données fiables sur la réponse comportementale potentielle des consommateurs (tel qu'il est indiqué à la section 3.3), les résultats de ce rapport doivent être interprétés avec une certaine prudence.

3.2 Données du marché

Cette section donne un aperçu des données du marché pour les trois types de biens de luxe. Les données présentées ci-dessous servent de base pour déterminer l'incidence économique potentielle de la taxe de luxe, en conjonction avec des renseignements sur la réponse potentielle des consommateurs (tel qu'il est indiqué à la section 3.3)

Véhicules assujettis

Les données du marché sur les véhicules proviennent d'IHS Markit (S&P Global) et du Canadian Black Book. IHS Markit compile des données détaillées sur les unités de véhicules neufs immatriculés au Canada par type de modèle et par mois. Les données sur le nombre d'unités vendues ont été couplées aux données sur les prix compilées par le Canadian Black Book⁴ pour déterminer les véhicules assujettis à la taxe de luxe.

D'après les données sur les ventes de 2022 (tableau 2), 23 914 unités étaient au-dessus du seuil de prix de 100 000 \$, ce qui représente environ 1,5 % du nombre total d'unités vendues⁵. La valeur totale de la part du marché attribuable à ces véhicules au-dessus du seuil était d'environ 3,3 milliards de dollars en 2022 (soit environ 4,1 % de la valeur totale des ventes de véhicules).

Tableau 2 : Répartition des véhicules vendus à un prix supérieur à 100 000 \$ (données du marché de 2022)

Gamme de prix (en \$)	Unités	Valeur des ventes (en millions de dollars)	En % du total	
			Unités	Valeur des ventes
100 000 – 150 000	18 534	2 197,4	77,5	65,9
150 000 – 200 000	2 800	463,9	11,7	13,9
200 000 – 250 000	1 655	367,7	6,9	11,0
250 000 – 300 000	416	107,8	1,7	3,2
300 000 – 400 000	262	87,8	1,1	2,6
400 000 – 500 000	168	68,8	0,7	2,1
Plus de 500 000	79	41,9	0,3	1,3
Total	23 914	3 335,3	100,0	100,0

Source : Calculs du ministère des Finances basés sur les données d'IHS Markit (S&P Global) et du Canadian Black Book. Remarque : Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre au total indiqué.

⁴ Pour les modèles pour lesquels le Canadian Black Book n'a pas publié d'information sur les prix, les prix de détail suggérés par le fabricant (PDSF) disponibles sur le site Web du fabricant ont été utilisés.

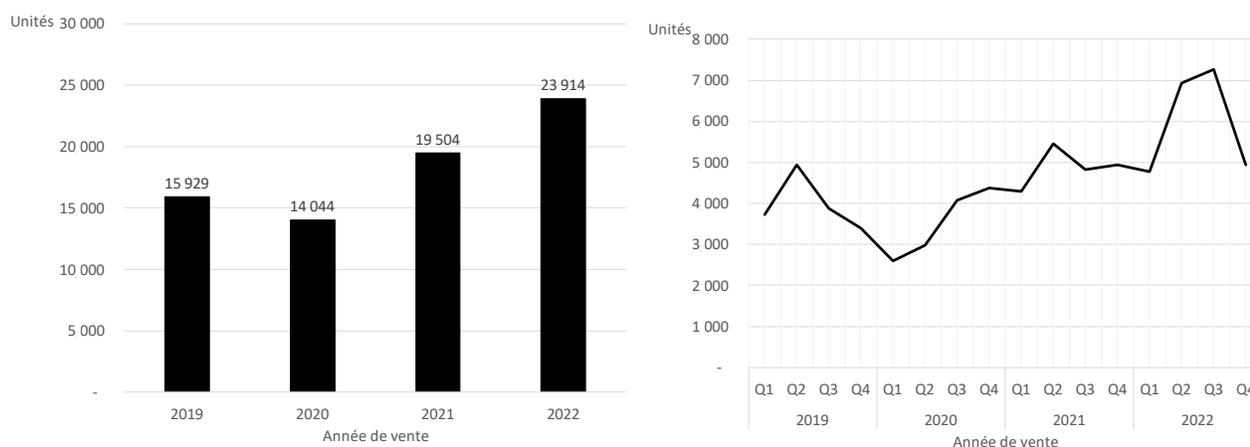
⁵ Les ventes totales de véhicules proviennent du tableau 20-10-0001-01 de Statistique Canada, Ventes de véhicules automobiles neufs.

Plus de 75 % des unités ont un prix entre 100 000 \$ et 150 000 \$, ce qui représente les deux tiers de la valeur des ventes. Même si les unités dans cette fourchette de prix constitueront une part importante de celles assujetties à la nouvelle taxe, elles devraient représenter environ un tiers de la taxe de luxe perçue sur les véhicules.

La partie gauche de la figure 1 montre les ventes annuelles de véhicules de plus de 100 000 \$ depuis 2019. Le nombre d'unités vendues est passé de 15 929 en 2019 à 23 914 en 2022, soit une augmentation de 50 % sur trois ans. L'augmentation est principalement due à l'augmentation inflationniste du prix des véhicules qui, avec le temps, pousse plus de véhicules au-dessus du seuil fixé.

La partie droite de la figure 1 présente les ventes sur une base trimestrielle. Par rapport à 2021, il montre que les ventes ont considérablement augmenté dans les mois précédant la mise en œuvre de la taxe de luxe le 1^{er} septembre 2022, puis ont chuté d'un montant à peu près équivalent au cours du dernier trimestre de 2022. Il est probable que les consommateurs aient accéléré leurs achats de véhicules de luxe pour éviter la taxe de luxe aux deuxième et troisième trimestres de 2022. Cependant, d'autres facteurs pourraient également avoir affecté le calendrier des ventes, notamment, par exemple, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement (et le dénouement de celles-ci) ou l'évolution des taux d'intérêt. Même lorsque les données sur les ventes de véhicules assujettis deviendront disponibles, il sera toujours difficile de démêler avec précision les incidences des divers autres facteurs qui influent sur les ventes. Ceci dit, le niveau général des ventes au quatrième trimestre de 2022 demeure aligné avec les ventes observées en 2021.

Figure 1 : Ventes de véhicules de plus de 100 000 \$, de 2019 à 2022 (en unités)



Source : Calculs du ministère des Finances basés sur les données d'IHS Markit (S&P Global) et du Canadian Black Book.

Navires assujettis

Il y a peu de renseignements facilement accessibles sur le nombre d'unités et les prix des navires vendus au Canada. Aux fins de cette étude, nous utilisons les données d'une étude commandée par la National Marine Manufacturers Association of Canada (Mintz et O'Riordan (2021))⁶ pour déterminer l'incidence économique de la taxe de luxe. Le rapport propose des données et des hypothèses sur le nombre de navires qui seraient soumis à la taxe de luxe, et fournit une répartition des prix pour les navires concernés. Le tableau 3 comprend les données utilisées par les auteurs.

⁶ Mintz, J. et F. O'Riordan (2021). *An Economic Evaluation of the Proposed Luxury Boat Tax*, préparé pour la National Marine Manufacturers Association. <https://nmma.net/assets/cabinets/Cabinet486/Luxury%20Tax%20Paper%202027.09.2021%20FINAL.pdf>

**Tableau 3 : Répartition des navires dont le prix est supérieur à 250 000 \$
(données du marché de 2020)**

Gamme de prix (en \$)	Unités	Valeur	En % du total	Valeur
		estimative des ventes (en millions de dollars)	Unités	estimative des ventes
250,000 - 300,000	531	146,0	47,6	27,4
300,000 - 400,000	242	84,7	21,7	15,9
400,000 - 500,000	124	55,8	11,1	10,5
500,000 - 750,000	98	61,3	8,8	11,5
750,000 – 1,000,000	56	49,0	5,0	9,2
1,000,000 – 1,500,000	36	45,0	3,2	8,5
1,500,000 – 2,000,000	9	15,8	0,8	3,0
2,000,000 – 3,000,000	13	32,5	1,2	6,1
Plus de 3 000 000	7	42,0	0,6	7,9
Total	1 116	532,0	100,0	100,0

Source : Mintz et O’Riordan (2021). Remarque : La valeur estimative des ventes est calculée en multipliant le nombre d’unités vendues par le prix moyen indiqué dans le tableau 7 du rapport de Mintz et O’Riordan (2021). Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre au total indiqué.

D’après ces données, 1 116 unités auraient été touchées par la taxe de luxe, avec une valeur marchande estimée à 532 millions de dollars en 2020. Environ 70 % des navires ont un prix compris entre 250 000 \$ et 400 000 \$. La valeur totale de tous les navires qui seraient assujettis à la taxe de luxe représente environ 40 % des dépenses des ménages relativement aux bateaux de plaisance⁷.

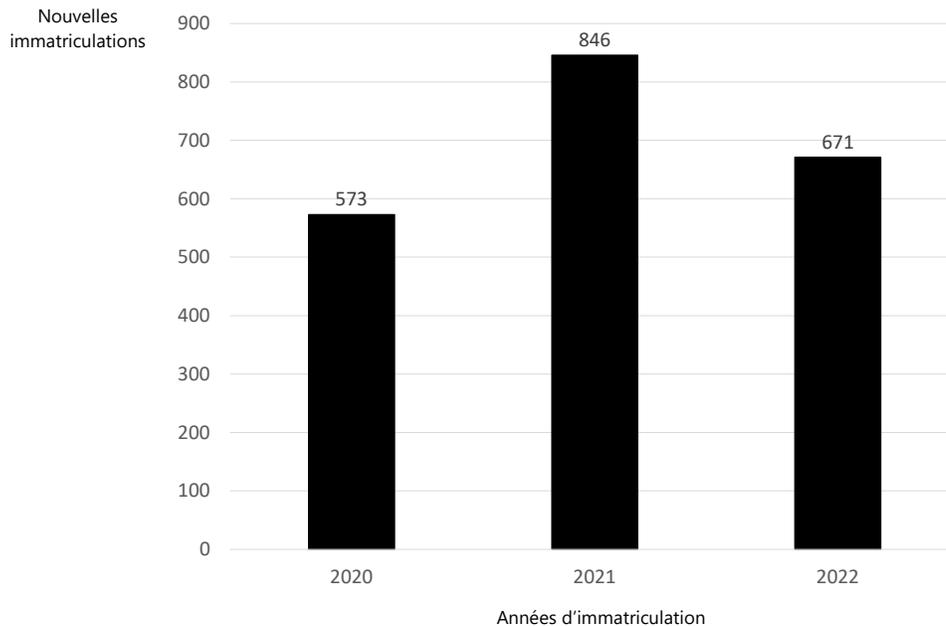
En plus des données rendues disponibles par Mintz et O’Riordan (2021), Transports Canada publie des données sur l’immatriculation des navires par année de modèle. Bien que l’ensemble de données fourni par Transports Canada ne contienne pas d’information sur le prix des navires immatriculés, d’autres caractéristiques, telles que le type de coque et la longueur du navire, peuvent être utilisées pour ramener le nombre total de navires immatriculés à un nombre potentiel d’unités qui pourraient être assujetties à la taxe de luxe (figure 2).

D’après ces données, les nouvelles immatriculations d’embarcations de plaisance récentes (c.-à-d. celles fabriquées au cours des cinq années précédentes, mais n’étant pas immatriculées auparavant) de plus de huit mètres de longueur totalisaient environ 573 unités en 2020, 846 unités en 2021 et 671 unités en 2022. Ces unités n’auraient pas toutes été assujetties à la taxe de luxe, puisqu’elles comprennent les navires coûtant moins de 250 000 \$, comme les bateaux à moteur hors-bord, qui représentent environ la moitié des unités relevées. Bien que les données sur l’immatriculation semblent indiquer que l’estimation de Mintz et O’Riordan (2021) est une limite supérieure du nombre de navires touchés, nous utilisons la répartition des prix telle qu’elle est décrite dans le tableau 3 pour évaluer les répercussions économiques, car aucune autre donnée sur les prix des bateaux n’est disponible⁸.

⁷ [Les tableaux des ressources et des emplois \(statcan.gc.ca\)](https://statcan.gc.ca)

⁸ Les données de Mintz et O’Riordan (2021) sur la répartition des prix des bateaux proviennent d’une enquête auprès des concessionnaires canadiens menée par la National Marine Manufacturers Association of Canada concernant les ventes de bateaux de plaisance en 2020.

Figure 2 : Nouvelles immatriculations de navires, 2019 à 2022 (unités)



Source : Calculs du ministère des Finances fondés sur les données de Transports Canada.
Remarque : Les chiffres tiennent compte des navires construits au cours des cinq années précédentes, mais non immatriculés antérieurement, qui mesurent plus de huit mètres de longueur.

Aéronefs assujettis

Les données du Registre des aéronefs civils de Transports Canada sont utilisées pour estimer le nombre d'aéronefs qui pourraient être assujettis à la taxe de luxe. Les données du registre comprennent des renseignements détaillés sur les aéronefs immatriculés. Aux fins de cette étude, nous utilisons des renseignements sur la marque et le modèle de l'aéronef, son année de fabrication, son propriétaire (p. ex. un particulier ou une société) et le type d'utilisation (privée et commerciale).

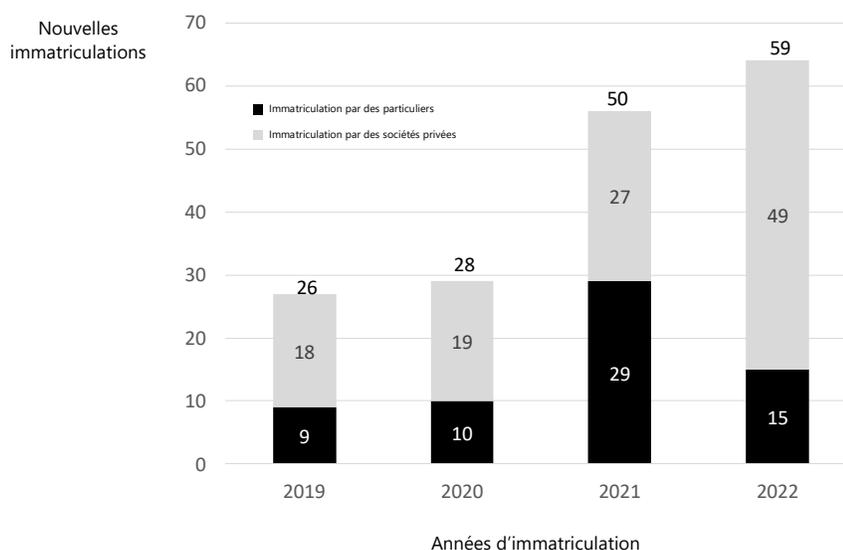
La figure 3, qui repose sur ces renseignements, montre le nombre d'aéronefs nouvellement immatriculés entre 2019 et 2022 (construits au cours des cinq années précédentes) par des particuliers et des sociétés privées⁹. Les sociétés de transport commercial et les sociétés cotées en bourse sont exclues des statistiques, car il est peu probable que leurs achats d'aéronefs soient assujettis à la taxe de luxe. De plus, un aéronef acheté par une société privée est exonéré de la taxe de luxe dans la mesure où l'aéronef est utilisé au moins 90 % du temps pour des vols admissibles de nature commerciale¹⁰. Cela dit, toutes ces immatriculations par des sociétés privées sont présumées assujetties à la taxe de luxe et donc incluses dans l'analyse des répercussions économiques (et dans la figure 3), car certaines pourraient être assujetties si elles n'atteignent pas le seuil de 90 %. Sur une base annuelle, de 2019 à 2022, le nombre moyen d'aéronefs nouvellement immatriculés (construits au cours des cinq années précédentes) est de 15 pour les particuliers et de 28 pour les sociétés privées. Il y a eu de fortes

⁹ En 2023, la taxe de luxe s'appliquera aux aéronefs construits après 2018. Les statistiques excluent les avions ultra-légers de base, car leur prix de vente est généralement inférieur au seuil de 100 000 \$. Les avions ultra-légers plus sophistiqués sont cependant inclus dans les statistiques.

¹⁰ L'article 10 de la Loi fournit des détails sur la définition et le calcul de l'utilisation commerciale.

augmentations du nombre d'aéronefs immatriculés par des sociétés privées en 2021 et en 2022 (27 et 49 immatriculations au total, respectivement) et par des particuliers en 2021 (29 unités).

Figure 3 : Nouvelles immatriculations d'aéronefs par des particuliers et des sociétés privées, 2019 à 2022 (unités)



Source : Calculs du ministère des Finances fondés sur les données de Transports Canada.
Remarque : Les chiffres incluent les aéronefs fabriqués au cours des cinq années précédentes, mais non immatriculés antérieurement.

3.3 Réponse comportementale potentielle

L'incidence de la taxe de luxe sur les ventes de produits de luxe, et par conséquent sur l'activité économique dans son ensemble, dépendra de la mesure dans laquelle les consommateurs réagissent à des prix plus élevés en achetant un bien moins cher pour réduire au minimum ou éviter la taxe, en acquérant un type différent de bien « de luxe » pour éviter la taxe ou en ne faisant aucun achat. Les données empiriques sur la réponse comportementale des consommateurs à une variation du prix des produits de luxe sont très limitées, en particulier en ce qui concerne les véhicules, navires et aéronefs de luxe. La théorie économique fournit cependant quelques indications sur l'économie des produits de luxe et sur la manière dont les personnes peuvent réagir face à la taxe.

La littérature économique présente les produits de luxe haut de gamme comme des biens de Veblen¹¹, dont la demande augmente à mesure que le prix augmente, reflétant leur exclusivité et les caractéristiques hédonistes de leur consommation. Cela pourrait aboutir à un résultat où la taxe de luxe ne nuirait pas aux ventes de produits de luxe très haut de gamme. En même temps, certains consommateurs moins riches qui achètent des biens de luxe peuvent réagir plus fortement en achetant des produits de luxe moins chers, voire en refusant d'en acheter¹².

Compte tenu de l'absence de preuves empiriques concluantes et récentes de l'ampleur de la réponse comportementale des consommateurs aux taxes sur les produits de luxe, une série de répercussions

¹¹ Veblen, T. (1997). « The Theory of the Leisure Class », Champaign, Ill: Project Gutenberg.

¹² Bagwell, L. S. et D. Bernheim (1996). « Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption », *The American Economic Review*, juin, vol. 86, n° 3, p. 349-373.

économiques potentielles est présentée dans cette étude. Les scénarios des limites inférieure et supérieure se reposent sur les quelques études empiriques qui existent et sur les hypothèses d'autres rapports traitant des répercussions économiques de la taxe de luxe. Il en est question dans les sections ci-dessous.

Véhicules assujettis

Bordley (2006) est l'une des rares études qui mesurent l'incidence des prix sur la demande de voitures de luxe.¹³ En s'appuyant sur les données d'un sondage réalisé aux États-Unis, l'auteur a estimé l'élasticité de la demande de voitures de luxe à -2,4, c'est-à-dire qu'une augmentation de 10 % du prix des voitures de luxe entraînerait une diminution de 24 % de la quantité ou du volume des ventes.

Dans le scénario de la limite inférieure des répercussions pour les véhicules, nous supposons que l'élasticité de la demande de véhicules entre 100 000 \$ et 150 000 \$ est de -2,4. Pour les ventes de véhicules supérieurs à 150 000 \$, nous supposons que ces biens sont parfaitement inélastiques, c'est-à-dire que les très riches continueront d'acheter des véhicules très haut de gamme, conformément à la théorie des biens de Veblen. Selon ce scénario, les ventes de véhicules de luxe chuteraient de 125 millions de dollars, soit 0,15 % de l'ensemble du marché des véhicules.

Le scénario de la limite supérieure des répercussions suppose que l'élasticité de la demande de véhicules est de -2,4 pour les véhicules d'un prix allant jusqu'à 200 000 \$, tandis que la demande de véhicules au-dessus de ce prix est parfaitement inélastique. Selon ce scénario, les ventes de véhicules de luxe chuteraient de 210 millions de dollars, soit 0,26 % de l'ensemble du marché des véhicules au Canada.

Navires assujettis

Le scénario privilégié par Mintz et O'Riordan (2021) suppose une élasticité de la demande de -2,4 pour tous les navires assujettis à la taxe de luxe. Le directeur parlementaire du budget a également supposé le même niveau de réponse pour les navires dans son rapport sur l'incidence financière de la taxe de luxe. Une réponse de cette ampleur est supérieure aux élasticités estimées dans une étude portant sur les répercussions économiques des coûts de conformité environnementale sur l'industrie nautique américaine^{14,15}. L'étude rapporte une élasticité moyenne de la demande de -1,78 pour tous les types de bateaux avec des élasticités allant de -1,4 pour les voiliers (de plus de neuf mètres) et -2,17 pour un petit bateau à moteur.

Le scénario de la limite inférieure pour cette analyse suppose une élasticité de la demande de -1,78 pour les navires dont le prix est inférieur à un million de dollars et suppose que le nombre total d'unités touchées est d'environ 758¹⁶, ce qui correspond aux données sur l'immatriculation de Transports Canada. Pour les ventes de navires dont le prix est égal ou supérieur à un million de dollars, nous supposons que ces actifs sont parfaitement inélastiques, c'est-à-dire que les personnes très riches continueront à les acheter.

Pour le scénario de la limite supérieure, nous adoptons le niveau de réponse et les données de marché de Mintz et O'Riordan (2021). Plus précisément, une élasticité de la demande de -2,4 est présumée pour tous les navires de plus de 250 000 \$ et environ 1 116 unités pourraient être touchées par la taxe de luxe.

¹³ Bordley, R. F. (1993). «Estimating Automotive Elasticities from Segment Elasticities and First Choice/Second Choice Data», *Review of Economics and Statistics*, 75(3), p. 455-462.

¹⁴ US Environment Protection Agency (2001). « Economic Impact Analysis of the Boat Manufacturing NESHAP », Research Triangle Park (C.N.).

¹⁵ Raboy, D. G. (1987). « Results of an Economic Analysis of Proposed Excise Taxes on Boats », polycopié, Washington (D.C.), Patton, Boggs and Blow, préparé pour la National Marine Manufacturers Association.

¹⁶ Moyenne 2021-2022 des nouvelles immatriculations d'embarcations de plaisance récentes (c'est-à-dire celles construites au cours des cinq années précédentes, mais non immatriculées antérieurement) d'une longueur de plus de huit mètres. Les données de 2020 ont été exclues de la moyenne compte tenu des effets potentiels de la pandémie de COVID-19.

Nos scénarios des répercussions supposent que les ventes de navires pourraient connaître une diminution allant de 33 à 103 millions de dollars à la suite de l'instauration de la taxe de luxe, ce qui représente entre 1,84 % et 5,81 % de l'ensemble du marché des bateaux et moto-marines au Canada.

Aéronefs assujettis

À notre connaissance, il n'existe aucune preuve empirique sur la réponse comportementale potentielle à l'égard de la taxation des aéronefs privés. Cela dit, la demande pour ces aéronefs pourrait être élastique compte tenu de la présence de solutions compétitives (telles que les transporteurs aériens commerciaux). Notre scénario de la limite supérieure a donc été élaboré en tenant compte d'une élasticité présumée de -2,4 pour tous les aéronefs et des données de marché présentées à la section 3.2.

En même temps, les personnes très riches pourraient continuer à acheter des jets privés à usage personnel malgré la taxe de luxe. Pour tenir compte de la possibilité que les particuliers réagissent moins fortement face à la taxe, le scénario de la limite inférieure suppose que la demande d'aéronefs d'un prix supérieur à 5 millions de dollars est parfaitement inélastique (c'est-à-dire qu'il pourrait n'y avoir aucune incidence sur le marché pour ce segment du marché des aéronefs assujettis).

Les scénarios des répercussions supposent que les ventes d'avions pourraient connaître une diminution allant de 14 à 29 millions de dollars à la suite de l'introduction de la taxe de luxe, ce qui représente entre 0,24 % et 0,51 % de l'ensemble du marché des avions au Canada.

Le tableau 4 présente les répercussions présumées sur les ventes de trois types de produits de luxe, ainsi que leur part dans l'ensemble du marché de ces biens. Ces montants sont utilisés pour estimer l'incidence économique à l'aide du modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada.

Tableau 4 : Répercussions potentielles sur le marché (réduction des ventes) à la suite de l'imposition de la taxe sur certains biens de luxe (en dollars de 2022)

	Réduction des ventes	
	Limite inférieure	Limite supérieure
Incidence sur le marché (en millions de \$)		
Véhicules assujettis	125,2	210,2
Navires assujettis	32,7	102,9
Aéronefs assujettis	13,5	28,7
Incidence sur le marché en proportion des ventes intérieures totales (en %)		
Véhicules assujettis	0,15	0,26
Navires assujettis	1,84	5,81
Aéronefs assujettis	0,24	0,51

Source : Calculs du ministère des Finances.

Remarque : Le total des ventes intérieures comprend toutes les ventes de ces biens dans l'économie canadienne (c.-à-d. les biens fournis par les producteurs nationaux et les importations sur les marchés commerciaux et personnels).

4. Résultats

Il est important de rappeler que les résultats présentés dans cette section reposent sur plusieurs hypothèses et doivent être interprétés avec une certaine prudence (tel qu'il est expliqué à la section 3). Par exemple, le modèle utilisé dans ce rapport, ainsi que ceux utilisés dans d'autres études examinant l'incidence de la taxe de luxe, n'offrent qu'une vue d'équilibre partiel des répercussions économiques. Ils ne tiennent pas compte des autres facteurs économiques qui peuvent partiellement compenser les incidences économiques de la taxe de luxe. Par exemple, le modèle ne tient pas compte des ajustements du marché du travail – il pourrait être facile pour les travailleurs touchés par une diminution de l'activité économique de changer d'emploi dans un marché du travail tendu, et vice versa. De plus, le modèle ne tient pas compte du fait que le montant qui peut ne plus être dépensé pour un produit donné à la suite de l'imposition de la taxe de luxe pourrait plutôt être dépensé pour d'autres biens ou services dans l'économie.

Le tableau 5 présente les incidences économiques potentielles par type de bien de luxe assujetti et par type d'incidence (c.-à-d. directe, indirecte et induite) pour les scénarios des limites inférieure et supérieure, tandis que le tableau 6 présente l'incidence par secteur et par type de bien directement touchés par la taxe de luxe. Voici les principaux résultats :

- L'introduction de la taxe de luxe pourrait réduire le PIB total du Canada de 58 à 125 millions de dollars (ou l'équivalent de jusqu'à 0.005% du PIB canadien total – une part négligeable, bien que cela reflète entièrement l'assiette très étroite et spécifique à laquelle cette taxe est appliquée) et entraîner une perte de 400 à 870 emplois (ETP). L'ampleur de l'incidence économique variera selon le type de bien de luxe assujetti et dépendra de l'ampleur de la réponse des individus, ainsi que de l'intensité des importations de ces biens.
- Environ la moitié de l'incidence économique totale serait probablement absorbée par les secteurs de l'économie directement touchés par la taxe de luxe, en particulier par les détaillants de véhicules et de navires de luxe assujettis, ainsi que les constructeurs de bateaux. Dans l'ensemble, l'incidence économique directe pourrait représenter une réduction du PIB de l'ordre de 29 à 63 millions de dollars, tandis que les pertes d'emplois directs pourraient se situer entre 240 et 515 emplois environ. Les incidences économiques indirectes et induites pourraient représenter à parts égales l'autre moitié de l'incidence économique totale.
- Pour les véhicules de luxe assujettis, le PIB pourrait chuter de 19 à 31 millions de dollars pour l'ensemble du secteur automobile canadien (ou de 0,10 % à 0,16 % de son PIB) et les pertes d'emplois dans le secteur pourraient représenter entre 150 et 255 ETP environ. Les détaillants de véhicules de luxe pourraient être les plus touchés dans le secteur, représentant entre 12 et 20 millions de dollars de la baisse du PIB et entre 120 et 200 emplois. En ce qui concerne les incidences sur l'économie en général, la taxe de luxe sur les véhicules de luxe assujettis pourrait faire chuter le PIB de 36 à 61 millions de dollars et entraîner la perte de 255 à 425 ETP environ.
- Dans le cas des navires, les détaillants et les fabricants pourraient être relativement plus touchés par la taxe. Le PIB du secteur de la vente au détail de bateaux pourrait chuter de 5 à 16 millions de dollars (ou de 2,2 % à 6,8 % du PIB du secteur) et les pertes d'emploi pourraient représenter entre 50 et 155 ETP environ. Le secteur de la fabrication de navires pourrait enregistrer une baisse de son PIB de l'ordre de 3 à 9 millions de dollars (soit entre 1,1 % et 3,5 % de son PIB). Les pertes d'emploi pourraient se situer entre 20 et 65 emplois. Dans l'ensemble, l'imposition de la taxe de luxe aux navires assujettis pourrait faire chuter le PIB de 18 à 56 millions de dollars et entraîner la perte d'environ 125 à 400 ETP.

- Pour la taxe de luxe sur les aéronefs assujettis, le PIB du secteur aérospatial au sens large pourrait diminuer de l'ordre de 2 à 4 millions de dollars (soit 0,04 % à 0,09 % du PIB du secteur), et entre 10 et 20 emplois pourraient être perdus. L'incidence économique globale pourrait représenter une baisse du PIB de l'ordre de 4 à 9 millions de dollars et une perte de 20 à 45 emplois.

Tableau 5 : Incidences économiques potentielles de la taxe sur certains biens de luxe (en dollars de 2022)

	PIB (en milliers de dollars)		Emploi	
	Limite inférieure	Limite supérieure	Limite inférieure	Limite supérieure
Véhicules assujettis				
Incidence directe	18 555	31 144	152	254
Incidence indirecte	8 555	14 359	52	87
Incidence induite	8 981	15 074	49	82
Incidence totale	36 091	60 577	253	424
Navires assujettis				
Incidence directe	8 691	27 374	76	238
Incidence indirecte	4 394	13 841	27	85
Incidence induite	4 531	14 271	25	78
Incidence totale	17 616	55 486	127	401
Aéronefs assujettis				
Incidence directe	2 063	4 390	10	22
Incidence indirecte	1 095	2 330	6	14
Incidence induite	865	1 840	5	10
Incidence totale	4 023	8 559	21	46
Tous les biens de luxe assujettis				
Incidence directe	29 309	62 907	238	515
Incidence indirecte	14 044	30 530	85	186
Incidence induite	14 377	31 186	79	171
Incidence totale	57 730	124 623	401	871

Source : calculs du ministère des Finances fondés sur le modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada. Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre au total indiqué.

Tableau 6 : Incidences économiques directes potentielles de la taxe sur certains biens de luxe, par type de bien et par secteur (en dollars de 2022)

	PIB (en milliers de dollars)		Emploi		En part de l'activité du secteur (%)**	
	Limite inférieure	Limite supérieure	Limite inférieure	Limite supérieure	Limite inférieure	Limite supérieure
Véhicules assujettis						
Fabricants	26	43	*	*	0,0004	0,0006
Détaillants	12 167	20 422	120	202	0,2142	0,3595
Grossistes	5 037	8 455	23	38	0,1083	0,1817
Services de transport	1 325	2 224	8	14	0,0727	0,1220
Total	18 555	31 144	152	254	0,0955	0,1603
Navires assujettis						
Fabricants	2 919	9 193	21	66	1,10	3,48
Détaillants	4 975	15 669	49	156	2,15	6,78
Grossistes	691	2 175	4	13	1,70	5,36
Services de transport	107	336	1	3	1,58	4,97
Total	8 691	27 374	76	238	1,60	5,04
Aéronefs assujettis						
Fabricants	1 526	3 246	7	15	0,0359	0,0764
Grossistes	310	660	2	4	0,1623	0,3454
Services de transport	227	483	1	3	0,1157	0,2462
Total	2 063	4 390	10	22	0,0445	0,0946
Répercussions						
Fabricants	4 470	12 483	28	82	0,0379	0,1059
Détaillants	17 142	36 092	170	358	0,2899	0,6104
Grossistes	6 038	11 290	29	56	0,1236	0,2312
Services de transport	1 658	3 043	10	19	0,0819	0,1502
Total	29 309	62 907	238	515	0,1191	0,2556

Source : calculs du ministère des Finances fondés sur le modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada.

Remarque : Un « * » indique qu'il y a moins de 1 ETP perdu. Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre au total indiqué.

** Les calculs des parts sont fondés sur le PIB sectoriel de l'industrie de la production de véhicules, de navires ou d'aéronefs.

5. Observations finales

L'objectif de la politique de la taxe de luxe est d'améliorer l'équité du système fiscal en veillant à ce que les personnes qui peuvent se permettre d'acheter des biens de luxe contribuent davantage au système fiscal.

Comme pour toute autre taxe, la collecte de recettes pour financer les dépenses publiques crée une perte d'efficacité sur le plan économique. L'ampleur de la perte économique attribuable à l'imposition d'une taxe dépend de plusieurs facteurs, notamment le montant de la taxe en vigueur, la taille de l'assiette fiscale et la mesure dans laquelle les consommateurs et les entreprises réagissent à la taxe en modifiant leur niveau de consommation ou d'investissement.

Cette étude indique que l'introduction de la taxe de luxe pourrait réduire le PIB global du Canada de 58 à 125 millions de dollars (qui, étant donné l'assiette fiscale très étroite, est négligeable en tant que part du PIB canadien total) et entraîner une perte de 400 à 870 emplois. Environ la moitié de l'incidence économique totale serait probablement absorbée par les secteurs de l'économie directement touchés par la taxe de luxe, en particulier par les détaillants de véhicules et de navires de luxe assujettis, ainsi que les constructeurs de bateaux.

Il est important de noter que les résultats présentés dans ce rapport, ainsi que ceux utilisés dans d'autres études examinant l'incidence de la taxe, n'offrent qu'une vision d'équilibre partiel des répercussions économiques et reposent sur plusieurs suppositions assez importantes qui conduisent probablement à une surestimation des répercussions économiques. Plus précisément, le modèle ne tient pas compte du fait que le montant qui peut ne plus être dépensé pour un produit donné à la suite de l'imposition de la taxe de luxe pourrait plutôt être dépensé pour d'autres biens ou services dans l'économie. Les résultats doivent donc être interprétés avec une certaine prudence.

6. Références

Bagwell, L. S. et D. Bernheim (1996). « Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption », *The American Economic Review*, juin, vol. 86, n° 3, p. 349-373.

Bordley, R. F (1993). «Estimating Automotive Elasticities from Segment Elasticities and First Choice/Second Choice Data», *Review of Economics and Statistics*, 75(3), p. 455-462.

Mintz, J. et F. O’Riordan (2021). « An Economic Evaluation of the Proposed Luxury Boat Tax », préparé pour la National Marine Manufacturers Association.

Directeur parlementaire du budget (2022). « Taxe sur les ventes de produits de luxe », Note sur l’évaluation du coût d’une mesure législative.

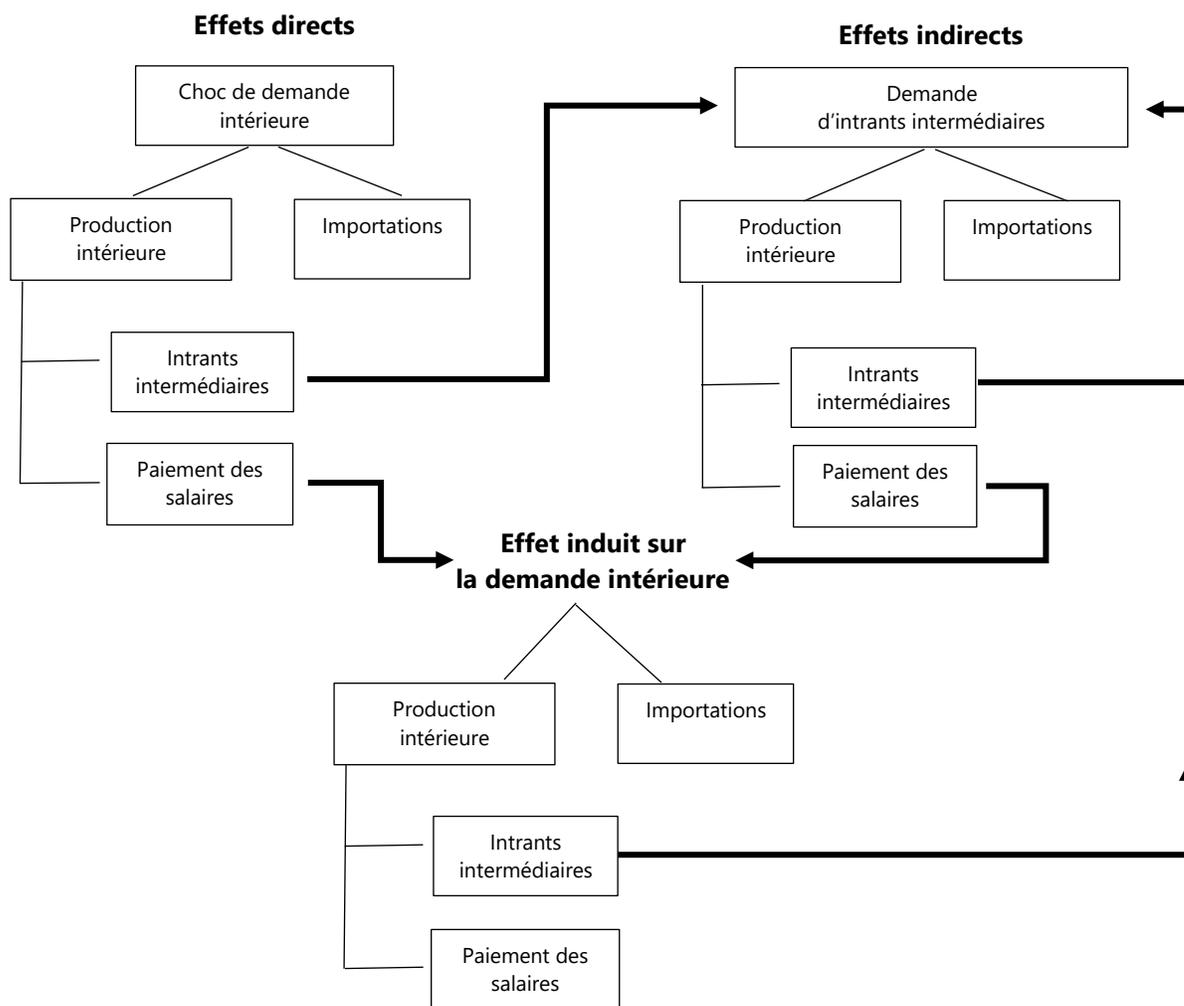
Raboy, D. G. (1987). « Results of an Economic Analysis of Proposed Excise Taxes on Boats », polycopié, Washington (D.C.), Patton, Boggs and Blow, préparé pour la National Marine Manufacturers Association.

US Environment Protection Agency (2001). « Economic Impact Analysis of the Boat Manufacturing NESHAP », Research Triangle Park (C.N.).

Veblen, T. (1997). « The Theory of the Leisure Class », Champaign, Ill: Project Gutenberg.

7. Annexe : Renseignements supplémentaires

Figure A1 : Incidences directes, indirectes et induites



Note : Les flèches plus foncées représentent la transmission du choc de demande initial aux autres secteurs de l'économie.