



**Confédération
des syndicats nationaux**

Commentaires sur l'économie
des plateformes numériques

pour les consultations du
Groupe de travail sur l'économie collaborative

18 avril 2018

Confédération des syndicats nationaux
1601, av. De Lorimier
Montréal (Québec) H2K 4M5
Téléphone : 514 598-2271
Téléc. : 514 598-2052
www.csn.qc.ca

Table des matières

Avant-propos.....	5
Introduction.....	5
Définition de l'économie de plateforme.....	7
Droit du travail	8
Enjeux fiscaux	11
Impôts sur le revenu des sociétés.....	11
Au-delà du plan BEPS	13
Taxes indirectes	15
Fournisseur de services.....	16
Intermédiaire dans la vente de services ou biens intangibles	16
Ventes de biens via une plateforme numérique	17
Enjeux sectoriels	18
Dialogue social.....	18
Modernisation du cadre réglementaire	19
Industrie hôtelière	19
Industrie de l'information	20
Transition pour les entreprises traditionnelles	20
Enjeux relatifs à la concurrence.....	21
Conclusion	22
Recommandations.....	23

Avant-propos

La Confédération des syndicats nationaux (CSN) est une organisation syndicale composée de près de 1 500 syndicats. Elle regroupe plus de 300 000 travailleuses et travailleurs œuvrant dans quelque 4 500 lieux de travail et réunis sur une base sectorielle ou professionnelle dans huit fédérations, ainsi que sur une base régionale dans treize conseils centraux, principalement sur le territoire du Québec.

Introduction

La montée en puissance de l'économie des plateformes numériques dans plusieurs secteurs de l'économie ne laisse personne indifférent. Ces plateformes suscitent de manière générale un attrait considérable auprès des consommateurs qui devrait s'amplifier au cours des prochaines années. Les plateformes numériques, par leur modèle d'affaires et par leur technologie utilisée, apportent des innovations majeures.

Leur arrivée soulève pourtant des problèmes importants : reconnaissance des droits du travail; application de la fiscalité et des cadres réglementaires sectoriels; transition pour les entreprises et les travailleurs des secteurs « traditionnels » affectés négativement; etc. La CSN tient donc à faire part de ses commentaires au groupe de travail, en tenant compte de l'expérience vécue par les travailleuses et les travailleurs qu'elle représente qui œuvrent dans les secteurs de l'hébergement, de l'information et de la culture qui ont vécu des bouleversements après l'arrivée d'AirBnB, de Facebook et Google dans leur univers.

À notre avis, le groupe de travail ne peut faire abstraction du contexte où les modèles d'affaires des plateformes numériques évoluent encore rapidement, ce qui offre un débat fertile sur la définition du phénomène en question. Dans ce contexte, la CSN choisit de se référer au concept plus large et plus neutre d'économie des plateformes numériques, plutôt que celui de l'économie collaborative. La section suivante décrit plus en détail ce choix conceptuel concernant l'économie de plateformes. La deuxième section traite des enjeux relatifs au droit du travail, alors que la troisième section se concentre sur les enjeux fiscaux. Enfin, la quatrième section aborde certains enjeux d'ordre sectoriel.

Définition de l'économie de plateforme

Dans son document de consultation, le groupe de travail sur l'économie collaborative souligne à juste titre qu'il n'existe pas de définition consensuelle concernant « l'économie collaborative ». Il ajoute que « de nombreux experts remettent en question l'utilisation de la terminologie "économie du partage" compte tenu de l'évolution du marché et de la présence d'acteurs s'inscrivant plutôt dans une perspective commerciale où le partage aurait une place "limitée" ». Néanmoins, la distinction rapportée entre « économie de partage » et « économie collaborative » est alambiquée. Dans plusieurs cas de figure, des opérateurs de plateforme (Netflix, Priceline et Expedia, Amazon, etc.) utilisent le numérique comme un nouveau mode de commercialisation ou de distribution de services, sans pour autant que leur modèle d'affaires soit basé sur une approche « collaborative ».

Au demeurant, les nouveaux modèles d'affaires associés à l'économie des plateformes numériques évoluent à une vitesse importante, de sorte qu'une plateforme peut avoir été mise sur pied avec une approche de type pair à pair (consommateur à consommateur), et évoluer progressivement vers une approche commerciale plus « traditionnelle » (entreprise à consommateur ou entreprise à entreprise). Nous pensons ici à AirBnB où les revenus de location sont de plus en plus concentrés entre les mains de locateurs à vocation commerciale qui devraient se qualifier d'hôtelier. Le fait de faire affaire avec un hôtelier par le biais d'AirBnB est-il réellement plus collaboratif que l'utilisation d'un canal traditionnel?

Du reste, il devient extrêmement difficile de différencier l'aspect collaboratif de l'aspect non collaboratif compte tenu du modèle d'affaires de certaines plateformes, en particulier les plateformes qui évoluent selon des marchés bifaces. Par exemple, Facebook sert à la fois d'intermédiaire entre pairs pour la diffusion de contenu entre utilisateurs (jouant parfois un rôle ambigu d'éditeur de contenu compte tenu des algorithmes utilisés) et offre un support publicitaire à des annonceurs. En principe, nous pourrions dire que le premier marché est collaboratif et l'autre ne l'est pas. Dans les faits, la ligne entre ces deux marchés est floue et des utilisateurs peuvent payer pour étendre à plus d'utilisateurs la diffusion de leur contenu.

C'est pourquoi nous recommandons au groupe de travail et au gouvernement de s'attarder aux enjeux qui touchent l'économie de plateformes numériques. Elle englobe l'ensemble des nouveaux modèles d'affaires qui sont rendus possibles par le biais de plateformes numériques, lesquelles misent notamment sur l'effet de réseau pour établir leur capacité concurrentielle. L'OCDE énonce quelques principes clés de l'économie numérique qui s'applique au cas spécifique de l'économie des plateformes numériques. Selon l'OCDE, la compréhension de ces principes est pertinente d'un point de vue fiscal, mais nous croyons que c'est également le cas du point de vue de la législation du travail et de la réglementation sectorielle :

- « Même si elles ne sont pas nécessairement toutes réunies en même temps dans une entreprise particulière, ces caractéristiques sont de plus en plus associées à l'économie moderne :
- La mobilité, en ce qui concerne i) les biens incorporels dont l'économie numérique est très dépendante, ii) les utilisateurs, et iii) les fonctions de l'entreprise par suite de la diminution des besoins en personnel local pour

exercer certaines fonctions et de la latitude dont on dispose dans bien des cas quant au choix de la localisation des serveurs et des autres ressources.

- L'exploitation des données, en particulier l'utilisation des « données massives » générées notamment par les utilisateurs.
- Les effets de réseau, liés à la participation des utilisateurs, à leur intégration et aux synergies.
- L'utilisation de modèles d'affaires multifaces, dans lesquels les deux parties du marché peuvent se trouver dans des pays et territoires différents.
- Une tendance au monopole ou à l'oligopole dans certains modèles d'entreprise qui misent beaucoup sur les effets de réseau.
- La volatilité due aux faibles barrières à l'entrée et à l'évolution rapide des technologies¹ ».

Certains modèles d'affaires reposent également sur une prestation de service en échange d'une contrepartie non financière (ex. : financement « participatif »).

Droit du travail

L'économie de plateformes numériques a été le théâtre de nouvelles formes d'emplois, parfois regroupées sous l'appellation de l'économie des petits boulots (*gig economy*) :

- Le travail sur demande (ex. : Uber – transport de personnes, Foodora – livraison de repas, Adèle – entretien ménager, etc.)²,
- L'impartition ouverte ou *crowdworking* (Amazon Mechanical Turk, etc.)³.

Ces formes d'emplois représentent à l'heure actuelle une faible part du marché du travail, mais sont appelées, selon certains auteurs, à prendre de l'expansion au cours des prochaines années⁴. Ce genre de travail peut s'avérer alléchant pour celles et ceux qui désirent fuir la discipline et les logiques contraignantes associées aux formes de travail traditionnelles ou qui vivent des difficultés d'intégration sur le marché du travail. Toutefois, ces formes d'emplois présentent de nombreux inconvénients : revenus très faibles, horaires instables, sécurité d'emploi nulle, prise en charge inexistante de la santé et sécurité au travail et de la formation, etc. Dans l'ensemble, l'économie « des petits boulots » offre à ces travailleurs une rémunération inférieure au salaire minimum⁵.

La marge de manœuvre dans l'exercice du travail est aussi beaucoup plus mince qu'elle ne le paraît au premier abord. Pour prendre l'exemple d'Uber, les chauffeurs ne contrôlent pas

¹ OCDE, *plan BEPS*, action 1, 2015.

² Il s'agit d'un travail effectué localement par le biais d'une plateforme de services qui établit des normes que doivent respecter les travailleuses et les travailleurs.

³ L'impartition ouverte est un mode d'organisation où le travail est réalisé à distance depuis les plateformes en ligne. Les entreprises clientes impartissent des « micro-tâches » (traduire un texte, identifier des images, analyse de données, etc.) qui peuvent être accomplies (généralement en quelques minutes et pour seulement quelques cents) par des travailleurs de n'importe où dans le monde.

⁴ Aux États-Unis, l'économie des petits boulots représenterait 0,5 % de l'emploi total. Il est envisageable que cela diffère peu au Québec. [www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_591503.pdf]

⁵ Voir [[inthesetimes.com/working/entry/15665/is it legal to pay 2 an hour](http://inthesetimes.com/working/entry/15665/is_it_legal_to_pay_2_an_hour)] et [www.tvanouvelles.ca/2018/03/03/les-chauffeurs-duber-et-de-lyft-gagnent-337--de-lheure]

les tarifs et la compagnie exerce un contrôle sur le trajet, sur l'attitude que doivent avoir les chauffeurs en matière de service à la clientèle et même sur le modèle de voiture qui doit être utilisée. Uber exerce aussi des mesures disciplinaires à l'encontre des chauffeurs (ex. retirer le droit d'accès à la plateforme) en fonction de l'évaluation faite par la clientèle.

Par ailleurs, sur les plateformes d'impartition ouverte, les travailleuses et les travailleurs doivent consacrer beaucoup de temps non rémunéré à rechercher du travail ou à réaliser des tests de qualification. Ils sont également très dépendants des plateformes, puisqu'il n'y a aucun moyen « hors ligne » de fournir la prestation de travail demandé. Le travailleur isolé est en compétition avec d'autres travailleurs de partout dans le monde. Il a, de ce fait, un rapport de force quasi inexistant face au tandem plateforme-entreprise cliente.

À notre connaissance, l'ensemble des entreprises qui opèrent les plateformes numériques considèrent les personnes qui effectuent la prestation de service comme des entrepreneurs indépendants. Ce faisant, elles se dégagent de leur responsabilité en matière de normes minimales de travail (en matière de vacances et autres congés, de salaire minimum et de rémunération des heures supplémentaires, de recours en cas de congédiement injuste, etc.) et empêchent aux travailleuses et aux travailleurs l'accès aux protections sociales (CNESST, A-E, RRQ, etc.), ainsi qu'aux droits à la syndicalisation et à la négociation collective.

Ailleurs dans le monde, de plus en plus de tribunaux ont remis en question ces prétentions quant à la notion d'entrepreneur indépendant, dans le cas d'Uber notamment⁶. La question n'a toutefois pas été soumise aux tribunaux du travail de juridiction québécoise. Évidemment, les plateformes devront sans doute faire l'objet d'une analyse au cas par cas, en tenant compte notamment du lien de subordination qui existe entre la plateforme et la personne qui exerce la prestation de service. Néanmoins, nous pouvons d'ores et déjà affirmer que la législation québécoise est défailante.

Premièrement, la définition de « salarié » ou « travailleur » diffère d'une loi du travail à l'autre. Dans la *Loi sur les normes du travail* (art.1.10), ainsi que dans la *Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles* (art.9 et suivants), l'entrepreneur dépendant est assimilé à un salarié sous certaines conditions. Ce n'est pas le cas dans le cadre du *Code du travail* (art 1.1). Enfin, certaines lois octroient aux personnes des droits distincts selon le statut qui leur est reconnu (ex. : *Loi sur le régime des rentes* (art. 1.g et 1.h).

Deuxièmement, la plupart du temps, les droits conférés par la LNT et la LATMP aux entrepreneurs dépendants (faux travailleurs autonomes) ne sont pas exercés par manque de connaissance ou par peur de représailles.

C'est pourquoi après avoir été mandaté par le gouvernement du Québec, le *Comité d'experts chargé de se pencher sur les besoins de protection sociale des personnes vivant une situation de travail non traditionnel* (rapport Bernier)⁷ avait recommandé notamment en 2003 :

⁶ Voir [www.ft.com/content/fb1025e6-c633-11e7-a1d2-6786f39ef675].

⁷ Jean BERNIER, Guylaine VALLÉE, Carol JOBIN, *Les besoins de protection sociale des personnes vivant une situation de travail non traditionnelle*, 2003.

- D'uniformiser dans les lois du travail la définition de salarié et de reconnaître ce statut aux personnes placées « sous la dépendance économique » de l'entreprise pour laquelle elle exerce sa prestation de travail, en plus de reconnaître une présomption simple au plaignant qui désire se faire reconnaître le statut de salarié;
- De renforcer les dispositions qui interdisent les mesures de représailles de la part des employeurs à l'encontre d'un salarié qui exerce un droit (incluant implicitement celui de se voir reconnaître le statut même de salarié);
- De mettre en place un régime-cadre de représentation collective des travailleurs non-salariés (les « vrais » travailleurs autonomes);
- De modifier la loi sur la santé et sécurité au travail (LSST)⁸ afin de protéger les travailleurs non-salariés.

Le rapport Bernier a émis ces recommandations au regard de la prolifération des emplois atypiques « hors ligne » qui s'est observée entre les années 1970 et 2000, mais nous croyons que celles-ci sont pertinentes pour améliorer les protections des travailleurs de l'économie de plateformes numériques, et en particulier celles qui reposent sur le travail sur demande. D'ailleurs, plus récemment, Michael Mitchell et John Murray, les conseillers spéciaux mandatés par le gouvernement ontarien pour étudier l'évolution des milieux de travail, se sont alarmés des risques inhérents à la prolifération de l'emploi par le biais des plateformes numériques, allant jusqu'à craindre une remise en question des « fondements de la politique sociale et des programmes du Canada comme l'assurance-emploi et le Régime de pensions du Canada »⁹. Les deux commissaires ont recommandé en 2017 au gouvernement ontarien des modifications en certains points similaires à celles du rapport Bernier.

Qu'en est-il spécifiquement des plateformes d'impartition ouverte? Cette situation est encore plus complexe : non seulement les prestataires de services ne se voient pas reconnaître le statut de salarié (ou d'entrepreneur dépendant), mais avant même de savoir si tel devait être le cas, encore faudrait-il identifier, d'une part, quelle juridiction s'applique dans un contexte où ni l'entreprise cliente ni la plateforme n'ont de présence physique au Québec¹⁰, et d'autre part, qui est le véritable employeur (la plateforme ou l'entreprise cliente). Étant donné l'état embryonnaire de cette forme d'emploi, il semble prématuré de fournir un ensemble précis de recommandations définitives, mais déjà des éléments s'imposent. D'une part, il y aurait lieu de contrer les stratagèmes des entreprises voulant établir leurs serveurs (ou leur bureau) dans des juridictions peu scrupuleuses du droit du travail, dans le seul objectif de contourner les obligations qui prévalent au Québec. En ce sens, il y aurait lieu de réfléchir à la manière d'assujettir les entreprises clientes et les plateformes qui ont une présence virtuelle au Québec à nos lois du travail, et ainsi mieux

⁸ Cette loi a pour objet l'élimination à la source même des dangers pour la santé, la sécurité et l'intégrité physique des travailleurs.

⁹ Michael MITCHELL, John C. MURRAY, *L'examen portant sur l'évolution des milieux de travail*, 2017

¹⁰ Par exemple, notons que la LNT s'applique dans certaines situations même si l'employeur n'a pas de présence physique au Québec. Un employeur est considéré comme exploitant une entreprise au Québec dès que, par l'intermédiaire d'un de ses employés, il exerce des activités au Québec sur une base continue présentant un certain caractère de permanence, et ce, même si l'entreprise de l'employeur est physiquement située à l'extérieur du Québec. *Ladouceur c. Almico Plastics Canada Inc.*, D.T.E. 90T-490 (T.A.) et *Brunet c. M. Loeb Ltd.*, [1983] T.A. 818

protéger les travailleurs aux prises avec une relation tripartite (entreprise cliente, plateforme, travailleur)¹¹.

Enjeux fiscaux

À l'échelle internationale, la grande récession de 2008-2009 a contribué à augmenter le niveau de préoccupation des administrations publiques devant les problèmes que représentent l'évasion fiscale et les pratiques fiscales agressives. De plus, l'émergence récente de l'économie des plateformes numériques, et plus largement, des nouvelles technologies numériques a exacerbé l'érosion de la base fiscale des administrations publiques, ainsi que l'utilisation de certains stratagèmes d'évitement fiscal (ex. : utilisation des prix de transferts).

L'économie des plateformes numériques impose des défis d'ordre fiscal sur deux plans : celui de l'érosion du régime d'impôt des sociétés et de celui relatif aux taxes indirectes ou taxes sur la valeur ajoutée (TVA); au Québec, il s'agit principalement de la TVQ et de la TPS.

Dans les deux cas, l'érosion de la base fiscale mine la capacité des États de financer les services publics et les programmes sociaux, impose une charge fiscale supplémentaire aux autres contribuables qui doivent financer les manques à gagner des administrations publiques, exacerbe la concurrence fiscale entre États, et engendre des situations de concurrence inéquitable entre les entreprises locales qui sont pleinement soumises à l'application du régime fiscal et les multinationales (notamment de l'économie numérique) qui passent entre les mailles du filet. Ces pratiques engendrent également des incidences systémiques, car elles contribuent à perpétuer le recours aux paradis fiscaux; ce qui occasionne en retour une plus grande opacité du système financier international, un accroissement des inégalités sociales (puisqu'en définitive, ce sont les plus aisés qui bénéficient de ces stratagèmes), ainsi qu'un essor de la criminalité.

Impôts sur le revenu des sociétés

L'emploi de stratagèmes d'évitement fiscal n'est pas exclusif aux opérateurs de plateformes, mais leur modèle d'affaires, de même que leur caractère virtuel en facilitent le recours. Devant ces problématiques, il est impératif d'imposer les bénéfices là où se sont réellement exercées les activités économiques. C'est pourquoi l'enjeu fiscal relatif à l'économie des plateformes numériques doit être traité dans le cadre plus global de la lutte à l'évasion fiscale et l'évitement fiscal.

Les opérateurs de plateformes numériques peuvent employer différents stratagèmes pour réduire leur impôt payé sur les bénéfices. Il s'agit soit d'éviter une présence imposable (éviter d'avoir un « établissement » – fiscalement parlant – dans une juridiction où se situe le marché de l'entreprise), ce qui soustrait complètement l'entreprise du régime

¹¹ Le gouvernement a d'ailleurs annoncé son intention de mieux encadrer les relations tripartites qui impliquent des agences de location de personnel et des entreprises clientes. Voir les articles 5, 33 et 34 du projet de loi n° 176 : *Loi modifiant la Loi sur les normes du travail et d'autres dispositions législatives afin principalement de faciliter la conciliation famille-travail*. Le projet de loi est présentement à l'étude à l'Assemblée nationale.

d'imposition dans la juridiction concernée¹². L'autre option consiste à faire intervenir une ou des filiales installées dans une juridiction faiblement fiscalisée (un paradis fiscal) pour y transférer les bénéfices que l'on déclare à des fins fiscales, et ce, indépendamment de l'endroit où s'exerce réellement l'activité économique. Autrement dit, il s'agit pour une entreprise de gonfler artificiellement les revenus et les bénéfices déclarés dans des juridictions faiblement fiscalisées, et minimiser en parallèle l'impôt à payer dans le pays où se situe l'activité économique réelle, soit par un gonflement artificiel des dépenses ou une minimisation des revenus attribués à l'activité économique¹³.

Pour faire face à ces enjeux fiscaux, les gouvernements du Québec et du Canada se sont largement appuyés sur les mesures du Projet de l'OCDE et du G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS). Les actions visées par le projet BEPS qui sont le plus reliées aux particularités de l'économie numérique sont :

- Action 1 : Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique
- Action 7 : Empêcher les mesures visant à éviter artificiellement le statut d'établissement stable (ce qui évite d'être soumis à un régime d'imposition)
- Actions 8-10 : Aligner les prix de transfert calculés sur la création de valeur
- Action 3 : Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées¹⁴
- Action 5 : Lutter plus efficacement contre les pratiques fiscales dommageables¹⁵
- Action 6 : Empêcher l'octroi des avantages des conventions fiscales lorsqu'il est inapproprié d'accorder ces avantages¹⁶

La CSN salue la volonté des gouvernements du Québec et du Canada de s'inscrire comme partie prenante du projet BEPS. Le gouvernement du Québec a d'ailleurs confirmé cette

¹² On parle aussi dans ce cas d'absence de « lien » entre la juridiction fiscale et l'entreprise.

¹³ Ce dernier stratagème fonctionne essentiellement par la manipulation des prix de transfert, ce qui consiste à localiser des actifs dans des juridictions faiblement fiscalisées. Ce dernier stratagème peut prendre diverses formes, dont 1) minimiser le revenu attribuable à des fonctions, des actifs et des risques dans des juridictions où se situe le marché, 2) maximiser les déductions dans les juridictions où se situe le marché, 3) éviter l'impôt à la source (par exemple, prétendre à une diminution ou à une exonération de la retenue d'impôt sur les bénéfices versés à une juridiction à faible fiscalité sous forme de redevances ou d'intérêts), 4) supprimer ou réduire l'impôt dans le pays intermédiaire et 5) supprimer ou réduire l'impôt dans le pays de résidence de la société mère. Des stratagèmes peuvent également impliquer deux juridictions fortement fiscalisées, dans le but entre autres d'obtenir deux fois une déduction fiscale pour un même investissement (*double dipping*).

¹⁴ Les règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées (SEC) sont définies pour éviter qu'un contribuable détenant une participation de contrôle dans une filiale étrangère puisse éroder la base d'imposition dans son pays de résidence voire, dans certains cas, dans d'autres pays, en recourant à un transfert de revenu vers une SEC.

¹⁵ L'action 5 vise « les mesures fiscales incitatives (« régimes fiscaux préférentiels ») » mises en place par les administrations publiques qui sont « applicables aux revenus générés par des activités géographiquement mobiles des entreprises, comme les activités financières, les ventes de services ou les actifs de propriété intellectuelle, que les multinationales peuvent déplacer avec une relative facilité. Pour éviter tout nivellement par le bas pouvant déclencher des effets négatifs sur les bases d'imposition d'autres juridictions », les pays participants au projet BEPS se sont « engagés à faire en sorte que ces régimes respectent les critères convenus ». Voir [\[www.oecd.org/fr/ctp/beps/les-gouvernements-procedent-a-la-suppression-rapide-des-incitations-fiscales-dommageables-le-projet-beps-a-lorigine-dun-remaniement-des-regles-fiscales-internationales.htm\]](http://www.oecd.org/fr/ctp/beps/les-gouvernements-procedent-a-la-suppression-rapide-des-incitations-fiscales-dommageables-le-projet-beps-a-lorigine-dun-remaniement-des-regles-fiscales-internationales.htm)

¹⁶ Voir OCDE (2018), *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018*

volonté lors de la publication du plan d'action pour assurer l'équité fiscale¹⁷. Des résultats concrets pourront être identifiables prochainement, notamment grâce à l'instauration d'une obligation pour les multinationales de détailler certains renseignements fiscaux pays par pays¹⁸.

Toutefois, force est de constater un manque de transparence, particulièrement à l'échelle fédérale, sur la mise en œuvre à l'échelle domestique des recommandations issues du projet BEPS. Les pays disposent d'une marge de manœuvre importante dans la mise en œuvre des recommandations qui touchent leur juridiction; d'ailleurs, seules quatre des quinze champs d'action du projet BEPS incluent des recommandations contraignantes. Par exemple, à notre connaissance, aucune action n'a été entreprise à l'échelle canadienne relativement à l'action 3 « Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées ». Vraisemblablement, plusieurs actions demeurent encore à être concrétisées, sans que l'on sache jusqu'où ira réellement le Canada à terme¹⁹. À l'échelle québécoise, le plan d'action gouvernemental sur l'équité fiscale ne prévoit aucun mécanisme de suivi de sa mise en œuvre. La CSN demande, à l'instar du collectif Échec aux paradis fiscaux dont elle fait partie, qu'un tel suivi soit effectué annuellement lors du dépôt du budget. La CSN et le collectif suivront de près la mise en place des mesures annoncées par le gouvernement du Québec.

Au-delà du plan BEPS

Dans un autre ordre d'idées, l'OCDE reconnaît que l'expansion des nouveaux modèles d'affaires propres à l'économie numérique pose des défis en matière fiscale qui vont au-delà de l'érosion de la base fiscale et des transferts de bénéfices. Ces défis touchent en fait à la manière dont devrait se répartir entre les différents pays la juridiction en matière d'imposition des bénéfices générés par les activités numériques transfrontalières²⁰. Par exemple, dans quel pays doivent être imposés les revenus générés de l'analyse des données issus des utilisateurs d'une plateforme? Est-ce celui où l'utilisateur se trouve? Où se trouvent les actifs tangibles de l'opérateur de la plateforme (ex. : les serveurs)? Dans le pays où le client se trouve? Comment départager l'origine de la création de valeur dans un marché biface? Ce genre de questions est soulevé par la nature même des modèles d'affaires des plateformes qui reposent en grande partie sur une activité transfrontalière importante dans un contexte où :

- les actifs tangibles et le personnel sont limités;
- il y a un apport important des actifs intangibles (dont la propriété intellectuelle sur les logiciels et algorithmes) dans la création de richesse;
- il y a des effets de réseau et une utilisation des données massives (et le contenu) générées par les utilisateurs.

¹⁷ MINISTÈRE DES FINANCES DU QUÉBEC, *Paradis fiscaux : Plan d'action pour assurer l'équité fiscale*, 2017

¹⁸ Par contre, l'approche préconisée par l'OCDE aurait eu le mérite d'être plus transparente, car seule l'administration fiscale où est établie la multinationale aura ces informations. Celles-ci auraient dû être rendues publiques. Voir [tuac.org/wp-content/uploads/2017/12/1606t-beps_assess-1.pdf]

¹⁹ Pour un regard plus complet des actions du Canada relativement au projet BEPS, se référer au document suivant : [www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-beps-actions-implementation-canada.pdf]

²⁰ OCDE (2018), *Op Cit.*

Selon l'OCDE, les principaux défis soulevés par l'économie numérique en matière de fiscalité directe se rattachent à trois grandes catégories :

- « • Lien [entre une administration fiscale et une entreprise] : alors que les possibilités offertes par les technologies numériques se développent en permanence et que, bien souvent, une présence physique limitée suffit à la conduite des activités, l'importance des effets de réseau générés par les interactions des consommateurs ne cesse de croître. Ce contexte soulève des questions quant à la pertinence des règles utilisées à ce jour pour déterminer l'existence d'un lien avec une juridiction aux fins fiscales.
- Données : L'élévation du degré de sophistication des technologies de l'information a permis aux entreprises de l'économie numérique de rassembler et d'utiliser des données par-delà les frontières à une échelle inédite. Cela pose la question de l'attribution de la valeur découlant de la génération de données par le biais de produits et services numériques, ainsi que celle de la qualification aux fins fiscales d'une transaction permettant la fourniture de données par une personne ou une entité. Ce type de transaction est susceptible d'être classé, par exemple, comme une livraison gratuite de bien, une opération de troc, ou encore dans une autre catégorie.
- Qualification : L'apparition de produits numériques et de modes de prestation de services inédits crée des incertitudes quant à la qualification appropriée des paiements réalisés dans le contexte de nouveaux modèles d'affaires [par exemple à l'égard des prestations de services sans contrepartie financière] ²¹ ».

Pour faire face à ces défis, le Groupe de réflexion sur l'économie numérique de l'OCDE a analysé trois options de politiques, nommément :

- La révision complète du lien qui unit les juridictions fiscales aux entreprises (actuellement basée sur la notion d'établissement stable), pour le redéfinir plutôt sur la base d'un test de « présence économique significative »;
- Une nouvelle retenue d'impôt qui pourrait s'appliquer sur certains types de transactions numériques;
- Une nouvelle taxe de péréquation ou taxe sur les profits détournés (*Google tax*).

Aucune de ces trois options n'a été recommandée pour l'instant à une échelle multilatérale²². Malgré le fait que l'OCDE reconnaisse que le projet BEPS contient dans sa mouture actuelle certaines limites évidentes à l'égard de la réalité de l'économie des plateformes numériques, nous sommes forcés de constater que, parmi ces dernières propositions, toute réforme multilatérale est rendu impossible, en raison du manque de consensus entre pays, et notamment en raison de l'opposition à toute avancée de certains pays dont les États-Unis.

Néanmoins, plusieurs juridictions ont mis de l'avant des mesures proactives de manière unilatérale²³. Israël, la Slovaquie et l'Inde ont décidé d'assujettir les entreprises étrangères à leur régime d'imposition sur les bénéfices (au-delà du critère de présence permanente), en fonction du critère de « présence économique significative ». D'autres juridictions ont décidé d'imposer les entreprises sans établissement stable, soit par le biais d'une taxe de

²¹ OCDE, *Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique, Action 1 - Rapport final 2015*.

²² OCDE(2018), *Op Cit.*

²³ *Idem.*

péréquation (Inde, Italie²⁴), ou par le biais d'une taxe spéciale applicable à certains secteurs d'activités ou certains services (taxe sur la publicité numérique en Hongrie, taxe sur la distribution virtuelle et physique de contenu audiovisuel en France, etc.). D'autres encore ont introduit des régimes fiscaux spéciaux ciblant les profits détournés des entreprises multinationales du domaine numérique (Royaume-Uni, Australie, États-Unis). Dans le même ordre d'idées, la Commission européenne a récemment dévoilé une taxe numérique à trois volets qui cible certains revenus plutôt que les profits²⁵.

En comparaison, le Québec et encore plus le Canada semblent immobiles. Le gouvernement du Québec s'est positionné contre l'implantation d'une taxe sur les profits détournés²⁶, une mesure défendue par le collectif Échec aux paradis fiscaux. Il demeure impératif d'explorer au cours des prochaines années l'ensemble des avenues permettant une modernisation plus complète de notre régime fiscal sur les bénéfices des sociétés.

Par ailleurs, nous aimerions attirer l'attention du groupe de travail sur l'attitude passive du gouvernement du Québec devant les pratiques du gouvernement du Canada eu égard aux conventions fiscales internationales (notamment avec la Barbade) et aux accords d'échange de renseignements financiers (AERF) signés avec des paradis fiscaux²⁷. Le gouvernement du Québec n'entend aucunement faire pression sur le gouvernement fédéral pour qu'il mette fin aux effets pervers de ces accords qui permettent aux entreprises de réduire leurs charges fiscales en ayant recours aux paradis fiscaux. Qui plus est, le plan d'action ne remet d'aucune façon en question les conventions fiscales et les AERF conclus avec les paradis fiscaux, allant même jusqu'à prétendre que ces accords permettent de lutter plus efficacement contre les pays ayant des pratiques fiscales dommageables; ce qui est faux, puisque ces accords ont été dénaturés au Canada afin justement de faciliter le recours aux paradis fiscaux. Ce faisant, le gouvernement s'inscrit dans la logique économique néolibérale qui considère les paradis fiscaux comme un moyen de réduire, par la porte d'en arrière, le fardeau fiscal des entreprises et des particuliers dans les pays industrialisés.

Taxes indirectes

Les principales taxes indirectes au Québec sont la TVQ et la TPS. Les enjeux qui regardent la perception de ces taxes lorsqu'il y a une transaction numérique impliquant un opérateur de plateforme n'ayant pas une présence physique significative au Québec sont différents selon que l'opérateur de plateforme soit :

²⁴ En Italie, la taxe s'applique aux transactions numériques.

²⁵ Les prélèvements de l'Union européenne (UE) s'appliqueraient aux revenus qui proviennent d'une combinaison de sources : les ventes publicitaires effectuées par des entreprises numériques telles que Google; les frais des utilisateurs et des abonnés à des services comme Apple ou Spotify et les revenus provenant de la vente de données personnelles à des tiers. Cette proposition de taxe toucherait les entreprises avec un chiffre d'affaires global annuel de plus de 750 millions d'euros (1,2 milliard de dollars canadiens) et un revenu total imposable de 50 millions d'euros (80 millions de dollars canadiens) générés dans l'UE.

²⁶ MINISTÈRE DES FINANCES DU QUÉBEC, 2017, *Op Cit*.

²⁷ Voir CSN, *Les paradis fiscaux*, 2016.

1. un fournisseur de services (ce qui inclut la vente de biens intangibles, comme les biens téléchargeables), ex. : Netflix;
2. un intermédiaire entre un client et un fournisseur de services ou de biens intangibles, ex : AirBnB;
3. une entreprise impliquée dans le commerce électronique de biens, ex : Amazon.

Fournisseur de services

Lorsque le fournisseur de services n'a pas de présence reconnue à des fins fiscales au Québec, c'est au consommateur que revient le devoir de prélever lui-même la taxe applicable et d'en faire la remise au fisc. Il s'agit là d'une règle pratiquement jamais mise en application.

Le gouvernement du Québec a reconnu le caractère impraticable d'une telle règle lors du dépôt de son plan d'action pour assurer l'équité fiscale²⁸. La CSN salue la volonté du gouvernement du Québec de percevoir les revenus de TVQ des entreprises qui vendent des biens incorporels au Québec sans y avoir de présence physique, comme Netflix. Contrairement au gouvernement fédéral qui a choisi de ne pas taxer Netflix, le gouvernement du Québec fait preuve de cohérence en cherchant à adapter la fiscalité à l'économie numérique. La mesure 4 du plan d'action prévoit que les fournisseurs étrangers sans présence physique ou significative au Québec auront l'obligation de s'enregistrer auprès de Revenu Québec et de lui verser les taxes de vente perçues (taxe de vente du Québec et TPS/TVH). Un système simplifié d'inscription facilitera le respect des obligations fiscales tout en assurant l'intégrité des régimes. Cette mesure a été confirmée dans le budget 2018-2019. Pour aller de l'avant avec cette mesure, le gouvernement du Québec doit toutefois déroger à l'entente sur l'harmonisation des taxes de vente signée en 2011 avec le gouvernement fédéral. Le gouvernement du Québec a donc besoin de l'autorisation du gouvernement fédéral afin d'imposer la TVQ sans percevoir la TPS. Nous constatons ici la perte de souveraineté fiscale qu'implique potentiellement l'entente fédérale-provinciale sur l'harmonisation des taxes de vente. Cela dit, le ministre fédéral des Finances se dit prêt à collaborer avec le Québec malgré l'engagement électoral de son parti de ne pas taxer Netflix.

Intermédiaire dans la vente de services ou biens intangibles

Malheureusement, l'initiative du gouvernement du Québec ne couvre pas les cas de figure où l'opérateur de plateforme agit comme un simple intermédiaire entre un client et un fournisseur de services²⁹. Dans le cas d'AirBnB, le plan d'action du gouvernement du Québec stipule que « selon les règles en vigueur, les personnes offrant de l'hébergement par l'intermédiaire de la plateforme peuvent avoir l'obligation ou non de percevoir la taxe de vente du Québec selon la valeur totale des recettes perçues³⁰ ». Cette approche est problématique, notamment dans le contexte où c'est la plateforme et non le locateur qui gère le processus transactionnel (la transaction se faisant via le site Internet ou l'application mobile d'AirBnB). Il est donc illusoire de penser qu'un grand nombre de locateurs s'acquitteront de leur obligation avec cette approche. L'application du régime fiscal doit

²⁸ MINISTÈRE DES FINANCES DU QUÉBEC, *op cit.*

²⁹ Tout au plus, une telle réforme obligerait seulement les plateformes à percevoir des taxes sur les frais chargés aux vendeurs.

³⁰ MINISTÈRE DES FINANCES DU QUÉBEC, *op cit.*

donc être revue de manière à impliquer activement et obligatoirement les plateformes intermédiaires dans la perception des taxes de vente et leur remise au fisc. Des solutions technologiques existent pour faciliter l'émission de factures et la transmission des informations à Revenu Québec en temps réel de façon confidentielle et sécuritaire. L'entente entre Revenu Québec et AirBnB quant à la perception de la taxe d'hébergement constitue un pas dans la bonne direction; bien qu'il soit impossible de savoir à quel point l'entente est respectée³¹.

Québec devra également être plus vigilant pour s'assurer que les plateformes ne s'octroient pas abusivement le statut d'intermédiaire dans le but de se soustraire des obligations fiscales (et réglementaires) qui incombent normalement aux prestataires de services³².

Ventes de biens via une plateforme numérique

La perception des taxes de vente sur les biens importés relève traditionnellement du contrôle aux frontières, plutôt que du contrôle fiscal. De fait, une entente prévoit déjà que l'Agence des services frontaliers du Canada perçoit, pour le compte du gouvernement du Québec, la taxe de vente du Québec applicable aux importations non commerciales de biens au Québec, c'est-à-dire les biens importés par les particuliers (consommateurs) y résidant. Or, ce type de contrôle est presque inopérant pour les biens de faible valeur vendus par le biais d'une plateforme numérique. Revenu Québec a estimé que les sommes non perçues sur les colis aux frontières atteignaient 158 millions de dollars par année pour la taxe de vente québécoise³³. Cela génère une concurrence déloyale entre les plateformes numériques d'une part et les commerçants établis au Québec d'autre part.

L'orientation du gouvernement du Québec coïncide avec celle du gouvernement du Canada à l'effet de moderniser le contrôle aux frontières pour le rendre plus efficace dans le contexte du commerce électronique. Toutefois, nous pensons qu'il importe de tenir compte de l'analyse de l'OCDE en matière de perception de taxes sur la vente de biens en ligne :

« Le Rapport sur les importations de biens de faible valeur [...] [a examiné] différents modèles de recouvrement de la TVA sur les importations dispensant totalement ou partiellement l'administration douanière d'intervenir dans le recouvrement de la TVA sur les importations exonérées de droits de douane, de façon à réduire sensiblement le coût du recouvrement de la TVA sur les importations de faible valeur. La TVA sur les importations de biens dont la valeur dépasse le seuil d'exonération des droits de douane pourrait (continuer d') être recouvrée en même temps que les taxes et droits de douane selon les procédures douanières usuelles. L'administration des douanes conservera toutefois un rôle essentiel, notamment de sécurisation de la chaîne de valeur (ex. : détection et prévention de la circulation de marchandises illicites et de produits de contrefaçon)³⁴ ».

³¹ Voir [<https://ledevoir.com/3conomie/527232/airbnb-et-les-taxes>].

³² Selon les règles en vigueur, un « petit commerçant » est exempté de l'obligation de percevoir la TVQ si le total de ses fournitures taxables effectuées à l'échelle mondiale ainsi que celles de ses associés ne dépasse pas 30 000 \$ au cours d'un trimestre civil donné ni pour l'ensemble des quatre trimestres civils qui le précèdent.

³³ MINISTÈRE DES FINANCES DU QUÉBEC, *op cit*.

³⁴ OCDE, *Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique, rapport final* 2015.

Ultimement, l'OCDE ne préconise aucune approche en particulière, mais invite les pays membres à réformer leur système de perception de taxes de vente sur les biens importés, de manière à faire intervenir davantage les plateformes numériques, et le cas échéant, les vendeurs, stipulant notamment qu'un « modèle optionnel de recouvrement auprès du vendeur pourrait être associé à un modèle de recouvrement auprès des intermédiaires ». L'OCDE invite également les pays membres à envisager de « supprimer ou abaisser les seuils d'exemption de la TVA [...] en vue d'améliorer la collecte de la TVA sur l'importation de biens de faible valeur³⁵ ».

En somme, les travaux des gouvernements québécois et canadiens dans la modernisation du contrôle à la frontière des biens importés devront faire l'objet d'un suivi transparent et exhaustif. Dans l'éventualité où les mesures prises ne devaient pas résoudre le problème des manques à gagner fiscaux découlant des transactions numériques, il y aurait lieu d'envisager des réformes du régime de perception des taxes de vente allant plus en profondeur, en évaluant la possibilité d'impliquer les plateformes de commerce électronique dans la perception des taxes de vente.

Enjeux sectoriels

L'arrivée d'une plateforme numérique dans un secteur donné pose de nombreux défis, autant pour les pouvoirs publics que pour les entreprises qui y sont actives de façon traditionnelle. Dans cette section, nous aborderons brièvement quatre éléments essentiels à considérer : le dialogue social, la modernisation réglementaire, les mesures visant à assurer une transition pour les entreprises et les travailleurs lésés, ainsi que les enjeux relatifs à la concurrence.

Dialogue social

Pour la CSN, la modernisation du cadre d'action gouvernemental doit se faire de telle manière que l'intérêt public soit au cœur du virage numérique. Un tel objectif ne peut être atteint sans un réel dialogue social. Il est important d'accroître le rôle des travailleuses et des travailleurs et des communautés locales dans la création et le partage de la valeur ajoutée, de même que dans la définition du rôle de l'État. Pour ce faire, un ensemble de mesures doit être mis en œuvre : sur l'ensemble de l'économie (mesures horizontales), au niveau régional, sur le plan des secteurs d'activité, et même au sein d'entreprises particulières lorsque celles-ci ont une importance stratégique. Au Québec, le processus de concertation est défaillant, parce que le débat public sur les enjeux économiques et sociaux entre les partenaires est erratique, ponctuel et totalement dépendant du bon vouloir du gouvernement en place. Les travailleuses et les travailleurs ont été particulièrement mis de côté ces dernières années à cet égard. Si l'État doit assumer un rôle central dans la coordination et la planification stratégique du développement de l'économie numérique, il doit le faire en concertation avec les principaux acteurs de l'économie et de la société. Cela est d'autant plus vrai dans le cadre de réformes réglementaires qui souvent s'imposent et où les différents joueurs ont des intérêts divergents.

³⁵ OCDE, *idem*.

Modernisation du cadre réglementaire

Uber, AirBnB et Netflix ont amené leur lot de bouleversements dans l'industrie du taxi, de l'hébergement et des télécommunications. Facebook et Google ont engendré une crise dans le domaine des médias écrits. Ces perturbations rendent nécessaire soit l'instauration de nouvelles réglementations, soit la modernisation de celles existantes. Une zone grise dans l'application du cadre réglementaire (et légal) sectoriel a profité à ces nouveaux joueurs qui pouvaient, dans certains cas, se dérober de leurs responsabilités. En fait, le cadre réglementaire existant devient difficilement applicable aux plateformes numériques, de sorte qu'assurer une conformité réglementaire adéquate devient un casse-tête.

La CSN croit que le groupe de travail ne peut pas suggérer une approche uniforme s'appliquant à l'ensemble des secteurs en matière de réglementation sectorielle. Par contre, chaque fois qu'une modification réglementaire devient nécessaire, un certain nombre de principes guides devraient aiguiller l'action gouvernementale. Les pouvoirs publics devraient s'assurer que la nouvelle approche réglementaire puisse :

- répondre aux objectifs d'intérêt public qui ont historiquement amené l'État à implanter un cadre réglementaire sectoriel;
- garantir des règles équitables pour l'ensemble des acteurs d'une industrie (principe de neutralité);
- être claire et appliquée avec un haut degré de conformité.

L'arrivée d'une plateforme numérique dans un secteur où il existe une réglementation qui limite l'accès au marché (par des quotas notamment) fait naître des enjeux particulièrement délicats. Ces réglementations visent historiquement à limiter l'offre de service, afin de garantir des rémunérations décentes pour les personnes qui y œuvrent. Or, les plateformes numériques comme Uber sont plutôt basées sur des approches « ouvertes » – au sens où elles ne cherchent pas à contrôler de manière rapprochée le volume de services offerts –, ce qui est difficilement conciliable avec une approche visant à limiter l'accès au marché. Dans une telle circonstance, le gouvernement doit s'assurer, lorsqu'il modernise son cadre réglementaire, de maintenir un contrôle sur le volume d'offre de services.

Par ailleurs, nous rejetons le courant de pensée selon lequel les systèmes d'évaluation par les pairs qui sont institués par les plateformes numériques (pour attester de la réputation d'un prestataire de services) peuvent se substituer à un cadre réglementaire contrôlé par l'État.

Industrie hôtelière

Au Québec, le projet de loi 67 est venu encadrer l'industrie de l'hébergement avec l'émergence des plateformes numériques³⁶. Toute personne qui offre une unité d'hébergement sur une « base régulière » doit obtenir une attestation de classification et payer la taxe d'hébergement. Malheureusement, la notion de « base régulière » demeure floue et il faudra donc surveiller de près comment les tribunaux québécois l'interpréteront

³⁶ Loi visant principalement à améliorer l'encadrement de l'hébergement touristique et à définir une nouvelle gouvernance en ce qui a trait à la promotion internationale.

et l'appliqueront. Cette notion pourrait éventuellement être balisée plus clairement. Le principal problème aux changements législatifs tient à la faible conformité, puisque l'an dernier, 95 % des hébergeurs à Montréal ne se conformeraient pas à l'obligation de certification³⁷.

Il y aurait lieu d'évaluer les approches qui visent à responsabiliser les plateformes numériques. En France, le projet de loi ELAN (évolution du logement, de l'aménagement et du numérique) présenté le 4 avril en Conseil des ministres, « prévoit pour la première fois des sanctions à l'encontre des plateformes de locations de courte durée à des fins touristiques, comme Airbnb, Abritel ou Homelidays et renforce celles à destination des loueurs³⁸ ».

Industrie de l'information

L'industrie de l'information est encadrée de différentes manières, notamment la Loi sur les droits d'auteurs en vertu de laquelle l'utilisation des œuvres protégée par les droits d'auteurs (détenus par des journalistes indépendants, des employé-es des agences de presse, ou pour plusieurs journalistes salarié-es, par leurs employeurs) doit faire l'objet de redevances ou de rétributions. Or, ni les plateformes numériques ni leurs utilisateurs ne paient des redevances ou rétributions pour des droits d'auteurs, ce qui permet aux plateformes d'alimenter leur réseau avec des contenus. C'est pourquoi certaines juridictions ont mis en place des mesures pour assurer une rétribution aux détenteurs des droits d'auteurs³⁹. Une attention doit également être portée à la violation des droits moraux, dans les cas où l'intégrité d'une œuvre journalistique est bafouée lors de sa distribution sur une plateforme numérique.

Transition pour les entreprises traditionnelles

Dans certains secteurs, l'émergence des plateformes numériques est d'une telle ampleur qu'elle menace la survie même des joueurs de l'industrie. Dans un tel contexte, nous croyons qu'il est du devoir des gouvernements d'intervenir pour faciliter la transition des entreprises et des travailleuses et des travailleurs affectés négativement.

C'est actuellement le cas de la presse écrite. Non seulement la presse écrite compte-t-elle moins d'abonné-es que par le passé, mais elle a moins de revenus publicitaires, car une part croissante est accaparée par Facebook et Google. Il existe un risque important que l'industrie de l'information, particulièrement de la presse écrite, ne puisse réagir suffisamment vite malgré ses efforts d'adaptation technologique, et conséquemment, plusieurs entreprises doivent fermer. Pour la période de transition entre le modèle papier dépassé et un modèle numérique équilibré encore à structurer, les seuls revenus privés de sources traditionnelles

³⁷ [ici.radio-canada.ca/nouvelle/1052811/airbnb-locations-logements-taxe-hebergement-quebec]

³⁸ [www.alternatives-economiques.fr//airbnb-homelidays-abritel-plates-formes-viseur/00084104?utm_source=emailing&utm_medium=email&utm_campaign=NL_Quotidienne%2F06042018]

³⁹ [www.fncom.org/wp-content/uploads/2018/03/FNCMEDIA_FNC_Notes-presse-canadienne-et-financement_ES_final-003.pdf]

pourraient fort probablement ne pas être suffisants. Un nouvel écosystème de financement de sources diversifiées doit être considéré⁴⁰.

La FNC-CSN propose une loi-cadre de l'information permettant de créer une infrastructure indépendante du gouvernement qui aura la responsabilité de mettre sur pied et d'administrer un nouveau fonds destiné à la production de contenus d'information. Elle propose également certaines mesures d'aide pour la presse écrite, entre autres pour faciliter la transition de la presse écrite vers des supports numériques :

- Crédits d'impôt sur la masse salariale;
- Programme pour augmenter la capacité de mise en marché des entreprises québécoises d'information de la presse écrite;
- Crédits d'impôt pour la diffusion publicitaire québécoise;
- Ajout d'un volet « média » au plan culturel numérique;
- Augmentation de la part des placements publicitaires du gouvernement dans les journaux québécois⁴¹.

Enjeux relatifs à la concurrence

Le risque de formation d'oligopoles et de monopoles est très important dans l'économie des plateformes numériques, étant donné les effets de réseaux qui y sont associés (Priceline et Expedia, Google et Facebook, etc.)⁴². Nous ne traiterons pas dans le détail l'enjeu des politiques de concurrence, puisque celles-ci relèvent du champ de compétence fédérale. Néanmoins, il y a lieu de souligner que le gouvernement du Québec doit tenir en compte ce risque lors de ses interventions sectorielles, de manière à ne pas encourager ou perpétuer l'existence de marchés oligopolistiques.

⁴⁰ Voir MCE Conseil, *L'avenir de la presse écrite et de l'information au Québec*, 2016.

⁴¹ Pour plus de détails, [www.fncom.org/wp-content/uploads/2018/03/FNC_Consultation-pré-budgétaire_février-2018.pdf]

⁴² [www.cnn.com/2017/05/05/hotel-industry-targets-priceline-and-expedias-duopoly.html,]
[www.nationalreview.com/2017/12/google-facebook-amazon-big-tech-becoming-problem/]

Conclusion

Le virage vers l'économie collaborative apporte son lot d'incidences positives, notamment pour les consommatrices et consommateurs. Pour un déploiement plus harmonieux, il faudra nécessairement apporter une attention particulière à la protection des droits des travailleurs et des travailleuses qui y œuvrent; à la fiscalité de manière à s'assurer que toutes les entreprises paient leur juste part de taxes et d'impôts; ainsi qu'aux réglementations sectorielles qui doivent être modernisées convenablement de manière à toujours servir l'intérêt commun.

Finalement, nous croyons que ce virage sera d'autant plus réussi si l'État accompagne les entreprises et les travailleurs affectés négativement par le changement. En somme, il s'agit d'une responsabilité collective d'assurer que le progrès social et économique soit à la faveur du plus grand nombre, et non à celle d'une minorité d'individus qui auront réussi à contrôler financièrement les plateformes numériques et à faire main basse sur les richesses de demain.

Recommandations

La CSN recommande :

1. D'analyser les enjeux que suscite l'économie de plateforme numérique, incluant celles que soulèvent les plateformes qui ont une approche non collaborative;

En matière de droit du travail

2. De moderniser les lois du travail de manière à mieux protéger les travailleuses et les travailleurs de l'économie de plateformes numériques, notamment par la mise en application des recommandations du rapport Bernier;
3. D'assurer une protection adéquate pour les salarié-es et les travailleurs autonomes qui sont insérés dans une relation tripartite impliquant un opérateur de plateforme numérique;

En matière de fiscalité

4. D'assurer une mise en œuvre complète et transparente des réformes prônées dans le cadre du projet BEPS;
5. D'analyser adéquatement l'ensemble des solutions qui permettraient une modernisation du régime d'impôt sur les bénéfices, afin d'imposer les bénéfices là où sont réellement exercées les activités économiques (notion d'établissement sur la base d'un test de « présence économique significative », retenue d'impôt s'appliquant sur certains types de transactions numériques, taxe de péréquation, etc.);
6. De faire pression sur le gouvernement du Canada pour mettre un terme aux pratiques actuelles relatives aux conventions fiscales internationales et aux accords d'échange de renseignements financiers signés avec des paradis fiscaux;
7. D'approfondir les réformes qui visent à améliorer la perception de la taxe de vente sur les biens et services issus des transactions numériques, incluant celles où un opérateur de plateforme agit comme un intermédiaire entre un client et un fournisseur de service et celles qui concernent le commerce électronique de biens;

Sur les enjeux sectoriels

8. De favoriser le dialogue social entre l'État et tous les acteurs sociaux concernés par les transformations occasionnées par l'économie de plateformes numériques, dont les travailleuses et les travailleurs;
9. De moderniser le cadre réglementaire, en tenant compte des réalités sectorielles, pour qu'il réponde aux objectifs d'intérêt public, qu'il garantisse des règles équitables pour l'ensemble des acteurs d'une industrie (principe de neutralité), et qu'il puisse être clair et appliqué avec un haut degré de conformité;
10. De renforcer, dans le domaine de l'hébergement, la conformité quant à l'obligation d'obtenir une attestation de classification pour les hébergeurs réguliers et d'évaluer les approches qui visent à responsabiliser les plateformes numériques à cet égard;

11. De prévoir des mesures de transition et de soutien pour les travailleuses et les travailleurs, ainsi que pour les entreprises affectées négativement par le changement;
12. De prévoir, dans le domaine des médias, certaines mesures d'aide pour la presse écrite, dans le contexte de la nouvelle économie du numérique.