



fccq | Fédération des chambres
de commerce du Québec



CTE - 034M
C.P. – Transport
rémunéré de personnes
par automobile

Mémoire de la FCCQ à la Commission des transports et de l'environnement

À l'occasion des Consultations particulières et auditions publiques sur le document d'information sur le transport rémunéré de personnes par automobile

9 mars 2016

Table des matières

Présentation FCCQ.....	3
Introduction	3
1 Prémisse : le changement inéluctable.....	4
2 Les parties prenantes	6
3 L'échec du modèle traditionnel actuel.....	8
3.1 Réticence de l'industrie à innover.....	8
3.2 Échec à assurer un revenu décent aux chauffeurs	9
4 L'innovation	11
4.1 La flexibilité de l'offre et du prix	11
4.2 L'appréciation de la qualité.....	12
5 Vers un nouveau cadre réglementaire	13
5.1 Un cadre adapté à l'inéluctabilité de l'économie informelle.....	14
5.2 La transition d'un cadre à l'autre	16
6 La conformité fiscale.....	18
7 L'indemnisation des titulaires de permis	20
8 Conclusion : l'innovation bouscule mais ce n'est pas une raison d'y renoncer	21

Présentation FCCQ

Grâce à son vaste réseau de plus de 140 chambres de commerce et 1 100 membres corporatifs, la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) représente plus de 60 000 entreprises et 150 000 gens d'affaires exerçant leurs activités dans tous les secteurs de l'économie et sur l'ensemble du territoire québécois. Plus important réseau de gens d'affaires et d'entreprises du Québec, la FCCQ est à la fois une fédération de chambres de commerce et une chambre de commerce provinciale. Ses membres, qu'ils soient chambres ou entreprises, poursuivent tous le même but : favoriser un environnement d'affaires innovant et concurrentiel.

Introduction

La FCCQ s'intéresse au sujet du transport rémunéré de personnes, et au cas Uber en particulier, car le sujet touche à trois de nos préoccupations plus larges :

- **L'innovation** Comment le Québec peut s'organiser pour favoriser l'innovation ?
- **L'optimisation réglementaire** Comment le gouvernement peut-il moderniser un cadre réglementaire qui a engendré des privilèges ou des « droits acquis » pour certaines parties prenantes, mais qui a failli dans l'atteinte d'autres objectifs de politique publique ?
- **La fiscalité** Comment le gouvernement peut-il adapter la fiscalité de manière à laisser se développer l'économie informelle sans pour autant voir s'éroder les assiettes fiscales ?

Dans ce mémoire, nous posons d'abord une prémisse : le phénomène Uber n'est qu'une manifestation du tsunami de l'économie informelle qui est en train d'obliger l'adaptation de nos structures économiques. Puis, nous identifions l'ensemble des parties prenantes au débat, outre les deux principaux protagonistes que sont les titulaires de permis de taxi et Uber. Nous arguons que le cadre réglementaire actuel, fondé sur la gestion de l'offre, a failli sur deux plans majeurs. Nous analysons deux innovations valables apportées par Uber. Puis, nous proposons des pistes en vue d'élaborer un nouveau cadre réglementaire adapté à notre époque, ainsi qu'une approche pour faire la transition d'un cadre à l'autre. Enfin, nous creusons un peu deux questions afférentes : d'une part, comment assurer le respect par toutes les parties prenantes de leurs obligations fiscales; d'autre part, comment indemniser les titulaires de permis.

Ce faisant, le mémoire répond à plusieurs questions posées par le Ministère des Transports dans son « Document d'information sur le transport rémunéré de personnes par automobile », notamment :

- Comment réviser l'encadrement du transport rémunéré des personnes afin de permettre la compétitivité et, en parallèle, l'amélioration des services?
- Comment le gouvernement doit-il contrôler l'offre en transport? Doit-il plutôt laisser le libre marché opérer?
- Est-ce que les normes applicables au taxi devraient être appliquées à tout type de transport rémunéré de personnes par automobile ?

1 Prémisse : le changement inéluctable

Le phénomène Uber s'inscrit dans un mouvement plus large de développement, ou plutôt de résurgence, de l'économie informelle. Les catalyseurs de cette résurgence sont les applications, et les sociétés qui les portent, comme Uber, AirBnB et d'autres. Ces sociétés/applications créent de nouveaux marchés décentralisés, diffus, en mode « *peer to peer* », plutôt qu'entre un nombre limité de producteurs et un grand nombre de consommateurs. Ces nouveaux marchés se situent entre la sphère commerciale traditionnelle, souvent réglementée, et la sphère des échanges non marchands.

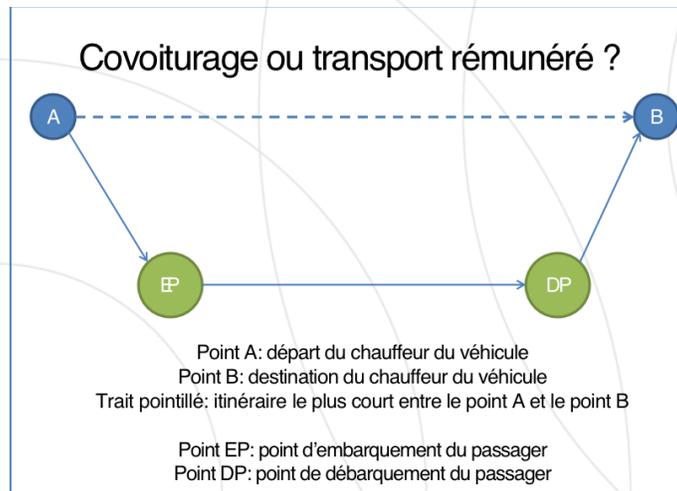
L'économie informelle est d'abord une manifestation d'un comportement humain banal et archirépandu, qui est d'échanger un service contre de l'argent. C'est aussi, parfois, mais pas toujours, la manifestation d'un rejet, par les consommateurs et les producteurs, d'un fardeau fiscal trop lourd ou de coûts de conformité réglementaire trop onéreux. Par sa popularité croissante, l'économie informelle répond de toute évidence à des besoins, tant chez les consommateurs que chez les producteurs.

Pendant que nous discutons en commission parlementaire s'il faut interdire ou légaliser Uber, le tsunami de l'économie informelle continue de déferler : le 28 janvier dernier, le monde apprenait que la société Facebook s'apprête elle aussi à entrer dans le marché du « covoiturage ». Bientôt, monsieur madame Tout-le-Monde pourra, depuis son compte Facebook, offrir un « lift » à un inconnu.

Par ailleurs, les moyens de paiement électroniques entre individus deviennent de plus en plus accessibles et bons marché: PayPal, virement Interac, Bitcoin, etc. Ainsi, un « lift » organisé sur Facebook pourrait être rémunéré, possiblement depuis cette même plateforme ou encore à travers une application tierce.

L'industrie du taxi et ses régulateurs reprochent à la multinationale Uber de bousculer l'ordre établi, de faire fi des règles du jeu. Que vont-ils dire ou faire quand ils feront face à un joueur dont la plateforme a déjà été adoptée, uniquement au Québec, non pas par des milliers d'utilisateurs comme Uber, mais par des millions comme Facebook ?

L'idée selon laquelle on pourrait aisément distinguer entre un service de transport de personnes et du covoiturage, entre une « course » et un « lift », selon si c'est le passager ou le conducteur qui choisit la destination, est une illusion. Entre ces deux cas polaires, il existe une multitude de combinaisons possibles. Par exemple, qu'est-ce qui empêcherait un conducteur d'ajouter une destination personnelle, après avoir déposé son client, afin de prétendre qu'il s'agit en fait d'un lift en covoiturage, et non d'une course de taxi ? Le schéma suivant illustre un seul cas de figure parmi des dizaines de possibilités.



Nous pensons qu'il sera pratiquement impossible pour les autorités de départager les cas de covoiturage au sens strict des cas de transport rémunéré de personnes. Les autorités vont-elles alors embaucher des dizaines, voire des centaines d'inspecteurs pour déterminer, au cas par cas, s'il s'agit d'un « lift » occasionnel, bien que rémunéré, ou d'une « course » offerte par un service « illégal » de transport de personnes ?

Quand Facebook (ou un autre joueur) aura facilité l'organisation du « transport rémunéré » qui ressemble à du « covoiturage », les municipalités vont-elles distribuer des milliers de contraventions pour « transport illégal », parce que monsieur madame Tout-le-Monde n'a pas acheté un permis de taxi à cent ou deux cent mille dollars ? Pour être viable, un cadre réglementaire doit être applicable sans nécessiter un appareil de contrôle trop coûteux et sans transformer une fraction importante de la population en contrevenants.

L'histoire de l'industrie de la musique fournit un exemple intéressant dont nous pouvons tirer une leçon. En 1999, Napster devient le premier service de partage de fichiers musicaux en mode « pair-à-pair ». Des millions de mélomanes se mettent à partager leurs fichiers. Autrement dit, à télécharger illégalement des œuvres musicales sans payer un cent aux détenteurs de droits. Les artistes et les maisons de disques voient leurs revenus chuter. Ils poursuivent Napster et le font fermer. Mais c'est trop tard : le concept a déjà fait école. Kazaa, Limewire et d'autres émergent tour à tour. Dès que

l'industrie réussit à en tuer un, un autre prend la relève. Après une décennie de combat, l'industrie change d'approche : plutôt que d'essayer de vendre au consommateur un droit d'écoute illimité d'une pièce musicale, elle se tourne vers le streaming. Dans cet autre modèle, les revenus proviennent soit de la publicité (YouTube), soit d'abonnements (Spotify, Apple Music, etc.). En 2013, pour la première fois, le téléchargement illégal diminue. Morale de l'histoire : les consommateurs sont souverains. Difficile de tuer une idée ou un concept commercial qui leur plaît.

De toute évidence, le cadre réglementaire actuel du taxi est brisé, car happé par l'évolution des mœurs, elle-même engendrée par la technologie. Inutile d'essayer de le rafistoler, il faut en inventer un nouveau. Plutôt que de simplement combattre le « transport illégal », la réflexion plus fondamentale amorcée dans le cadre des présentes audiences est un pas dans la bonne direction.

Pour la FCCQ, mieux vaut imaginer un nouveau modèle économique pour le taxi du 21e siècle.

2 Les parties prenantes

Durant les présentes audiences, ainsi que dans le débat plus large sur Uber, nous avons surtout entendu les représentants des deux principales parties prenantes, soit les 8365 titulaires de permis de taxi et la société Uber. D'emblée, la FCCQ comprend la frustration des titulaires de permis, qui opèrent dans un cadre réglementaire qui leur paraît immuable, qui assument les coûts de la conformité à ce cadre, et qui se voient bousculés par un challenger, Uber, qui joue en dehors de ce cadre.

Tel que cadré, le débat sur le transport de personnes oppose les intérêts de la multinationale Uber à ceux des titulaires de permis, comme s'il n'y avait que ces deux parties prenantes. Or, la réalité est plus complexe; outre les deux principaux protagonistes, la situation concerne aussi :

- **Les clients** Comme des consommateurs dans n'importe quel secteur, les clients, à la fois ceux du taxi traditionnel et d'Uber, qui sont souvent les mêmes, désirent à la fois du choix, de la qualité et bien sûr payer le meilleur coût, ce qui est tout à fait normal. Des milliers de clients ont déjà sauté la clôture et adopté Uber, notamment au sein des générations Y et Millénaire. Ils ont déjà voté avec leur pouvoir d'achat. Quand Facebook ou un autre grand joueur entrera dans le marché, ils seront des centaines de milliers, peut-être des millions, à participer et donc à cautionner ce modèle. Le gouvernement peut-il ignorer ce tsunami ?
- **Les chauffeurs de taxi traditionnel, non-proprétaires** – Ces chauffeurs louent au propriétaire du permis le droit de gagner leur vie. Leurs intérêts sont parfois les mêmes, parfois aussi divergents de ceux des chauffeurs propriétaires. Il faut les considérer comme une partie prenante distincte des propriétaires.

- **Les chauffeurs Uber** Quelques centaines de travailleurs autonomes. Certains acteurs du débat les font passer pour des « voleurs de jobs ». Le BTM et CRQ les pourchassent comme s'il s'agissait de criminels. Le PL 593 les sanctionnerait par une amende de quatre points d'inaptitude¹. Comme société, il nous semble que nous devons plutôt saluer ces micro-entrepreneurs, qui essaient de rentabiliser leur temps libre et leur voiture sous-utilisée. Le droit au travail, c'est d'notamment le droit ne pas être empêché d'accéder au marché.
- **Les prêteurs** – Plusieurs institutions financières et prêteurs privés ont financé l'achat par certains propriétaires de leur permis de taxi. FinTaxi, propriété de la FSTQ, affirme avoir 1000 clients actifs, sur les 10 000 permis au Québec pour un portefeuille de prêts de 100 millions \$². Si la valeur des permis s'effondre, FinTaxi et les autres prêteurs risquent de voir une partie de leurs prêts devenir non performants. À moins que la solution intègre leur intérêt dans l'équation, ils militeront pour le statu quo, comme c'est déjà le cas pour FinTaxi.

À ces six parties prenantes directes (en comptant bien sûr les propriétaires de permis et Uber), mentionnons quand même deux autres dont les intérêts pèsent aussi dans la balance :

Les gouvernements – L'économie informelle peut entraîner une érosion de la base fiscale des gouvernements et donc représenter une menace à leurs revenus. La tentation des gouvernements est donc d'essayer d'imposer à cette économie informelle les règles de la sphère commerciale, même si les producteurs et les consommateurs ne le demandent pas. Tout comme pour les prêteurs, la solution doit intégrer les préoccupations des gouvernements pour protéger leur base fiscale.

Le milieu du transport collectif – Ce milieu pourrait être ambivalent à l'égard d'Uber et des autres plateformes de covoiturage ou d'autopartage. D'une part, tout ce qui rend l'automobile plus utile, ou plus légitime, peut être vu comme une menace à la part de marché du transport collectif ou à sa croissance. D'autre part, ces plateformes peuvent aussi être vues comme une composante pertinente et légitime du cocktail des transports, notamment pour le « premier » et le « dernier kilomètre » d'un déplacement, pour lesquels l'offre de transport collectif est souvent insuffisante, car non rentable. Transport 2000 Québec adopte ce second point de vue, préconisant le développement d'un « spectre de services, entre le taxi et le covoiturage » : « Économiquement, il serait très efficace dans nos périphéries urbaines

¹ Projet de loi 593, Loi visant à contrer le taxi illégal.

² FinTaxi, mémoire à CTE.

d'utiliser le transport par automobile, planifié ou à la demande, à destination des points d'accès au réseau de transport collectif »³.

Ce survol des parties prenantes et de leurs intérêts respectifs montre bien que le problème de politique publique est plus large qu'un conflit entre une multinationale et des milliers de petits propriétaires. Par conséquent, **pour la FCCQ, la solution devrait intégrer les intérêts de toutes ces parties prenantes dans l'équation.**

3 L'échec du modèle traditionnel actuel

Avant d'accroître les efforts pour préserver le cadre réglementaire actuel, fondé sur le contingentement de l'offre, il est pertinent de se demander si celui-ci a réussi ou failli sur les plans de l'innovation et la prospérité des travailleurs.

3.1 Réticence de l'industrie à innover

Habituellement, dans notre système économique concurrentiel, les entreprises rivalisent d'ingéniosité pour proposer à leur clientèle des innovations dans leurs produits ou leurs services. Les entreprises innovantes se transforment et prospèrent; les retardataires déclinent et finissent par se faire sortir du marché. Par contre, quand l'offre est contingentée, quand des barrières protectionnistes bloquent l'entrée de challengers, cela enlève une puissante incitation à l'innovation et à l'amélioration continue.

Dans le taxi, à Montréal du moins, il appert que l'industrie a été réticente au changement. Selon Transport 2000 Québec : « À chaque fois, force est de constater que l'industrie du taxi évolue moins rapidement qu'évoluent les besoins des citoyens. Elle accuse des retards face à l'évolution des technologies et de l'environnement. Mentionnons à ce propos la réticence observée chez certains taxis à offrir des services comme la mise en commun de la répartition pour minimiser le temps d'attente, la généralisation du paiement électronique, la prétarification selon la destination »⁴. Il a fallu que ce soit le régulateur sectoriel, en l'occurrence la Ville de Montréal via son BTM, qui a dû pousser l'industrie à se moderniser. Rappelons que la Ville a publié sa « Politique sur l'industrie du taxi » après qu'Uber se soit implantée à Montréal, en 2014.

Dans la plupart des industries, les joueurs n'attendent pas une politique publique pour innover. Mais dans une industrie sécurisée par son cadre réglementaire, il a fallu que ce soit

³ Transport 2000 Québec, « Transport rémunéré de personnes : l'occasion de découpler les services de mobilité pour les citoyens », 23 février 2016.

⁴ Transport 2000 Québec, *ibid*, page 7.

le régulateur qui impose le paiement électronique, pourtant offert dans la vaste majorité des commerces de détail.

Autre exemple : jusqu'en janvier 2015, l'industrie traditionnelle du taxi n'effectuait pas de vérification des antécédents criminels à l'entrée. Il a fallu qu'Uber arrive avec cette pratique, début 2014, pour que cette pratique s'impose, fin 2014.

Ces deux exemples permettent de poser l'hypothèse que, sans l'aiguillon de la concurrence apportée par Uber, l'industrie traditionnelle n'accepterait pas les réformes, pertinentes, mais coûteuses pour les opérateurs, que lui impose son régulateur sectoriel. Nous pouvons donc prétendre qu'Uber, par le challenge qu'elle représente, a poussé l'industrie à se moderniser.

3.2 Échec à assurer un revenu décent aux chauffeurs

Le cadre réglementaire actuel, avec ses permis de taxi (à distinguer du permis de chauffeur) contingente l'offre afin d'assurer un revenu suffisant aux chauffeurs.

Ce système de permis procède d'une vision corporatiste de la société, dans lequel une autorité publique accorde aux seuls « vrais » travailleurs, ici des chauffeurs, le droit d'accéder au marché, ici celui du transport rémunéré de personnes. Dans ce modèle, les chauffeurs occasionnels, ceux qui combinent travail et études, ou ceux qui combinent plusieurs petits boulots, sont taxés à l'entrée du marché, par le truchement de la rente qu'ils doivent payer aux propriétaires de permis.

Dans le débat actuel, on se préoccupe de l'intérêt des propriétaires de permis, qui risquent de voir la valeur de leur actif se déprécier, mais on parle peu de celui des chauffeurs de taxi non propriétaires.

Pour 8365 permis au Québec, il y a 20600 chauffeurs. À Montréal, un chauffeur non propriétaire de permis doit, pour accéder au marché, payer entre quatre et six cents dollars par semaine à un titulaire de permis⁵. Une fraction de cette somme paie le coût de la voiture; l'essentiel représente la rente payée au titulaire du permis.

Pour payer cette rente, les chauffeurs non-propriétaires doivent travaillent de longues heures avant de gagner un cent de revenus propre. Avant même l'arrivée d'Uber, le système actuel leur faisait la vie dure : pour un revenu net modeste, ils doivent travailler beaucoup plus qu'une semaine de 40 heures, ce qui réduit leur gain sur une base horaire à un taux très modeste. Veut-on vraiment maintenir un système qui taxe lourdement des travailleurs au bas de l'échelle ?

⁵ Source : « taxiavendre.com, le portail officiel de l'industrie du taxi » : <http://www.taxiavendre.com/category/taxi-a-louer/a-11-montreal>

Parlons maintenant du cas des titulaires de permis, en particulier ceux qui se sont endettés pour l'acheter. « Les paiements d'intérêts pour rembourser les prêts accordés forcent les chauffeurs à travailler davantage que nécessaire. Puisqu'ils commencent la journée avec une perte d'argent (le paiement des intérêts), les chauffeurs doivent rentrer travailler simplement pour s'assurer de ne pas perdre de l'argent. En l'absence des permis, il serait plus facile pour les chauffeurs de choisir de travailler selon les moments les plus opportuns pour maximiser leur bien-être. Notons aussi qu'ils pourraient perdre moins de temps à attendre à une station, en choisissant les bons moments pour travailler »⁶.

Finalement, le système actuel fondé sur le contingentement de l'offre, n'est à l'avantage que des propriétaires de permis de longue date, qui l'ont acquis à une fraction de sa valeur actuelle au marché. Par contre, le système actuel fait trois catégories de perdants : les chauffeurs non propriétaires de permis, les titulaires de permis endettés, et bien sûr les consommateurs qui doivent payer plus cher la course en raison du coût du permis.

Le contre argument à cette analyse est qu'en l'absence de la barrière à l'entrée que représente le système de permis, le marché serait inondé par une horde de chauffeurs occasionnels. Une demande fixe serait servie par une offre surabondante, ce qui empêcherait les « vrais » chauffeurs de gagner un revenu décent.

Il s'agit là bien sûr d'une hypothèse, puisqu'au Québec le marché est actuellement contingenté, de sorte que nous ne pouvons observer ce scénario. Toutefois, il existe une raison de penser qu'il ne se produirait pas : l'innovation technologique.

Un excédent de l'offre sur la demande se produit quand les producteurs ignorent l'état de la demande sur un marché. Dans le taxi, avant l'ère numérique, les chauffeurs n'avaient que leur expérience pour prévoir s'il allait y avoir de la demande à telle heure, dans telle zone. Ils étaient incités à tenter leur chance, ce qui pouvait engendrer un excédent de l'offre, diminuant le revenu de chacun. Le tarif réglementé aggravait ce problème.

De nos jours, avec des applications comme celle d'Uber, ou d'autres, les chauffeurs peuvent apercevoir les fluctuations de la demande de manière beaucoup plus fine, plus granulaire. La fluctuation du tarif au kilomètre, sur une base territoriale, envoie un puissant signal aux chauffeurs : quand il monte, cela les incite à entrer dans une zone; quand il baisse, cela les incite à la quitter. Ainsi l'offre peut réagir beaucoup plus finement à la demande qu'avant notre ère numérique.

⁶ Vincent Geloso et Germain Belzile, "Un échec annoncé depuis 1973 : La gestion de l'offre dans le taxi et les méfaits continus de la restriction de la concurrence pour les consommateurs", février 2016.

Dans ce nouveau contexte rendu possible par la technologie, le métier de chauffeur de taxi évoluera lui aussi. Dans le modèle actuel, les chauffeurs perdent une bonne partie de leur temps, durant les heures creuses, à attendre des clients. Dans le modèle émergent initié par Uber, l'offre gonfle ou se contracte en fonction des fluctuations de la demande. Il est possible qu'il y aura plus de chauffeurs occasionnels, et moins qui se consacreront à temps plein au métier.

4 L'innovation

En quoi Uber représente-t-elle une innovation, et en quoi les innovations qu'elle propose sont valables ? Les adversaires d'Uber avancent deux arguments :

- D'une part, qu'il n'y a pas réellement d'innovation, que la popularité d'Uber ne découle que du fait qu'elle et ses chauffeurs évitent les coûts liés à la conformité au cadre réglementaire du taxi (coût du permis) et aux lois fiscales.
- D'autre part, que la technologie Uber n'est pas propre à son modèle puisqu'il est possible d'utiliser la même technologie dans le cadre réglementaire actuel.

Ces deux arguments méritent d'être commentés.

4.1 La flexibilité de l'offre et du prix

La demande pour des services de transport de personnes fluctue selon l'heure du jour et selon les jours de la semaine. Il y a aussi des pointes à l'occasion de tempêtes et d'événements sportifs et culturels.

Face à cette demande fluctuante, l'offre du taxi traditionnel est à peu près fixe : un nombre à peu près fixe de voitures est sur la route. Ce découplage entre la demande et l'offre engendre deux types de files d'attente :

- Des taxis qui attendent des clients durant les heures creuses;
- Des clients qui attendent leur taxi plus longtemps les soirs de tempête.

C'est un classique : quand le prix et l'offre sont à peu près fixes, tandis que la demande fluctue : cela engendre tantôt des surplus, tantôt des pénuries.

Dans le modèle Uber, le prix de la course varie selon la demande : plus bas durant les heures creuses, plus haut pendant les pointes. En pointe, le prix plus élevé attire des chauffeurs additionnels sur la route. Dans les creux, le prix plus faible les incite à occuper leur temps de manière différente (autre boulot, études, etc.) qu'à attendre des clients. C'est cette adaptabilité de l'offre, facilitée par la technologie, qui est la véritable innovation dans le modèle Uber. De toute évidence, l'innovation n'est pas de se soustraire des coûts de conformité, c'est d'avoir facilité aux offreurs (les chauffeurs) la transmission de l'information,

notamment le signal de prix, qui les incite à moduler leur offre, à la hausse, à la baisse, selon les fluctuations de la demande.

Bien sûr, cette adaptabilité de l'offre est incompatible avec le cadre réglementaire actuel, qui contingente l'offre et fixe le prix.

Maintenant, cette adaptabilité de l'offre est-elle bonne ou mauvaise ?

- Un point de vue « transport collectif » est exprimé par Transport 2000 Québec : « On sait par ailleurs que la demande de transport varie beaucoup selon l'heure de la journée et que la densité de la population varie énormément sur le territoire. En complément d'une offre solide et structurante de transport collectif à haute capacité, il serait économiquement avantageux de mieux utiliser les automobiles existantes et leur lot d'espaces passagers pour réduire la part de l'auto solo. »
- Un point de vue « consommateur » est plus difficile à obtenir, car il n'existe pas d'association représentant les intérêts des usagers du taxi. Toutefois, la simple popularité du service Uber est un indicateur valide. En dépit du fait que personne n'aime payer plus cher en période de pointe, les clients d'Uber semblent accepter ce modèle; si ce n'était pas le cas, par définition, le prix n'augmenterait pas.

4.2 L'appréciation de la qualité

Une fonction traditionnelle de l'État, dans divers domaines, est d'évaluer la qualité des offres et d'informer les consommateurs, qui n'ont pas suffisamment de temps, d'intérêt ou de compétence pour effectuer cette appréciation eux-mêmes. Mais dans plusieurs secteurs, comme l'hébergement touristique, le cinéma ou le taxi, les technologies de l'information (TIC) ont rendu ou sont en voie de rendre l'activité d'évaluation par l'état désuet ou caduc. La clientèle adhère déjà aux nouvelles plateformes en ligne qui permettent d'évaluer la qualité des produits et services rendus. Cette adhésion devient rapidement la norme.

Dans le cas du taxi, le contrôle de la qualité passe par un mécanisme de gestion des plaintes. À Montréal ce mécanisme est confié au Bureau du taxi de Montréal (BTM). Un client mécontent doit se donner la peine de porter plainte au BTM, ce qui déclenche un processus d'enquête. Ce processus requiert bien sûr des ressources pour le gérer.

Arrive Uber avec sa plateforme qui permet à chaque client d'évaluer chaque chauffeur, à chaque course. Mieux, le chauffeur peut lui aussi évaluer le client. Les résultats par chauffeur sont agrégés, de sorte que leur cote d'appréciation est présentée aux clients potentiels. Un client peut refuser l'offre d'un chauffeur dont la cote lui paraît trop basse. Les chauffeurs dont la cote demeure trop faible se font éjecter du système. Voilà le genre de rétroaction instantanée et dynamique qui convient à notre ère interactive. Nous sommes loin du processus de gestion de plainte actuel.

En tant que client, que préférez-vous: un mécanisme de plainte bureaucratique qui requiert un investissement en temps de la part du plaignant, ou une cote établie par vos pairs et qui peut évoluer de jour en jour ? Déjà, en tant que consommateurs, nous fondons nos décisions d'achat sur les avis agrégés de nos pairs. Ce phénomène est déjà répandu dans l'industrie du voyage, de l'hébergement touristique (TripAdvisor), de la restauration (UrbanSpoon), des produits électroniques, des électroménagers, de l'enseignement collégial et universitaire (Rate my teacher) et plusieurs autres. Pourquoi pas dans le taxi? Le service de taxi n'est pas un bien qui requiert une expertise pointue pour l'évaluer, comme les médicaments par exemple. C'est un bien de consommation courante que quiconque peut évaluer. Et l'avis agrégé de centaines de clients sur un chauffeur vaut bien, peut-être mieux, qu'un rapport d'inspection d'un régulateur comme BTM ou CRQ.

L'État, par le truchement du Bureau du taxi ou du Contrôleur routier, pourrait se retirer de la fonction d'évaluation de la qualité du taxi, et laisser cela à l'appréciation directe par la clientèle. Il faudrait pour cela que l'ensemble des chauffeurs soit enregistré sur une application qui offre une fonctionnalité d'évaluation semblable à celle d'Uber.

Or, ce modèle d'évaluation directe par la clientèle, bien que supérieur au modèle de gestion bureaucratique des plaintes, est incompatible avec le cadre réglementaire actuel, dans lequel les chauffeurs-proprétaires achètent leur droit d'entrée dans le marché (permis) à fort prix. Dans ce cadre, il faut une très forte raison pour sortir un chauffeur-proprétaire pour cause de qualité déficiente.

5 Vers un nouveau cadre réglementaire

Jusqu'à présent dans ce mémoire, nous avons argué que le cadre réglementaire actuel du taxi, fondé sur la gestion de l'offre, avait échoué dans deux objectifs importants, soit d'assurer un revenu « décent » aux chauffeurs et d'encourager l'innovation. Nous avons aussi montré que deux pratiques apportées par Uber, soit la flexibilité de l'offre et du prix, et l'appréciation directe de la qualité par la clientèle, étaient de nature à améliorer le service de taxi. Dans cette section, nous proposons quelques pistes en vue d'ébaucher un nouveau cadre réglementaire.

De prime abord, **la FCCQ partage le point de vue du Commissaire de la concurrence du Canada**, qui a incité l'ensemble des régulateurs au Canada à moderniser le cadre réglementaire du taxi : *« Les organismes de réglementation devraient non seulement permettre les services de covoiturage, mais aussi alléger les règles applicables aux taxis traditionnels de manière à leur accorder toute la souplesse voulue pour livrer concurrence. C'est la recommandation que le Bureau de la concurrence a faite aux municipalités d'un bout à l'autre du pays. Nous exhortons les organismes de réglementation à admettre que l'essor de l'économie du partage offre la possibilité d'intensifier la concurrence dans le marché canadien pour que les consommateurs aient accès à bon prix à tout l'éventail de produits et*

services novateurs de qualité. Il est souvent nécessaire de réglementer pour assurer la sécurité et la protection des consommateurs, mais les organismes de réglementation ne devraient pas réglementer outre mesure. Ils devraient se fier au libre jeu du marché autant que possible, afin que la concurrence soit le moteur de la croissance et de l'innovation. Il faut repenser la réglementation inutilement lourde qui pèse sur l'industrie du taxi, comme les tarifications rigides et les restrictions sur le nombre de taxis en service. Une bonne politique publique privilégie l'intérêt du public avant celui d'une entreprise, d'une personne ou d'une industrie en particulier. Notre message se résume à ceci : fixez de nouvelles règles pour tous les acteurs. N'imposez pas la réglementation actuelle aux services de covoiturage. Nous invitons les organismes de réglementation à saisir les possibilités que leur offre l'économie du partage pour établir des règles du jeu qui s'appliquent également à tous les joueurs et qui stimulent l'innovation et la concurrence. »⁷

5.1 Un cadre adapté à l'inévitabilité de l'économie informelle

Dans le contexte anticipé, tel qu'évoqué dans la section 1, ou des dizaines, voire des centaines de milliers de Québécois, pourraient d'ici quelques années offrir à leurs collègues ou voisins, ou à des inconnus, des « lifts » rémunérés, avec plus ou moins de fréquence, avec un itinéraire ni entièrement déterminés par le conducteur, ni entièrement par le passager, il deviendra pratiquement impossible pour les autorités de départager nettement entre le covoiturage non commercial au sens strict et le transport de personnes rémunéré. Dès lors, le cadre réglementaire devra être adapté à l'émergence de l'économie informelle.

Plutôt que d'essayer de préserver deux mondes étanches : le transport de personnes rémunéré d'un côté et le covoiturage non commercial de l'autre, ce qui nous paraît irréaliste, **il y a lieu d'imaginer un cadre réglementaire adapté à l'émergence de l'économie informelle, qui incitera les chauffeurs à choisir volontairement de se soumettre à la réglementation.**

Dans l'esprit de la recommandation du Bureau de la concurrence, et tenant compte du contexte anticipé, tel que résumé ci-dessus, la FCCQ propose de faire évoluer le cadre réglementaire du transport de personnes selon les axes suivants :

- Reconnaître qu'il existera, de toute manière, du transport de personnes rémunéré, sur une base gré à gré, non réglementé, dans le cadre de l'économie informelle. Ce transport sera vraisemblablement rendu possible par des plateformes en ligne, qu'il s'agisse d'Uber, de Facebook, ou d'un autre joueur pas encore né.

⁷ John Pecman, « [On n'arrête pas le progrès \(et c'est tant mieux\)](#) », LaPresse, 29 novembre 2015.

- Reconnaître aux consommateurs l'intelligence et le droit de choisir, en toute connaissance de cause, entre un service de transport de personnes rémunéré et réglementé, et un service rémunéré, mais non réglementé.
- Reconnaître la pertinence et la légitimité d'une diversification de l'offre de services de transport de personnes, allant d'une offre bas de gamme, non réglementée, jusqu'à une offre haut de gamme, telle que celle envisagée par la Ville de Montréal, qui comprendrait notamment des chauffeurs formés, susceptibles de devenir des « ambassadeurs » de leur ville, et des tablettes dans les voitures⁸, en passant par une offre de base réglementée, qui se conformerait à des obligations minimales relatives à la santé et la sécurité. Reconnaître que le prix du service de transport variera selon la qualité.
- Permettre aux particuliers désirant offrir des services de transport rémunéré de choisir entre un statut réglementé, qui pourrait s'appeler « chauffeur agréé », et un statut non réglementé. Toutefois, tous les chauffeurs, agréés ou pas, seraient obligés à déclarer leur statut à tous leurs clients et aux intermédiaires qui pourraient leur apporter des clients.
- Imposer des obligations relatives à la santé et à la sécurité des clients et des conducteurs, à l'ensemble des personnes désirant offrir un service de transport de personnes réglementé :
 - D'avoir subi avec succès un examen de santé physique (test visuel et rapport médical);
 - D'avoir subi avec succès une vérification des antécédents judiciaires;
 - D'avoir fait inspecter son véhicule deux fois par année pour en vérifier la sécurité;
 - D'être couvert par une assurance responsabilité civile conçue pour le transport de personnes.

À dessein, nous avons limité ces obligations minimales aux quatre, ci-dessus, qui répondent manifestement à des objectifs de santé et de sécurité publique. Nous avons délibérément écarté les obligations visant à protéger les intérêts économiques des joueurs établis, comme le permis de taxi, ou qui sont trop onéreuses. En particulier, nous ne pensons pas qu'une formation doive obligatoirement faire partie des conditions minimales pour offrir un service de transport de personnes, pas plus qu'il ne doit y avoir une limite sur l'âge du véhicule. Ces deux conditions, la formation et l'âge du véhicule sont susceptibles de décourager bon nombre de chauffeurs de participer au marché réglementé et de les pousser à se cantonner dans une offre non réglementée.

⁸ Ville de Montréal, « Politique sur l'industrie du taxi de la Ville de Montréal », 2014.

- Obliger l'ensemble des intermédiaires, incluant Uber, à vérifier la véracité d'une déclaration, faite par un particulier, à l'effet qu'il se conforme aux obligations minimales, d'une part, et à informer un client, avant la répartition d'une course, s'il s'agit d'un service réglementé ou non réglementé, d'autre part.
- Informer et sensibiliser les consommateurs à la différence entre un service de transport réglementé (chauffeur agréé) et non réglementé. En particulier, prévenir les consommateurs qu'en se prévalant d'un service non réglementé, ils assument certains risques, sans mécanisme de recours.
- Reconnaître la légitimité d'une baisse du prix des courses, en raison de la baisse du coût de conformité à la réglementation. Une telle baisse ne doit pas être vue comme un mal, mais comme un bien. Priver les consommateurs de l'avantage associé à une baisse du prix des courses, au nom d'une politique publique échouée, serait une erreur. Une baisse du prix pourrait attirer un plus grand nombre de clients vers le transport par automobile rémunéré, de préférence à l'automobile. Du point de vue des chauffeurs, l'augmentation de l'offre, qui exerce une pression à la baisse sur leurs revenus, pourrait être compensée par une augmentation de la demande.
- Reconnaître la valeur d'une fluctuation du prix des courses, selon la fluctuation de la demande, afin d'envoyer un signal de prix aux chauffeurs d'entrer ou de se retirer du marché, ou encore de se diriger vers une zone en pénurie.

Ce jeu de règles, ébauché ci-dessus, nous paraît assez robuste pour protéger les consommateurs sur le plan de la santé et de la sécurité publique, mais pas onéreux au point de pousser les joueurs vers l'économie souterraine. Il nous paraît aussi viable, en ce que la vaste majorité des joueurs sont susceptibles d'y adhérer volontairement, sans qu'il ne devienne nécessaire de mettre en place un appareil de contrôle et de répression coûteux.

5.2 La transition d'un cadre à l'autre

Dans la section précédente, nous avons ébauché un cadre réglementaire qui nous paraît adapté à notre époque, caractérisée par l'émergence de l'économie informelle. Mais comment passer du cadre actuel à celui envisagé?

Plusieurs autres industries réglementées ont vu leur cadre réglementaire transformée par le législateur. Rappelons les cas du transport aérien, du transport par camion et des télécommunications, entre autres. Quand il s'agit d'introduire plus de concurrence dans un marché, il existe deux grandes approches :

- Augmenter les obligations réglementaires (et le fardeau de conformité qui leur est associée) s'appliquant aux joueurs les plus forts;
- Diminuer les obligations s'appliquant aux joueurs les plus faibles.

Dans les deux approches, il s'agit d'aboutir, dans un délai raisonnable, à un jeu de règles uniques applicables à tous ceux qui se conforment à la réglementation (*level playing field*).

En pratique, les joueurs les plus forts et les plus faibles ne sont pas toujours les mêmes. Dans certains cas, comme celui des télécommunications, les joueurs les plus forts étaient les compagnies de téléphone titulaires des licences originales (*incumbents*); les plus faibles étaient les challengers. Dans d'autres cas, comme le transport aérien (au Canada), les challengers étaient des transporteurs aériens étrangers plus gros et plus forts qu'Air Canada.

Dans le cas du taxi, l'industrie traditionnelle est fragmentée, tandis qu'Uber possède les ressources d'une multinationale.

Il y a donc lieu, dans ce contexte, de procéder en parallèle selon deux axes :

- Imposer une série d'obligations réglementaires à Uber et aux autres services d'intermédiaires semblables, ainsi qu'aux chauffeurs désirant avoir le statut de chauffeur agréé;
- Diminuer les obligations réglementaires (et le coût afférent) applicables à l'industrie du taxi traditionnelle.

Comme discuté précédemment, les obligations associées au statut de transporteur de personnes rémunéré réglementé (chauffeur agréé) doivent être assez modestes pour ne pas décourager les gens à adhérer à ce statut sur une base volontaire. S'ils sont trop onéreux, cela va pousser les gens à rester dans le statut non réglementé. Le tableau suivant schématise notre proposition visant à faire converger les obligations de l'industrie traditionnelle et des nouveaux joueurs, comme Uber et ses chauffeurs. Le passage d'un cadre à l'autre pourrait s'étaler sur quelques années. Il s'agit d'imprimer la direction du changement, sans pour autant laisser la valeur des permis s'effondrer d'un jour à l'autre.

Obligations à retirer à l'industrie traditionnelle	Obligations à imposer aux nouveaux joueurs : transporteurs désirant adhérer au statut réglementé et intermédiaire comme Uber .
Chauffeurs	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Obligation d'acheter l'accès au marché par le truchement d'un permis de taxi <input type="checkbox"/> Obligation d'avoir subi une formation pour accéder au marché <input type="checkbox"/> Obligation d'avoir une voiture de moins de dix ans 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Se soumettre à un examen de santé <input type="checkbox"/> Se soumettre à une vérification des antécédents judiciaires <input type="checkbox"/> Être couvert par une assurance responsabilité civile <input type="checkbox"/> Soumettre son véhicule à un examen mécanique deux fois par année
Intermédiaires	
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Vérifier la véracité des déclarations des chauffeurs, quant à leur conformité aux obligations réglementaires ci-dessus; <input type="checkbox"/> Informer tous les clients du statut du chauffeur (réglementé ou pas) au moment de l'offre de la course. Laisser les clients choisir entre un chauffeur agréé (se conformant à la réglementation) et un chauffeur non agréé. <input type="checkbox"/> Informer tous les clients de l'appréciation qualité du chauffeur par les clients. <input type="checkbox"/> Percevoir les taxes de vente au nom des chauffeurs et les remettre aux agences de revenu. <input type="checkbox"/> Informer les agences de revenus des revenus perçus par tous les chauffeurs, agréés ou pas. <input type="checkbox"/> Déclarer ses revenus de société perçus au Québec.

6 La conformité fiscale

Dans cette section, nous approfondissons un peu sur l'enjeu de la conformité fiscale, une préoccupation de premier plan pour le gouvernement, et qui détermine aussi la compétitivité

relative des joueurs. En effet, il est facile d'être compétitif quand on se soustrait aux obligations fiscales.

Tous les contribuables, particuliers et sociétés, doivent se conformer aux lois fiscales. Dans l'industrie du taxi, Uber et ses chauffeurs doivent certes collecter la TPS et la TVQ, déclarer leurs revenus au Québec, et payer l'impôt exigible. L'industrie traditionnelle aussi : en 2015, Revenu Québec évaluait l'évasion fiscale dans cette industrie à 72 millions \$.

Uber est le seul joueur à n'accepter que le paiement électronique; les chauffeurs Uber n'acceptent pas le paiement en numéraire. Par contraste, dans l'industrie du taxi traditionnel, bon nombre de chauffeurs n'acceptaient que le paiement comptant, refusaient d'offrir le paiement électronique, jusqu'à ce que la Ville de Montréal, par exemple, leur impose cette obligation en octobre 2015. Or, l'on sait que les transactions comptant sont plus propices à l'évasion fiscale que les transactions électroniques. Dans le débat sur la conformité fiscale, l'arrivée d'Uber, qui a poussé les régulateurs à obliger les chauffeurs traditionnels à accepter le paiement électronique, a finalement eu un effet positif.

Taxes de vente Les lois fiscales, comme toutes les autres doivent être régulièrement modernisées pour tenir compte de l'évolution des technologies et des pratiques. Parmi les lois fiscales, un règlement d'application générale oblige uniquement les fournisseurs dont le chiffre d'affaires excède 30 000\$ à collecter les taxes de vente. Ce règlement a pour effet d'exclure de l'obligation beaucoup de chauffeurs occasionnels, que ce soit des chauffeurs Uber ou des chauffeurs locataires de permis.

Impôt des particuliers Le prochain cadre réglementaire doit amener l'ensemble des chauffeurs à se conformer aux lois fiscales. Ici, la couverture devrait être intégrale : la conformité aux obligations fiscales devrait viser les chauffeurs Uber comme les chauffeurs de taxi traditionnels, les chauffeurs choisissant un statut non réglementé tout comme ceux choisissant un statut réglementé.

Les exploitants des plateformes électroniques centralisées, que ce soit Uber, des intermédiaires de taxi traditionnels, ou d'autres fournisseurs de services de paiement, seraient bien placés pour comptabiliser les gains des chauffeurs et en informer les agences de revenus. Pour la FCCQ, il est raisonnable que le législateur leur impose cette obligation.

Tant que fournisseurs de services de transport pourront accepter le paiement comptant, il subsistera une possibilité qu'ils ne déclarent pas tous leurs revenus. Cet échappatoire existera tant qu'il y aura du numéraire (billets de banque et monnaie). En attendant,

l'installation d'appareils mouchards électroniques dans les taxis traditionnels, comme prévue, pourrait colmater une partie la brèche⁹.

Impôt des sociétés Selon des reportages de presse, Uber fait partie des sociétés qui déménagent dans un paradis fiscal au moins une partie des bénéficiaires sur leurs affaires au Québec ou au Canada. Cette pratique est légale en ce qu'elle est conforme à la lettre des lois fiscales telles que rédigées. Cela dit, la FCCQ partage l'opinion selon laquelle Uber, tout comme l'ensemble des sociétés opérantes au Québec et au Canada, devrait y déclarer le revenu et les bénéficiaires qu'elles y gagnent. La solution à ce problème dépasse le cadre de la présente consultation et se trouve dans les accords fiscaux internationaux.

7 L'indemnisation des titulaires de permis

Le passage d'un cadre réglementaire à un autre entraînera une dépréciation de la valeur des permis. De toute évidence, l'indemnisation des titulaires de permis est un problème de fond qu'il faudra aborder.

La FCCQ appuie le principe d'une indemnisation des titulaires de permis de taxi, pour deux raisons :

- Un certain nombre de titulaires de permis sont de véritables « victimes du progrès ». Nous pouvons nous imaginer à leur place. La société ne devrait pas les laisser tomber;
- L'indemnisation des perdants d'une innovation ou d'une réforme, parfois appelée « coûts de transition » est la manière habituelle d'atténuer leur résistance au changement.

Le gouvernement pourra établir le taux de cette indemnisation, quelque part entre zéro et la valeur au marché des permis. Pour financer cette indemnisation, la solution pourra puiser :

- Dans une taxe sur les courses;
- Dans les recettes fiscales additionnelles si Uber déclare ses revenus au Québec et si les chauffeurs Uber les déclarent aussi.

⁹ Denis Lessard, « [Évasion fiscale: bientôt des mouchards dans les taxis](#) », LaPresse, 27 août 2015.

8 Conclusion : l'innovation bouscule mais ce n'est pas une raison d'y renoncer

Il n'existe pas d'innovation qui ne fait pas de perdants. Le courriel a réduit le besoin pour des facteurs. La relève à distance de la consommation d'électricité ou de gaz a réduit le besoin pour des relevés de compteurs. Le commerce en ligne est en train de transformer le commerce de détail, aux dépens des joueurs qui n'y adhèrent pas. Rétrospectivement, l'électricité a tué le métier d'allumeur de réverbères. En regardant vers le futur, la voiture sans conducteur que développe Google va possiblement rendre obsolète le métier de chauffeur de taxi. Déjà les modèles de covoiturage, d'autopartage et même le taxi traditionnel font mal aux constructeurs d'automobile : *“For example, Altimeter Partners reports that every car-sharing vehicle drives a revenue loss of at least \$270,000 to an average auto manufacturer by reducing car ownership by 9-13 vehicles. The impact however is greater, as a cascading effect impacts auto loans, car insurance, fuel, auto parts, and other services.”*¹⁰ Pourtant, en dépit de tous ces perdants, personne ne voudrait renoncer à l'une ou l'autre des innovations mentionnées.

Voudrait-on freiner le développement de la voiture sans chauffeur sous prétexte de protéger le métier de chauffeur de taxi ? Si le Québec avait des manufacturiers d'automobiles sur son territoire, voudrait-on freiner l'autopartage parce que cela réduit la demande pour des automobiles ? Poser la question c'est y répondre.

Quand le secteur est peu ou pas réglementé, comme le commerce de détail, la transition se fait naturellement. Les joueurs qui flairent le changement de paradigme s'adaptent et prospèrent; ceux qui l'ignorent ou détournent le regard se font sortir graduellement du marché. Mais quand il s'agit d'un secteur lourdement réglementé, comme le taxi, les joueurs établis (*incumbents*) demandent à leur régulateur de les protéger contre les challengers. Alors qu'ils sont censés être voués aux intérêts des consommateurs, les régulateurs deviennent alors, de fait, des protecteurs de l'ordre établi.

Il est tout à fait normal que les innovateurs bousculent les cadres réglementaires, forçant leur modernisation. Il appartient au législateur de reconnaître quand elles sont devenues désuètes ou inapplicables, car conçues dans des circonstances différentes. Il appartient aussi au législateur de moderniser les cadres réglementaires en focalisant sur les objectifs de base, comme la santé et la sécurité des consommateurs, et le maintien d'une concurrence apte à stimuler l'innovation. Les réformes doivent aussi tenir compte de l'évolution des mœurs, comme l'émergence de l'économie informelle.

¹⁰ Frank Diana, « [The sharing economy](#) », septembre 2014.

Plusieurs juridictions au Canada (ex. : Edmonton) et à travers le monde (ex. : Nouvelle-Zélande) sont en voie de moderniser le cadre réglementaire du taxi. Il n'y a pas de solution unique, chaque législateur cherche l'équilibre entre des objectifs concurrents. Mais tous ceux qui se sont engagés sur le chemin de la réforme ont reconnu les bienfaits d'une concurrence accrue.

Il n'existe pas non plus d'innovation qui ne connaît pas de ratés dans le cours de son émergence. Pour rester dans l'exemple de la musique, les premières plates-formes de partage de fichiers ont certes enfreint les droits des détenteurs de droits. Mais il reste que l'industrie s'est transformée. Dans le taxi, le BTM peut bien évoquer des fautes commises par des chauffeurs Uber, l'ARQ peut bien perquisitionner chez Uber pour vérifier sa conformité aux lois fiscales, tout cela est légitime en ce moment, mais cela ne justifie pas pour autant le maintien du cadre réglementaire actuel.

Dans le futur, la réglementation devra continuer de protéger les clients : les chauffeurs agréés devront se conformer à des obligations minimales, véritablement en lien avec la santé et la sécurité du public, et pas trop onéreuses pour les dissuader d'adhérer volontairement au statut de chauffeur agréé. Les sociétés et les personnes qui font métier du transport de personnes devront collecter la TPS et la TVQ, et aussi payer l'impôt sur leurs revenus.

Par contre, l'actuel système de permis de taxi ne pourra survivre dans la mesure où il vise le contingentement de l'offre. Monsieur madame Tout-le-Monde pourra le contourner de plus en plus facilement, peu importe si la technologie est portée par Uber, par Facebook ou par un autre joueur pas encore né. La seule voie réaliste consiste à adapter le cadre réglementaire à l'émergence de l'économie informelle.

Pour faciliter la transition vers un nouveau cadre réglementaire, il faudra bien sûr indemniser les perdants que sont les propriétaires de permis, surtout ceux qui l'ont acquis récemment.

C'est au fil de questions sectorielles comme celle-ci que nous choisissons implicitement, comme société, entre l'inertie et le dynamisme.