

Numéro 8 - 12 février 2020

**Les dommages causés aux Canadiens et  
à l'économie par l'emploi précaire**

## **Expansion prédatrice des plateformes logicielles**



« Debout les travailleurs de l'économie sur demande ! » - bannière des messagers de Foodora lors du défilé de la Fête du travail à Toronto le 2 septembre 2019

- **Faits saillants du rapport de Statistique Canada sur les travailleurs dans l'économie à la demande**  
- K.C. Adams -

À titre d'information

- **La capacité de travail des travailleurs et la contradiction entre sa valeur d'échange et sa valeur d'usage**

---

## **Les dommages causés aux Canadiens et à l'économie par l'emploi précaire** **Expansion prédatrice des plateformes logicielles**

L'oligarchie financière supranationale resserre son emprise sur l'économie dans le cadre de son expansion au Canada. Les oligarques utilisent des plateformes logicielles pour cibler le transport urbain de passagers, la livraison de fret et de plats préparés, le nettoyage et la rénovation d'hôtels, de maisons et d'entreprises et le trafic de travailleurs contractuels à toutes sortes d'employeurs publics et privés.

Son but, comme toujours, n'est pas d'utiliser les progrès de la technique scientifique pour favoriser les

travailleurs et la société, humaniser l'environnement social et naturel et apporter une planification moderne à la vie urbaine et rurale, mais d'étendre son contrôle privé sur l'économie, vaincre ses rivaux et maximiser son profit privé. Les plateformes logicielles et les applications sur téléphones intelligents transforment la classe ouvrière en « travailleurs à la demande » sans droits dans une économie de petits boulots, d'emplois précaires avec des salaires, des avantages sociaux et des conditions de travail inférieurs à la norme.

Pour lancer leurs expansions dans de nouvelles villes, les entreprises supranationales du transport par applications mobiles tentent d'obtenir une opinion publique favorable des utilisateurs de leurs services avec des expositions répétées dans les médias de masse sur le chaos, l'anarchie et les lacunes du transport en commun urbain et en particulier l'industrie du taxi. Leur solution aux problèmes n'est pas de reconnaître la nécessité d'un transport en commun public gratuit avec une planification éclairée pour favoriser les travailleurs, y compris l'utilisation d'applications mobiles, par exemple pour mettre en lien les passagers avec des microbus publics. Non, pour elles il s'agit de trouver les moyens d'augmenter l'utilisation de la voiture, de perturber l'industrie traditionnelle du taxi, d'exploiter le grand nombre de travailleurs vulnérables désespérément à la recherche d'un emploi, en particulier les nouveaux immigrants, et d'ainsi accaparer une part toujours plus grande de la richesse sociale de l'économie.



Les oligarques dépensent des millions de dollars pour faire de la publicité et faire pression sur les représentants politiques à différents niveaux pour ouvrir la porte à leurs opérations en contournant les réglementations existantes, en particulier celles qui régissent l'industrie du taxi, pour opérer en toute impunité sur le dos de la classe ouvrière. Par un tour de prestidigitation, ils parviennent à faire croire que les chauffeurs des services de transport par applications mobiles ne sont pas leurs employés, mais de soi-disant entrepreneurs indépendants et ne sont pas dignes de normes de travail même minimales. Cette illusion élimine en un éclair toute notion d'emploi stable régulier, de rémunération des heures supplémentaires, de congés payés et de jours fériés, ou de retenues sur la paie pour l'assurance-emploi, les accidents du travail et les pensions.

Les sociétés de plateforme logicielle ont déjà une partie importante de la classe ouvrière dans une forme d'emploi contractuel vulnérable. Même avant le début des opérations d'Uber dans les Basses terres du Fraser en Colombie-Britannique à la fin de janvier, l'entreprise comptait 90 000 travailleurs à la demande comme chauffeurs au Canada. Au-delà des chauffeurs qui transportent des passagers et livrent de la nourriture, les employés d'hôtel et d'autres sont victimes de trafic via des applications et affectés à des lieux de travail spécifiques pour une durée limitée dans ce qu'on appelle l'économie sur demande ou l'économie de petits boulots. Statistique Canada estime qu'en 2016 le nombre de travailleurs sur demande était passé à 1,66 million au pays.

Pour éviter l'impôt sur le revenu des sociétés, le paiement via l'application logicielle se fait à l'extérieur du pays. C'est du moins le cas d'Uber selon différentes enquêtes. Cela se fait aux Pays-Bas, puis par des paradis fiscaux comme les Bermudes. Une grande partie du profit serait utilisée pour s'emparer de nouveaux secteurs, comme Uber et Lyft le font en Colombie-Britannique, où le gouvernement de coalition du NPD et du Parti vert leur accorde le droit de fonctionner sans aucun des règlements régissant actuellement l'industrie du taxi et sans se soucier de la pollution supplémentaire, de la congestion des véhicules sur les routes, de l'abus évident de travailleurs vulnérables et de la réduction des revenus des chauffeurs de taxi.

*LML* appelle les Canadiens à soutenir pleinement les campagnes en cours pour organiser les

chauffeurs du transport et les livreurs sur demande par applications mobiles pour défendre leurs droits et leurs réclamations à la nouvelle valeur qu'ils produisent, ainsi que pour dénoncer les partis-cartels au pouvoir pour leur capitulation à la pression de l'oligarchie financière supranationale pour faciliter les stratagèmes pour payer les riches.

Voir [Les chauffeurs d'Uber s'unissent](#) et [Justice for Foodora courriers](#) pour plus d'informations.



---

## Faits saillants du rapport de Statistique Canada sur les travailleurs dans l'économie à la demande

- K.C. Adams -

Voici des renseignements pertinents concernant les travailleurs à la demande tirés du document de recherche de décembre 2019 de Statistique Canada intitulé « Mesurer l'économie à la demande au Canada au moyen des données administratives », qui examine les données fiscales et administratives de l'Agence du revenu du Canada (ARC), la Base de données canadienne sur la dynamique employeurs-employés (BDCDEE), l'Enquête sur la population active (EPA) et autres sources. Les commentaires séparés de *LML* sont donnés entre crochets.

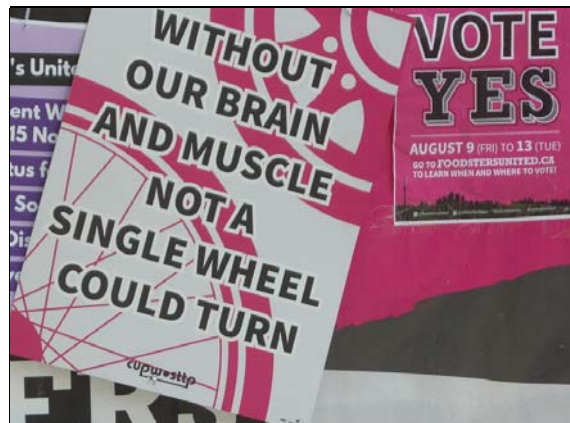
Les travailleurs à la demande ne sont généralement pas employés à long terme par une seule entreprise ; au lieu de cela, ils concluent divers contrats avec des entreprises ou des individus (demandeurs de tâches) pour accomplir une tâche spécifique ou pour travailler durant une période de temps spécifique pour laquelle ils sont payés une somme négociée. Cela comprend des entrepreneurs indépendants ou des pigistes avec des qualifications particulières et, de plus en plus, des travailleurs à la demande embauchés pour des emplois qui sont offerts et négociés par le biais du nombre croissant de plateformes en ligne et de marchés par l'approche participative axée sur l'offre tels que Uber, Lyft, TaskRabbit, Upwork, Guru, Fiverr et Freelancer. Les revenus et l'activité professionnelle des travailleurs à la demande sont incertains, mineurs ou occasionnels.

De 2005 à 2016, le pourcentage de travailleurs à la demande par rapport à la main-d'oeuvre totale au Canada est passé de 5,5 % à 8,2 %. Cela représente 1 666 061 travailleurs à la demande en 2016. Ces derniers n'ont perçu aucun salaire ni traitement à déclarer comme revenu imposable sur le feuillet T4 ou ont combiné leur travail à la demande avec les salaires ou traitements imposables sur le feuillet T4.

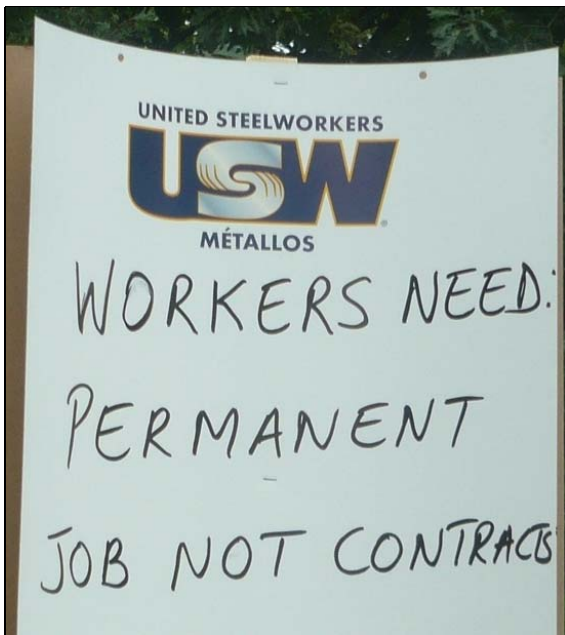
Une partie de l'augmentation à 8,2 % est attribuable à l'introduction et à la prolifération de plateformes en ligne employant des travailleurs à la demande avec des modalités de travail très « souples » et souvent peu contraignantes (Uber, Lyft, etc.).

Le revenu annuel d'un travailleur à la demande typique était généralement faible. Le revenu médian net des travailleurs à la demande en 2016 n'était que de 4 303 \$. Les travailleurs les moins bien payés dans les 40 % les plus modestes de la répartition annuelle des revenus étaient environ deux fois plus susceptibles de participer à un travail à la demande que les autres travailleurs.

Le travail à la demande n'était généralement qu'une activité temporaire. Environ la moitié de ceux



qui ont commencé un travail à la demande au cours d'une année donnée n'avaient aucun revenu provenant du travail à la demande l'année suivante. Cependant, une part non négligeable des nouveaux arrivants - environ le quart - sont demeurés des travailleurs à la demande pendant trois ans ou plus.



Le travail à la demande était plus répandu chez les immigrants que chez les personnes nées au Canada. En fait, 10,8 % des travailleurs immigrants de sexe masculin qui étaient au Canada depuis moins de cinq ans étaient des travailleurs à la demande en 2016, comparativement à 6,1 % des travailleurs nés au Canada.

Un sondage de 2017 a révélé que 9 % de la main-d'oeuvre de la région métropolitaine de Toronto travaillait par le biais de plateformes en ligne. Les personnes qui travaillent via des plateformes en ligne ne sont qu'une partie de l'économie à la demande, car tous les employés à la demande ne le font pas.

Les travailleurs à la demande sont susceptibles en ce moment d'être classifiés aux fins d'impôts (et

s'ils sont admissibles ou non aux prestations organisées par l'État et payées entièrement ou en partie par l'entreprise, telles que l'assurance-emploi (AE), les indemnités pour les accidents du travail et les prestations du Régime de pensions du Canada) comme des travailleurs indépendants au sein d'entreprises non constituées en société qui déclarent un revenu d'entreprise, professionnel ou de commission dans leur déclaration de revenus. Ils doivent remplir un formulaire T2125 - État des résultats des activités d'une entreprise ou d'une profession libérale et le joindre à leur formulaire d'impôt T1. Ils ne reçoivent pas de un feuillet T4 de relevé de revenus de leur employeur qui embauche des travailleurs à la demande.

StatCan entend par « travailleurs » tous les particuliers a) qui ont déclaré un revenu d'emploi tiré de feuillets T4 ou d'autres revenus d'emploi, comme des pourboires, des gratifications ou des jetons de présence, sur leur formulaire T1 ; b) qui ont déclaré sur un formulaire T2125 un revenu de travail indépendant dans une entreprise non constituée en société ; c) qui ont été identifiés comme propriétaires d'entreprises constituées en société dans les déclarations de revenus des sociétés.

L'Enquête sur la population active (EPA) classe les travailleurs en plusieurs catégories : les employés des secteurs privé et public, les travailleurs indépendants au sein d'entreprises constituées en société avec et sans employés, les travailleurs indépendants au sein d'entreprises non constituées en société avec et sans employés et les employés privés travaillant dans des entreprises familiales sans salaire.

StatCan considère que les travailleurs à la demande ne sont pas des salariés, n'ont pas de contrat à long terme avec un employeur, n'ont pas d'horaire de travail prévisible et n'ont pas de revenus prévisibles. Ils sont des travailleurs indépendants pigistes au sein d'entreprises non constituées en société, des journaliers ou des personnes qui travaillent à partir de plateformes en ligne. StatCan définit partiellement les travailleurs à la demande par la façon dont les travailleurs déclarent leurs conditions de travail aux autorités fiscales.

**[Commentaire :** De cette façon, l'employeur et les autorités de l'État classent subjectivement les travailleurs en tant que travailleurs ou non selon ce qui favorise les intérêts de ceux qui achètent la

valeur d'échange de la capacité de travail de la classe ouvrière et prennent le contrôle de sa valeur d'usage et de la valeur sociale produite par les travailleurs. Selon une loi ou un code du travail particulier, une classification en tant que travailleurs indépendants pigistes au sein d'entreprises constituées ou non en société, des journaliers ou travailleurs à la demande employés via une plateforme logicielle ou sous contrat avec des trafiquants de travailleurs peut signifier que l'employeur n'a pas à garantir de normes de rémunération pour des heures supplémentaires, des vacances payées, un salaire minimum, des congés de maladie payés ; à payer en partie ou en totalité pour les prestations et les retenues salariales organisées par l'État pour l'assurance-emploi, l'indemnisation des accidentés du travail ou les pensions ; à satisfaire à certaines normes établies en matière d'assurance pour un emploi particulier, de qualifications pour le travail, de sécurité pendant le travail ou de reconnaître le droit légal de former une organisation de défense collective (syndicat).

Cela signifie que ces entreprises de plateforme logicielle peuvent faire baisser le niveau de vie de la classe ouvrière en utilisant de nouvelles formes de lutte de classe contre les travailleurs. Ils agissent également comme des perturbateurs des entreprises traditionnelles, en particulier l'industrie du taxi à ce moment-ci. Les entreprises de transport en commun et autres qui utilisent des plateformes logicielles ne sont pas soumises aux tarifs du marché que les autorités publiques ont mis en place pour les sociétés de taxi, selon la valeur d'échange établie pour la capacité de travail des employés, à d'autres normes d'assurance et de permis, au nombre de voitures qu'elles peuvent déployer et à l'exigence qu'un certain nombre de voitures doivent être fournies pour gérer les passagers qui ont des besoins spéciaux.

Cela signifie qu'Uber et Lyft, par exemple, peuvent faire baisser les prix du marché et voler des parts de marché aux sociétés de taxis déjà établies et les faire cesser leurs activités. Les sociétés de plateformes logicielles qui opèrent en dehors des normes établies peuvent perturber les entreprises traditionnelles, les faire cesser leurs activités, faire baisser les salaires et les conditions d'emploi des travailleurs, puis augmenter progressivement les prix du marché qu'elles facturent pour le profit privé maximum. En plus, Uber et Lyft peuvent charger un tarif « de pointe » pendant les périodes de forte demande ou quand leurs algorithmes leur indiquent qu'ils peuvent le faire. Après seulement une semaine d'exploitation d'Uber et de Lyft à Vancouver, les compagnies de taxi et les chauffeurs ont signalé une baisse de 30 % de leur activité. La prolifération des plateformes logicielles de covoiturage et d'autopartage aggrave également l'anarchie générale et le chaos du système de transport urbain, générant encore plus de congestion sur les routes, des embouteillages, des accidents et la pollution de l'air.

Sans que les entreprises émettent un feuillet T4 pour ce que les travailleurs reçoivent en échange de la valeur d'échange de leur capacité de travail, la valeur ajoutée que l'entreprise qui embauche les travailleurs à la demande exproprie de la vente du service que les travailleurs produisent peut être dissimulée aux autorités publiques. Dans ce cas, l'employeur n'a pas à déclarer de différence entre le revenu brut de la vente du service (ou du bien) que le travailleur produit pour lequel un client paie, et le montant que l'employeur déduit du revenu brut pour payer la valeur d'échange de la capacité à travailler et pour toute valeur transférée consommée provenant d'équipements fixes et de matériel roulant ou de frais. L'employeur peut dissimuler et déplacer la valeur ajoutée (profit) expropriée hors de l'économie et du pays vers un paradis fiscal. Selon de nombreux rapports, Uber a pour pratique d'envoyer la totalité des revenus bruts aux Pays-Bas, d'où il retourne la valeur d'échange pour le conducteur et tout l'argent nécessaire pour payer les frais et la valeur transférée déjà produite (les coûts de production). La valeur ajoutée restante (le profit) est apparemment ensuite envoyée dans des paradis fiscaux aux Bermudes.]

\*\*\*

Le revenu médian d'entreprise des travailleurs indépendants au sein d'entreprises non constituées en société était de 10 000 \$ en 2013. Moins de 4 % des travailleurs indépendants au sein d'entreprises

non constituées en société de la BDCDEE avaient des employés. Ce résultat est conforme à la notion (basée sur des données fiscales) que le travail indépendant est une activité relativement mineure pour bon nombre de particuliers considérés comme travailleurs indépendants au sein d'entreprises non constituées en société.

Parmi les travailleurs à la demande, 48,6 % n'avaient pas d'emploi rémunéré et n'ont déclaré aucun revenu d'emploi, tandis que 36,3 % d'entre eux avaient un emploi rémunéré et environ 15,1 % avaient plusieurs emplois rémunérés. Par conséquent, les travailleurs à la demande sont répartis presque également entre ceux qui n'ont pas d'autres revenus à part leurs revenus provenant du travail à la demande et ceux qui complètent leurs salaires et traitements par des revenus tirés de leurs activités de travail à la demande. Le revenu médian net pour le travail à la demande en 2016 était de seulement 4 303 \$.

La part médiane du revenu de travail à la demande par rapport aux revenus totaux était de 76 %, ce qui signifie que, pour environ la moitié de tous les travailleurs à la demande, les revenus issus du travail à la demande représentaient plus des trois quarts de leurs revenus annuels totaux. Pour plus d'un quart de tous les travailleurs à la demande, les revenus issus du travail à la demande représentaient la totalité des revenus.



La première augmentation de travailleurs à la demande correspond à la récession de 2008-2009 ; elle a été un peu plus marquée chez les hommes que chez les femmes. La période où est survenue cette augmentation donne à penser que la croissance de la part de travailleurs à la demande au cours de ces années peut être attribuable, en grande partie, à des facteurs contraignants comme la baisse des perspectives d'emploi. La deuxième hausse marquée a été observée vers 2012-2013, mais la raison est moins évidente et pourrait être liée à la multiplication des plateformes en ligne au Canada qui a commencé au cours de ces années.

La part de travailleurs à la demande était beaucoup plus élevée chez les femmes que chez les hommes, et cet écart s'est élargi avec le temps. En 2016, la part des travailleuses à la demande était d'environ 9,1 % et celle des travailleurs à la demande était d'environ 7,2 %. Ces pourcentages correspondent en 2005 à environ 991 320 travailleurs à la demande et en 2016 à 1 666 061 travailleurs à la demande.

En termes de durée, 56,4 % des travailleurs à la demande qui sont entrés en 2013 (c'est-à-dire ceux qui étaient des travailleurs à la demande en 2013 mais pas en 2012) sont demeurés des travailleurs à la demande pendant au moins un an, tandis que 39,1 % sont restés des travailleurs à la demande pendant deux années consécutives et 29,8 % sont restés des travailleurs à la demande pendant trois années consécutives. Par exemple, c'est en 2012 qu'Uber a commencé ses activités au Canada et récemment a commencé ses activités à Vancouver. En 2019, Uber a signalé 90 000 conducteurs au Canada et 3,9 millions dans le monde. La plus grande société de plateforme en ligne de transport de personnes par covoiturage en Chine, appelée Didi Chuxing, compte 21 millions de conducteurs.

Le nombre de travailleurs à la demande sans salaire ni traitement (supplémentaire) a atteint un sommet autour de la récession en 2008-2009, mais est demeuré relativement stable avant d'atteindre un autre sommet en 2012-2013.

La part des travailleurs à la demande avec salaire ou traitement (supplémentaire) a augmenté de façon presque linéaire de 2006 à 2016 ; seules des hausses mineures ont été observées autour de 2008-2009. La tendance linéaire était particulièrement évidente chez les travailleuses à la demande qui reçoivent un salaire ou un traitement supplémentaire.

Le travail à la demande est devenu plus répandu de 2005 à 2016. Les travailleurs à la demande sans traitement ont réagi plus fortement aux facteurs contraignants (récession) et d'attraction (multiplication des plateformes en ligne). Dans l'ensemble, toutefois, une proportion croissante de travailleurs font du travail à la demande en plus de leur emploi principal, mais par ailleurs une proportion croissante de travailleurs à la demande ne gagnent aucun salaire ou traitement.

L'entrée dans le secteur du travail à la demande aux États-Unis est généralement précédée d'une baisse des revenus. Une tendance semblable a été observée au Canada. Les revenus inscrits sur le feuillet T4 ont chuté considérablement au cours de l'année d'entrée dans le secteur du travail à la demande, et cette baisse des revenus inscrits sur le feuillet T4 était plus importante chez les hommes que chez les femmes.

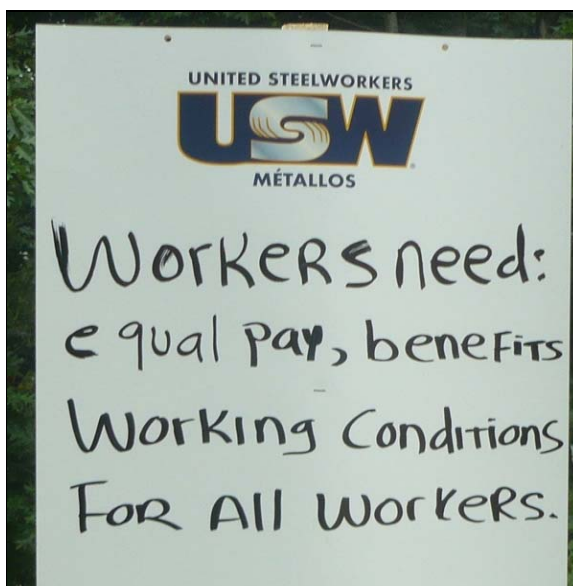
Les prestations d'assurance-emploi (AE) ont augmenté avant l'entrée dans le secteur du travail à la demande et ont chuté de façon marquée au cours de la première année du travail à la demande. Chez les femmes, cette tendance a été observée tant pour les prestations ordinaires que pour les prestations spéciales d'AE (maternité).

Des chercheurs se sont demandé si la baisse des salaires et traitements avant la première année de travail à la demande était la conséquence de chocs externes tels que des pertes d'emploi ou des réductions de salaire. Compte tenu des règles d'admissibilité à l'AE, l'augmentation des prestations d'AE avant l'entrée dans le secteur du travail à la demande semble indiquer que les chocs externes sont des facteurs importants dans la décision d'entrer dans le secteur du travail à la demande.

Les travailleurs indépendants au sein d'entreprises non constituées en société qui déclarent des revenus d'entreprise, de profession libérale ou de commission (par exemple, les conducteurs d'Uber et les livreurs de Lyft) joignent un formulaire T2125 — État des résultats des activités d'une entreprise ou d'une profession libérale à leur formulaire (d'impôts) T1. Le formulaire T2125 présente en détail tous les revenus et toutes les dépenses touchant l'exploitation de l'entreprise non constituée en société appartenant au particulier ou touchant l'exercice d'une profession par le particulier.

De 2005 à 2016, le taux de travail indépendant au sein d'entreprises non constituées en société a été stable, tout en observant que la part des travailleurs à la demande augmentait par rapport à tous les travailleurs canadiens. Cela veut dire qu'un nombre croissant de travailleurs indépendants au sein d'entreprises non constituées en société sont des travailleurs à la demande qui ont produit au moins un formulaire T2125.

Le travail à la demande a-t-il remplacé ou complété des formes moins précaires de travail indépendant non constitué en société qui sont associées à une entreprise formelle ? Premièrement, les travailleurs indépendants non constitués en société ont continué de produire les formulaires T2125 au même taux, mais étaient de



moins en moins susceptibles de déclarer un numéro d'entreprise. Un numéro d'entreprise est associé à une entreprise réelle. Avec un tel scénario, le travail à la demande a remplacé des formes plus stables de travail indépendant qui nécessitaient un engagement plus fort et éventuellement un investissement initial plus important.

Il est également possible qu'un plus grand nombre de cas de travail à la demande soient maintenant déclarés à l'ARC parce que cela se fait de plus en plus sur des plateformes en ligne, contrairement à ce qui se produisait auparavant, lorsque la plupart des activités à la demande étaient effectuées par des amis, des voisins ou d'autres sources informelles (le travail au noir), etc.

**[Commentaire :** Les employeurs des plateformes en ligne refusent d'émettre des feuillets T4 en disant que les travailleurs qui fournissent le service par le biais de la plateforme sont des travailleurs indépendants et non des travailleurs qui vendent leur capacité de travail. Cela signifie que l'entreprise en ligne n'a pas à répondre à des normes fédérales ou provinciales en ce qui concerne les conditions d'emploi telles que les heures supplémentaires, les jours fériés et les vacances payés, et à cotiser à l'AE et à contribuer aux indemnités versées aux accidentés du travail, etc.]

L'augmentation de la part des travailleurs à la demande représente à la fois une diminution de la part de travailleurs indépendants au sein d'entreprises non constituées en société ayant une entreprise stable et une augmentation du nombre de travailleurs indépendants qui font du travail à la demande en plus de leur activité commerciale principale.

Aucun groupe d'âge n'est prédominant dans la répartition selon l'âge des travailleurs à la demande ; ces derniers étaient répartis plus ou moins uniformément dans l'ensemble du spectre d'âge.

La proportion de travailleurs à la demande parmi l'ensemble des travailleurs était plus élevée là où les possibilités de travail à la demande étaient plus grandes, particulièrement dans les trois régions où se trouvent les grands centres urbains canadiens, soit Montréal, Toronto et Vancouver.

On note que 49,8 % des travailleurs à la demande et 45,2 % des travailleuses à la demande faisaient partie des deux quintiles les plus bas de la répartition du revenu total. Que ce soit chez les hommes ou chez les femmes, la prévalence des travailleurs à la demande dans le quintile de revenu le plus élevé correspondait à environ la moitié de celle des travailleurs à la demande dans le quintile de revenu le plus bas. (Se référer aux tableaux reproduits dans le rapport complet pour les quintiles)

La plupart des travailleurs à la demande travaillaient dans les services professionnels, scientifiques et techniques (19,0 %), la construction (12,4 %) ainsi que les services administratifs et de soutien, de gestion des déchets et d'assainissement (10,6 %), ce qui comprend les activités telles que l'administration, l'embauche et le placement de personnel, la préparation de documents, la prestation de services de nettoyage et l'organisation des déplacements.

Les travailleuses à la demande étaient surtout concentrées dans les soins de santé et l'aide sociale (20,2 %) et dans les services professionnels, scientifiques et techniques (17,4 %).

La répartition industrielle des travailleurs à la demande allait selon l'industrie dans laquelle ils exercent leur emploi principal. L'industrie ayant la plus forte proportion de travailleurs à la demande masculins était celle des arts, des spectacles et des loisirs (15,6 %), qui est l'industrie à l'origine du terme « travail à la demande ». On a également observé une forte prévalence de travailleurs à la demande dans les secteurs des soins de santé et de l'aide sociale (13,3 %), des services d'enseignement (11,3 %) ainsi que des services de l'immobilier et des services de la location et location à bail (10,8 %).

Chez les femmes, l'industrie ayant la plus forte proportion de travailleuses à la demande était celle des autres services (20,1 %), une vaste catégorie qui comprend des fournisseurs de soins personnels, des cuisiniers, des bonnes, des gardiennes et des nourrices (mais qui exclut



l'administration publique).

Selon une étude récente, une grande partie de l'augmentation récente des contrats indépendants aux États-Unis était attribuable à la croissance rapide du secteur des transports qui peut être directement liée à Uber et à des plateformes en ligne similaires. Une augmentation marquée de la part des travailleurs à la demande a été observée dans les services de taxi et de limousine au milieu des années 2010. Pourtant, même en 2016, alors que la part de travailleurs à la demande masculins dans les services de taxi et de limousine a presque doublé par rapport à 2014, cette part ne dépassait pas 3 % de l'ensemble des travailleurs à la demande masculins.

Plus d'un tiers de tous les travailleurs à la demande masculins (36,0 %) possédaient un diplôme universitaire, tandis qu'un pourcentage semblable de travailleurs à la demande masculins n'avaient qu'un diplôme d'études secondaires ou un niveau de scolarité moins élevé.

Il y avait une prévalence particulièrement élevée de travailleurs à la demande chez les hommes (13,7 %) et les femmes (16,5 %) qui possédaient un diplôme d'études supérieures (maîtrise ou grade supérieur). Il est probable que la prolifération des marchés suivant l'approche participative axée sur l'offre, tels que Upwork et Freelancer, a contribué à ces nombres.

Plus d'un tiers de tous les travailleurs à la demande et plus d'un quart de toutes les travailleuses à la demande n'avaient qu'un diplôme d'études secondaires ou un niveau de scolarité moins élevé, et un peu plus d'un tiers des travailleurs et des travailleuses à la demande possédaient un diplôme universitaire. StatCan fait remarquer que les travailleurs des quintiles les plus élevés de la répartition du revenu étaient moins susceptibles d'être des travailleurs à la demande que ceux des quintiles les plus bas.

La proportion de travailleurs à la demande était considérablement plus élevée chez les immigrants, en particulier les immigrants récents, par rapport aux travailleurs nés au Canada. Plus d'un tiers de tous les travailleurs à la demande masculins étaient des immigrants. Il s'agit d'une proportion beaucoup plus importante que la proportion d'immigrants dans la population active canadienne (environ 24 % en 2016). Même les immigrants qui étaient au Canada depuis 20 ans ou plus étaient plus susceptibles d'être considérés comme des travailleurs à la demande que les travailleurs nés au Canada. Parmi les immigrants récents, les immigrants étaient plus susceptibles d'être des travailleurs à la demande que les immigrantes, mais l'inverse était vrai pour les immigrants qui étaient au Canada depuis 20 ans ou plus.

Dix-neuf virgule six pourcent (19,6 %) des travailleurs à la demande masculins étaient des personnes dont les principales professions exercées se situaient dans le domaine des métiers, du transport et de la machinerie et des professions connexes. Les travailleuses à la demande dont les occupations étaient concentrées dans les secteurs des ventes et des services (22,1 %) ainsi que de l'éducation, du droit et des services sociaux, communautaires et gouvernementaux (20,3 %) sont les plus nombreuses.

La part de travailleurs à la demande parmi l'ensemble des travailleurs était la plus élevée chez les travailleurs qui exercent une profession principalement dans le domaine des arts, de la culture, des loisirs et des sports (24,2 % pour les hommes et 26,6 % pour les femmes). Environ 8,6 % des travailleurs à la demande et 9,8 % des travailleuses à la demande ont déclaré ne pas avoir travaillé en 2015 ou 2016, selon le recensement.

Pour lire de longs extraits du document de travail, [cliquer ici](#).

Pour lire le document de travail complet, [cliquer ici](#).

## À titre d'information

# La capacité de travail des travailleurs et la contradiction entre sa valeur d'échange et sa valeur d'usage

La définition d'un travailleur de Statistique Canada est plus large que celle des lois fédérales et provinciales du travail, qui introduisent des questions comme le contrôle des conditions de travail et la question de savoir si ceux qui vendent leur capacité de travail ont leur mot à dire sur les conditions d'emploi ou possèdent des équipements utilisés dans le travail. Toutes ces définitions sont en contradiction avec les conditions concrètes de l'économie impérialiste, son mode de production et sa structure étatique dominés par une oligarchie financière qui exploite la classe ouvrière.

L'économie impérialiste se compose de deux classes sociales principales, la classe ouvrière et l'oligarchie financière. La classe ouvrière qui gagne sa vie par le travail vend sa capacité de travail et travaille pour ceux qui l'achètent. Ceux qui achètent sa capacité de travail de la classe ouvrière, dont en tête l'oligarchie financière, contrôlent les principaux moyens de production, la structure étatique et ses entreprises, ainsi que la valeur sociale que les travailleurs produisent, notamment la valeur ajoutée qui constitue la base du profit.

En général, dans l'économie impérialiste toute activité qui ne tombe pas sous le contrôle de l'oligarchie financière et ne sert pas à étendre ou à préserver sa richesse sociale privée par l'expropriation d'une partie de la valeur nouvelle que les travailleurs produisent, la valeur ajoutée, est considérée comme illégitime ou indésirable. En somme, sous l'impérialisme, aucune activité économique n'a d'utilité pour l'oligarchie financière en place, à moins qu'elle ne puisse augmenter ou préserver sa richesse sociale et son pouvoir.



## La capacité de travail

Comme toutes les marchandises sur le marché, la capacité de travail de la classe ouvrière a une valeur d'échange et une valeur d'usage. Contrairement à d'autres marchandises, la valeur d'usage de la capacité de travail est toujours supérieure à sa valeur d'échange. La valeur d'échange est équivalente à la valeur investie pour former la capacité de travail des travailleurs depuis leur naissance et ajustée à son offre et sa demande sur le marché du travail et au niveau de la lutte de classe organisée par la classe ouvrière pour défendre ses revendications et ses droits.

La valeur d'usage équivaut à la valeur nouvelle que la capacité de travail produit dans l'économie impérialiste. La valeur nouvelle que les travailleurs produisent se compose de l'équivalent de sa valeur reproduite à laquelle s'ajoute une valeur additionnelle appelée la valeur ajoutée qui constitue le profit qu'exproprient ceux qui achètent la capacité de travail.

Les travailleurs sur le marché du travail impérialiste vendent leur valeur d'échange. Ceux qui achètent la capacité de travail exploitent la valeur d'usage des travailleurs et s'emparent du produit

social produit par la valeur d'usage. Le produit social contient la valeur transférée de la valeur déjà produite consommée au cours du processus de production et la valeur nouvelle qui se compose de la quantité reproduite équivalente à la valeur d'échange de la capacité de travail et une quantité additionnelle, la valeur ajoutée qui est le profit qu'exproprient ceux qui achètent la capacité de travail.

La présence dans l'économie des travailleurs qui vendent un service ou un bien qu'ils produisent eux-mêmes en dehors du marché du travail impérialiste est négligeable. Dans leurs cas, ils ne vendent pas leur capacité de travail comme valeur d'échange à un acheteur qui en prend le contrôle. Ils peuvent vendre leur capacité de travail sur le marché du travail ponctuellement ou non, et produire leurs propres biens et services comme revenu supplémentaire qu'ils peuvent ou non déclarer à l'Agence du revenu du Canada. Cela dépend dans une large mesure si l'acheteur du bien ou du service demande un reçu aux fins de l'impôt sur le revenu.

### **Les travailleurs à l'extérieur du marché du travail impérialiste**

Les travailleurs engagés dans la vente directe de leurs propres biens et services reçoivent un paiement pour la valeur du bien qu'ils produisent, qui comprend la valeur d'usage de leur capacité de travail pour la période de travail particulière et toute valeur (vieille) déjà produite qu'ils peuvent utiliser. S'il est pleinement réalisé, le total reçu est équivalent au prix de production du bien ou du service que le travailleur a produit et vendu. De cette manière, les travailleurs ne vendent pas leur capacité de travail comme valeur d'échange à quelqu'un d'autre. Ils conservent le contrôle de la valeur d'usage de leur capacité de travail et vendent directement ce qu'ils produisent. Leur capacité de travail n'est pas aliénée à une autre personne qui en achète la valeur d'échange et qui, ce faisant, prend le contrôle de la valeur d'usage et de la valeur totale de la production, qui est supérieure au montant payé pour la valeur d'échange.

Statistique Canada dit : « L'approche méthodologique adoptée dans l'étude n'est pas sans limites. Certes, il est peu probable que cette approche englobe des activités comme le gardiennage occasionnel, la promenade des chiens, la tonte de la pelouse (gardiennage, nettoyage et rénovation de la maison) ou d'autres activités informelles semblables qui se déroulent habituellement entre membres de la famille, amis et voisins. Ces activités ont toujours fait partie de la vie quotidienne, mais ne sont généralement pas considérées comme des activités sur le marché du travail et sont donc moins prioritaires pour les chercheurs intéressés par la dynamique du marché du travail. Selon une étude canadienne récente fondée sur les données de l'Enquête canadienne sur les attentes des consommateurs, environ 30 % des répondants ont déclaré qu'ils participaient à une forme quelconque d'activité informelle rémunérée. Cependant, si l'on exclut ceux qui ont participé à de telles activités pour le plaisir, la part chute à 18 %. »

Le travail effectué en dehors du marché du travail impérialiste et du rapport social avec ceux qui achètent la capacité de travail des travailleurs peut être le seul travail qu'un travailleur effectue ou le seul moyen de gagner de l'argent supplémentaire en vendant, à temps partiel ou à temps plein ou pendant ses études, sa capacité de travail sur le marché du travail. Ce travail souvent de base en dehors du marché du travail impérialiste et du rapport social d'exploitation préfigure sous une forme rudimentaire la nouvelle direction de l'économie où une classe ouvrière moderne contrôle sa capacité de travail sans avoir à la vendre et à l'aliéner sur un marché du travail.

Cela exige que la classe ouvrière s'organise en une puissante force économique et politique indépendante pour se libérer du rapport social d'exploitation avec les oligarques financiers, détruire leur contrôle des principaux moyens de production et de la structure de l'État, et construire de nouvelles formes et institutions qui conduisent à l'émancipation complète de la classe ouvrière et à l'élimination de toutes les formes d'exploitation de l'être humain par l'être humain.

## **Le rapport social entre ceux qui vendent leur capacité de travail et ceux qui l'achètent**

Les travailleurs dans l'économie impérialiste et sur son marché du travail existent dans un rapport social avec ceux qui achètent leur capacité de travail. L'acheteur ou l'employeur paie les travailleurs pour la valeur d'échange de leur capacité de travail. Une fois achetée, la capacité de travail du vendeur est aliénée. L'acheteur prend le contrôle de la capacité de travail du vendeur, la transforme en valeur d'usage et l'utilise.

La réalisation de la valeur d'échange de la capacité de travail par un salaire ou une autre forme de paiement transforme la valeur d'échange en une valeur d'usage contrôlée par l'acheteur. La valeur d'usage de la capacité de travail pour une période donnée est équivalente à la valeur nouvelle produite par les travailleurs et est supérieure à la valeur d'échange payée pour la même période. L'utilisation de la valeur d'usage reproduit sa valeur d'échange et produit un montant supplémentaire appelé valeur ajoutée, qui constitue la base du profit. La somme de la valeur reproduite et de la valeur ajoutée est la valeur nouvelle égale à la valeur d'usage de la capacité de travail pour une période donnée.

Dans l'économie impérialiste, les travailleurs produisent la valeur ajoutée que leur employeur exproprie comme profit. Les travailleurs qui vendent leur capacité de travail et ceux qui l'achètent entrent dans un rapport social dialectique. Le rapport social est la condition fondamentale ou le rapport social fondamental sous l'impérialisme pour que les travailleurs gagnent leur vie et que l'oligarchie financière exproprie le profit.

L'acheteur de la valeur d'échange de la capacité de travail domine le rapport social parce que les acheteurs dominent le mode de production impérialiste ; ils possèdent ou contrôlent les moyens de production et le produit social que les travailleurs produisent et la structure de l'État.

Ceux qui vendent leur capacité de travail, la classe ouvrière, doivent s'organiser collectivement pour se défendre et défendre leurs revendications et leurs droits dans les conditions concrètes du rapport social d'exploitation. Pour sortir de cette dictature, la classe ouvrière doit se libérer du rapport social avec les acheteurs de la valeur d'échange de sa capacité de travail. La résolution de la dialectique exige une lutte de classe organisée pour sortir du rapport social et faire naître une classe ouvrière moderne, une synthèse qui prend le contrôle de sa capacité de travail dans un nouveau mode de production et une nouvelle structure d'État et qui n'est plus piégée dans un rapport social avec ceux qui achètent sa capacité à travail. Avec cette synthèse et cette nouvelle direction de l'économie, les travailleurs modernes posséderont et contrôleront les moyens de production et l'ensemble du produit social qu'ils produisent et la structure d'État, et seront en mesure de planifier et d'utiliser leur capacité de travail et le produit social qu'ils produisent pour garantir les droits de toutes et de tous et de la société, et humaniser l'environnement social et naturel.

## **Uber et Lyft achètent la valeur d'échange de la capacité de travail de leurs chauffeurs**

Les travailleurs qui conduisent pour Uber ou Lyft vendent la valeur d'échange de leur capacité de travail aux entreprises qui possèdent et contrôlent les plateformes logicielles de répartiteur téléphonique et les trajets réalisés (payants) et autres services que produisent les conducteurs. Uber et Lyft utilisent la capacité de travail, qu'ils ont achetée comme valeur d'échange, et l'utilisent comme valeur d'usage pour produire un produit social, principalement des trajets d'un point A à un point B, mais aussi pour d'autres services comme les livraisons, le nettoyage, le travail dans les hôtels et les entrepôts et les services publics.

Le passager/acheteur du service, le trajet, paie avec une carte de crédit la valeur d'usage produite par le conducteur et la valeur transférée de la valeur déjà produite, comme celle de la voiture et de

l'essence, et d'autres frais connexes calculés au prorata de la longueur et de la durée du trajet pour les frais d'assurance, de permis et autres. L'entreprise réalise le paiement de la valeur d'échange du conducteur en utilisant une partie du montant que le passager paie pour le trajet ; l'entreprise paie la partie convenue pour la valeur transférée et les frais, et exproprie comme profit (la valeur ajoutée) le reste de la valeur nouvelle que le conducteur a produit.

Les entreprises de transport de personnes à la demande et les autres entreprises qui utilisent des plateformes logicielles ne sont pas soumises aux prix du marché que les autorités publiques ont mis en place pour les entreprises de taxis, ni au nombre de voitures qu'elles peuvent déployer, ni à la valeur d'échange établie pour la capacité de travail des personnes employées.

Uber et Lyft peuvent proposer des prix inférieurs au marché et voler des parts de marché aux entreprises de taxi déjà établies et les pousser à la faillite comme elles le font déjà à Los Angeles et à New York. Les entreprises de plateformes logicielles utilisent les nouvelles forces productives pour favoriser l'oligarchie financière et non pour favoriser la classe ouvrière et l'économie. Elles multiplient les attaques prédatrices contre la classe ouvrière, comme le trafic de travailleurs et le travail précaire, qui font baisser les salaires et les conditions d'emploi des travailleurs.

Dans le rapport social entre les travailleurs qui vendent leur capacité de travail et ceux qui l'achètent, la méthode utilisée pour déterminer le montant particulier de la valeur d'échange en argent peut varier considérablement.

Le paiement de la valeur d'échange de la capacité de travail peut être pour une durée déterminée, par exemple une heure, une journée ou plus, appelé salaire ou rémunération ou le paiement pour un certain volume de biens ou de services, appelé paiement à la pièce, ou paiement pour une tâche ou un service particulier, ce qui ressemble à la pratique d'engager des travailleurs à la demande ou pour effectuer un travail à la demande qui peut combiner à la fois temps et volume (c'est-à-dire la durée et la distance d'un trajet). Le paiement de la valeur d'échange de la capacité de travail ne comprend qu'une partie de la valeur nouvelle que les travailleurs produisent dans le cours de l'utilisation de leur capacité de travail. Ceux qui achètent la valeur d'échange de la capacité de travail exproprient l'autre partie de la valeur nouvelle comme profit (la valeur ajoutée).

Le fait que les travailleurs possèdent leurs propres outils, vêtements ou même certains équipements utilisés dans le cadre du travail, comme une voiture, ne modifie pas le rapport social d'exploitation qu'ils entretiennent avec ceux qui achètent leur capacité de travail.

La possession ou non par les travailleurs d'un certain matériel fixe et roulant consommés pendant le travail ne modifie pas le rapport social entre les travailleurs qui vendent la valeur d'échange de leur capacité de travail et ceux qui l'achètent. En fait, obliger les travailleurs à acheter certaines valeurs fixes et circulantes déjà produites utilisées dans le travail, ce que font Uber et Lyft avec les véhicules, augmente le taux de profit de ceux qui achètent la capacité de travail des travailleurs.



Les travailleurs n'ont pas la richesse sociale individuelle pour acheter et posséder des moyens de production plus importants et plus coûteux comme des usines et des machines, bien que cela puisse être fait collectivement comme un front de lutte de classe pour augmenter la force économique indépendante de la classe ouvrière en vue de se libérer collectivement du rapport social dictatorial de l'oligarchie financière.

Les questions de contrôle et de conditions d'emploi pendant le travail, notamment le montant reçu comme valeur d'échange et certains aspects de la manière dont

le travail est effectué, font partie du rapport social dialectique que les travailleurs entretiennent avec ceux qui achètent leur capacité de travail. Celles-ci sont déterminées en partie par la lutte de classes et peuvent donner aux travailleurs soit un contrôle très limité, soit un contrôle important sur leurs conditions de travail selon l'efficacité et la force de leur défense organisée de leurs droits.

Par exemple, les comités de sécurité en milieu de travail que les travailleurs organisent et avec lesquels ils font respecter leurs conditions d'emploi peuvent jouer un rôle important pour contrôler la manière d'exécuter le travail. Le degré de contrôle que les travailleurs peuvent exercer par une lutte de classe organisée ne change pas le rapport social d'exploitation fondamentale avec ceux qui achètent leur capacité de travail. En se libérant du rapport social dictatorial et en organisant une nouvelle direction de l'économie, la classe ouvrière peut se libérer de l'économie impérialiste et de l'oligarchie financière et ouvrir une nouvelle voie prosociale pour l'humanité.



---

**(Pour voir les articles individuellement, cliquer sur le titre de l'article.)**

**Lisez *Le Marxiste-Léniniste***  
**Site web: [www.pccml.ca](http://www.pccml.ca) Courriel: [redaction@cpcml.ca](mailto:redaction@cpcml.ca)**