

MÉMOIRE À LA VILLE DE MONTRÉAL

**Dans le cadre de la consultation sur le projet
municipal de véhicules en libre-service : une
nouvelle offre de mobilité à encadrer**



LibrOTO Inc.

2 octobre 2014

www.libroto.com

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	2
OBJECTIFS DU MÉMOIRE.....	3
L'EXPÉRIENCE LIBROTO	4
L'OFFRE DE VÉHICULES EN LIBRE-SERVICE (VLS) SANS RÉSERVATION	7
RECOMMANDATIONS.....	9
CONCLUSION	10

AVANT-PROPOS

LibrOTO est une entreprise d'autopartage en libre-service, exclusif aux occupants d'un immeuble. Les automobiles sont louées à l'heure et au kilomètre.

Pourquoi exclusif? Parce que les véhicules sont uniquement réservés aux occupants de l'immeuble auxquels ils sont liés. Plus besoin d'utiliser un GPS pour chercher la voiture la plus proche en ville.

LibrOTO se veut donc un mode de transport durable, en complément aux autres modes alternatives à la possession de voiture, soit le transport en commun, le transport actif (vélo, marche), ainsi que le covoiturage et a pour mission de bonifier l'offre d'autopartage, en comblant le besoin d'une clientèle hésitante à adopter ce mode de transport, pour des raisons de proximité, de disponibilité et d'exclusivité.

OBJECTIFS DU MÉMOIRE

Les objectifs de ce mémoire sont en premier lieu de faire connaître cette jeune organisation, en décrivant son expérience, ses succès et ses défis.

En second lieu, de présenter son point de vue en termes d'autopartage de type « VLS » et, finalement, de fournir ses recommandations.

L'EXPÉRIENCE LIBROTO

LibrOTO est né de l'initiative de son fondateur qui est un adepte de la mobilité durable depuis le début de sa carrière. Il adopte le covoiturage organisé par les étudiants de l'Université de Sherbrooke pour faire les trajets campus-domicile à presque toutes les fins de semaines. Citons comme exemples :

- Covoiturage avec ami pour aller à son premier stage
- Autopartage entre famille et utilisation des transports en commun pour faire ses trois (3) autres stages et premiers emplois
- Transport en commun pour les emplois subséquents
- Bref, il n'a jamais eu à posséder une voiture ou presque même en fondant une famille...

ET POURTANT...

Le fondateur n'avait presque jamais entendu parler de l'autopartage dans sa forme classique actuelle. Pourtant, il aurait pu être le parfait candidat. Il faut comprendre qu'il résida dans les arrondissements tels qu'Ahuntsic-Cartierville, Saint-Laurent et maintenant Chomedey, Laval, des quartiers peu ou presque pas desservi par l'autopartage, encore moins il y a deçà une dizaine d'années.

Réalisant que d'autres personnes sont probablement dans la même situation que lui, il décida de fonder LibrOTO puisque ceci répond à ses aspirations, étant convaincu qu'un automobile est un luxe qu'on peut bien s'en libérer et utiliser les économies soutirées à d'autres fins plus utiles (se payer des vacances, voyager et découvrir le monde, acheter une propriété, etc.) tout en faisant sa part pour l'environnement.

En même temps, LibrOTO s'est doté pour objectif de faire connaître davantage l'autopartage et éliminer les irritants, en ramenant la voiture directement dans le stationnement de l'immeuble de l'utilisateur et par l'effet même chercher une clientèle qui autrement, aurait hésité à adopter un mode de transport plus durable.

BONNE RÉCÉPTIVITÉ

Syndicats de copropriétaires

Les copropriétaires et leurs syndicats voient, de manière générale, d'un bon œil la mise sur place d'un système d'autopartage exclusif pour leurs immeubles.

Les nombreux avantages apportés avec l'arrivée de LibrOTO dans leurs immeubles dont :

- L'exclusivité du service aux occupants
- La solution aux pénuries de stationnements
- La réponse à un besoin spécifique de certains résidents

procurent certainement une valeur ajoutée à leurs édifices, où les agents immobiliers ne manquent pas de les inclure dans leurs descriptifs lors de la mise en vente ou location de l'unité.

Promoteurs immobiliers

D'autre part, les promoteurs immobiliers en tirent leur compte en intégrant LibrOTO en amont puisqu'ils peuvent bénéficier des avantages suivants :

- Valeur ajoutée à l'immeuble qui augmentera la valeur de vente des unités ou le taux d'occupation
- Aide à répondre à certaines exigences en matière d'études d'impact sur les déplacements
- Augmentation du pouvoir d'achat des abonnés du service
- Possibilité d'attribution de points pour la certification LEED
- Empreinte écologiquement responsable

Utilisateur potentiel

Nombreux sont les avantages pour un abonné :

- Stationnement intérieur tempéré en tout temps
- Aucun déneigement ou chauffage pour le démarrage requis pendant l'hiver et climatisation réduite pendant les chaleurs d'été lorsque le stationnement est intérieur
- Accès pratique à la voiture avec, souvent, la même clé à puce pour accéder à l'immeuble
- Des économies substantielles par rapport à la possession d'une voiture personnelle
- Flexibilité en complément aux autres moyens de transport durable
- Empreinte écologiquement responsable
- Rabais exclusifs chez les marchands du coin

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Syndicats de copropriétaires

La première difficulté est de rentrer en contact avec les syndicats de copropriétaires, étant donné qu'ils ne sont pas affichés formellement.

Une fois le contact effectué, le défi est de les convaincre du bien-fondé du système d'autopartage pour l'ensemble des occupants. En effet, la première crainte est l'arrivée d'une activité commerciale dans leur garage. On craint donc la création d'une première et donc ouvrir la voie à d'autres activités du type : lavage de voitures, machines distributrices, etc.

D'autre part, on nous fait souvent remarquer qu'il existe une pénurie de stationnements et qu'aucune place n'est disponible pour LibrOTO. Pourtant, le but d'un tel système est de

justement décongestionner les stationnements, puisque les études prouvent qu'une voiture partagée libère six (6) place de stationnement¹.

Gestionnaires immobiliers

Les entreprises de gestion sont normalement une bonne porte d'entrée aux immeubles de choix pour LibrOTO.

Cependant, les mêmes arguments de refus de la part des Syndicats se présentent et en plus, on craint l'ajout d'une tâche de plus aux multiples autres qu'on a à traiter, même si au fond, LibrOTO s'occupe de A à Z de tout le système : abonnement, achat du véhicule, gestion, maintenance, facturation, etc. Autrement dit, LibrOTO n'est guère plus difficile à gérer qu'une voiture normale d'un résident dans le stationnement de l'immeuble.

Promoteurs immobiliers

En ce qui concerne les promoteurs immobiliers, les obstacles sont surtout de nature financières. En effet, la perte de revenu reliée à la vente d'une ou plusieurs cases de stationnements, une valeur parfois de l'ordre de 40,000 \$ ou plus par case, est une grande source de préoccupation.

Une autre source d'inquiétude est la pénurie de stationnements pour assurer la viabilité du projet immobilier, même si le même argument évoquée ci-dessus pour les syndicats de copropriétaires s'applique.

Utilisateur potentiel

Une fois ces derniers obstacles franchis, il faut maintenant convaincre l'occupant de l'immeuble du bien-fondé du système d'autopartage et surmonter ces craintes reliées aux coûts d'utilisation, la disponibilité de la voiture et la facilité d'utilisation.

Bref, tout ceci représente l'éducation et l'information que LibrOTO doit transmettre aux différentes instances pour surmonter les obstacles rencontrés et pouvoir implanter son système et le rendre profitable.

¹ Résultats de la première enquête sur l'impact d'un service d'autopartage en trace directe (le cas d'Autolib') (2014), réalisée par 6t avec soutien financier de l'Agence de l'Environnement et de la maîtrise de l'Énergie de France.

L'OFFRE DE VÉHICULES EN LIBRE-SERVICE (VLS) SANS RÉSERVATION

UNE NOUVELLE FORMULE QUI A FAIT UNE BONNE PUBLICITÉ POUR L'AUTOPARTAGE

L'arrivée des véhicules en libre-service sans réservation a fait en sorte que l'autopartage dans son ensemble s'est mieux fait connaître par le public. En effet, beaucoup de médias se sont intéressés au phénomène, particulièrement avec l'arrivée d'un nouveau joueur, ce qui a fait en sorte que les citoyens en sont plus conscients.

PHÉNOMÈNE NOUVEAU ET PEU DOCUMENTÉ

Cette nouvelle forme d'autopartage date d'environ cinq (5) ans et peu d'études ont été effectuées pour connaître le véritable impact de ce système sur la mobilité urbaine.

Par nos connaissances, deux (2) études ont été effectuées récemment qui documentent l'impact de véhicules en libre-service sans réservation en trace directe, soit celle de L'autopartage en trace directe : quelle alternative à la voiture particulière ? (2014), réalisée par le bureau de recherche 6t avec le soutien financier de l'Agence de l'Environnement et de la maîtrise de l'Énergie et « 2013 SEATTLE FREE-FLOATING CAR SHARE PILOT PROGRAM REPORT » (2014) préparé par SEATTLE DEPARTMENT OF TRANSPORTATION.

Nous nous attarderons surtout sur la première étude qui trace un portrait comparatif avec l'autopartage classique en boucle avec réservation.

LES GRANDES LIGNES DE L'ÉTUDE RÉALISÉE PAR LE BUREAU DE RECHERCHE 6T AYANT RETENU L'ATTENTION DE LIBROTO

Un véhicule Autolib' remplace trois (3) voitures personnelles et libère deux (2) places de stationnement et une diminution déclarée de 11% des km parcourus en voiture (personnelle + Autolib')

Ces résultats éloquentes démontrent bien l'avantage d'un tel service même si, à priori, représentent un plus faible impact que l'autopartage classique en boucle.

En effet, selon la même étude un service d'autopartage classique en boucle avec réservation remplace sept (7) voitures personnelles, libère six (6) places de stationnements et une diminution de 45% de parcours en moins en voiture.

L'effet bénéfique est donc à une plus grande échelle si on réussit à rejoindre une plus grande part de marché avec l'autopartage en libre-service sans réservation en trace directe.

Autolib' capte des déplacements qui étaient auparavant réalisés avec d'autres modes de transport

À l'inverse l'étude a démontré que ce type de service diminue de 18% l'utilisation du transport en commun et 7% la marche, en contraste au service d'autopartage classique qui augmente de 2% la première et de 4% la seconde.

Ce sont des chiffres auquel il faut faire attention car le but d'un service d'autopartage est d'encourager la mobilité durable et offrir un moyen de transport alternatif à la possession de voiture et non de « cannibaliser » les autres modes de transport durables.

Autolib' prend des parts de marché au taxi

L'étude réalisée par 6T démontre aussi que le nombre d'usagers qui utilisent le taxi se divise par trois (3) après leur adhésion à Autolib' et ceux qui ne l'utilisaient jamais auparavant passe de 11% à 20%.

Avec l'arrivée de ce nouveau mode de transport qui est l'autopartage en libre-service sans réservation, l'industrie du taxi doit revoir son modèle d'affaires et sa stratégie de tarification pour être compétitif et complémentaire aux autres modes de transport alternatifs.

Des cas de partenariat avec l'industrie d'autopartage, une formule de taxi-partage et d'application de réservation et de géolocalisation en temps réel sont nettement encouragés pour la rentabilité des opérateurs de cette industrie.

Impact sur les changements de comportements des usagers

L'étude a par ailleurs démontré que les usagers d'Autolib' ont une fréquence d'utilisation du service plus forte que celle de la voiture personnelle avant l'abonnement, soit de 16% contre 13% tous les jours ou presque.

Ce qui est à l'inverse des abonnés d'autopartage classique en boucle qui utilisent beaucoup moins souvent l'autopartage qu'ils n'utilisaient une voiture personnelle selon la même étude.

Ce constat apporte un autre bémol au service en trace directe et nous fait questionner les motivations qui poussent les usagers à utiliser plus souvent la voiture qu'auparavant de leurs inscriptions et on se demande si ce n'est à cause des places de stationnements réservées, tant prisés dans la région parisienne?

RECOMMANDATIONS

À la lumière de ce mémoire, LibrOTO recommande la mise en place des aspects suivants, pour assurer la viabilité du service d'autopartage exclusif fourni par cette dernière et une transition efficace des propriétaires de véhicules personnelles vers les moyens de transport durable à l'aide d'un service d'autopartage en libre-service sans réservation (VLS) :

1. Encourager les promoteurs immobiliers à intégrer en amont un service d'autopartage en :
 - a. Diminuant le ratio de case de stationnement minimum requis en échange de la mise en place du service
 - b. Requirant une (1) case de stationnement dédié à l'autopartage pour tout projet immobiliers de 100 unités, à raison de une (1) par tranche de 100
2. Encourager les immeubles existants à se doter d'un service d'autopartage en offrant une subvention annuelle de l'ordre de 1,500 \$ tant et aussi et longtemps que le service est en place
3. Encourager le partenariat entre les opérateurs de VLS et ceux de l'autopartage, ainsi que les autres intervenants en mobilité durable pour assurer une complémentarité de l'offre et lutter à la possession de la voiture privée
4. Développer le réseau de borne de recharge électrique dans la Ville pour inciter les opérateurs à se doter d'une flotte de véhicules 100% électriques et maximiser les retombées pour la société
5. Introduire des mécanismes de contrôle de délivrance de permis de stationnements aux opérateurs de véhicules en libre-service sans réservation en fonction des données annuelles fournis par les opérateurs en terme de comportement des usagers et de leur impact sur la mobilité urbaine
6. Prioriser le développement d'un réseau de flotte de voiture en libre-service sans réservation 100% électrique
7. Encourager les opérateurs de VLS à étendre leur réseau dans les territoires moins desservis par le transport en commun pour rejoindre le maximum d'usagers dépendants de l'automobile.

CONCLUSION

L'arrivée des voitures en libre-service sans réservation est somme toute une bonne nouvelle pour la mobilité durable.

La Ville de Montréal tire beaucoup davantage à encourager et mettre en place des moyens pour développer l'autopartage dans son ensemble, pour assurer une mobilité durable et efficace des personnes.

Les recommandations proposées constituent, à notre avis, une saine façon de développer cette industrie pour en maximiser ses avantages.