

**CONSULTATION SUR
L'INDUSTRIE DU TAXI À MONTRÉAL**

MÉMOIRE

**DÉPOSÉ À LA COMMISSION MIXTE
DE LA VILLE DE MONTRÉAL**



**PAR
FINTAXI, SEC**



www.fintaxi.ca

TABLE DES MATIÈRES

PRÉSENTATION DE FINTAXI	2
INTRODUCTION.....	3
UNE INDUSTRIE FRAGMENTÉE	3
LE BUREAU DU TAXI	4
L'ÉTUDE DE L'INSTITUT ÉCONOMIQUE DE MONTRÉAL.....	5
SANTÉ FINANCIÈRE	7
FORMATION.....	8
EN VRAC	8
RECOMMANDATIONS.....	9

PRÉSENTATION DE FINTAXI

FinTaxi est une société en commandite dont le commanditaire principal est le Fonds de solidarité FTQ.

Créée en 2002 FinTaxi offre des services de financement à terme dans l'industrie du taxi, à travers le Québec, depuis 2003. Son activité principale est le financement de permis et de véhicules-taxi. À cela s'ajoute le financement des besoins à terme des intermédiaires en services à travers le Québec.

Depuis janvier 2008, FinTaxi est aussi propriétaire du Centre de formation professionnelle pour l'industrie du taxi du Québec inc. (CFP), aussi connu sous le nom de l'École du Taxi Henri-Bourassa, qui offre la formation de base pour obtenir le permis de chauffeur de taxi.

Fait peu connu, en 2007 et 2008, FinTaxi a étudié un plan d'affaires pour lancer la publicité sur les taxis à Montréal sous le nom PubTaxi. Après étude et délibération, nous avons décidé de ne pas nous lancer dans le projet.

FinTaxi est aussi le promoteur du Carrefour du Taxi, un portail Internet lancé en avril 2009 dont l'objectif est de fournir non seulement de l'information sur les services de FinTaxi et du CFP mais sur l'industrie du taxi au Québec en général à un très large public. Le Carrefour du taxi est le seul portail Web qui offre les services et outils répondant aux besoins de l'industrie du taxi au Québec. Il se définit aussi comme un guichet unique qui regroupe plusieurs services dont les chauffeurs de taxi ont besoin pour réussir dans l'industrie du taxi.

En accédant au www.carrefourdutaxi.ca vous pourrez visiter les pages suivantes :

- Le dossier de presse (NOUVELLES NATIONALES ET INTERNATIONALES)
- Les nouvelles (CONSULTATION SUR L'INDUSTRIE DU TAXI À MONTRÉAL - DÉPÔT DES MÉMOIRES)
- La formation
- Les services
- Les liens utiles (MTQ, CTQ, BTR, etc.)
- Le coin du CPCDIT
- La FAQ
- Etc.

Une section commentaires est également disponible afin de recueillir toute nouvelle suggestion. En cliquant sur nous joindre l'utilisateur peut adresser à info@fintaxi.ca toute question.

FinTaxi est donc un partenaire à part entière de l'industrie. Notre vision est cependant différente de celle des intervenants directs. Nous sommes un peu en retrait, ce qui nous donne une certaine objectivité et une certaine neutralité. N'ayant pas d'intérêt commercial direct dans l'exploitation de taxis, notre intervention auprès de la commission visera donc plutôt les perspectives de développement et orientations stratégiques de l'industrie sur un horizon de moyen et long terme plutôt que à court terme comme voudront sûrement le faire, et avec raison, les détenteurs de permis.

INTRODUCTION

Le taxi est un moyen de transport collectif dont l'utilité est reconnue et utilisée partout dans le monde.

Le taxi est décrit comme étant un des moyens de transport les moins chers au monde sinon le moins cher. Le grand public n'est généralement pas au courant de ce fait puisque l'on compare généralement le prix d'un déplacement en taxi avec celui de l'autobus et du métro qui sont largement subventionnés, alors que le taxi ne l'est pas. Comme commissaires, il est important que vous teniez compte de ce fait. Vous avez à votre portée l'expertise d'une industrie capable de faire du transport à toute heure, avec un point de départ et d'arrivée choisi par le client lui-même.

Montréal veut réduire la dépendance à l'auto. Le taxi devrait être un ingrédient majeur pour y arriver.

Le taxi est trop souvent considéré comme le parent pauvre du transport et doit améliorer son image. Des projets comme le rajeunissement de la flotte, l'aménagement de postes d'attente plus visibles et plus sécuritaires, la formation continue pour les chauffeurs, la publicité sur les taxis et la création d'une identité visuelle « Montréal » pour le taxi pourront contribuer à cette fin.

L'industrie du taxi doit se positionner dans le « cocktail transport » – comme il est convenu de l'appeler maintenant – et non pas en opposition à celui-ci. Comme d'autres intervenants vous le diront, le taxi n'est pas un concurrent mais bien un complément de l'autobus, du métro, du Bixi, du train ou de la navette 747. Le concurrent c'est l'auto.

Pour réaliser cette intégration au cocktail transport, il faut deux choses :

- Trouver un ou des consensus dans l'industrie;
- Obtenir l'écoute des grands intervenants du transport à Montréal.

L'un ne va pas sans l'autre.

UNE INDUSTRIE FRAGMENTÉE

L'industrie du taxi à Montréal est divisée. Depuis de nombreuses années, diverses tentatives de regroupement des chauffeurs et des propriétaires de permis ont été faites mais aucune initiative n'a réussi à rassembler la majorité des participants. C'est un peu compréhensible étant donné que le législateur québécois dans la *Loi concernant les services de transport par taxi* a voulu s'assurer que l'offre de services était fournie par des travailleurs autonomes et que l'opération d'un taxi constitue l'exploitation d'une entreprise et non pas un emploi. Ainsi la nature même des gens attirés par cette industrie est celle de gens autonomes qui ont souhaité prendre leur propre destin en main.

Outre les chauffeurs et les propriétaires, un troisième groupe de participants de l'industrie est celui des intermédiaires en services. Regroupés au niveau provincial sous le Comité

provincial de concertation et de développement de l'industrie du taxi (CPCDIT), ils ont l'an dernier créé un chapitre Montréal. Bénéficiant d'une large participation des intermédiaires en services montréalais, ce chapitre cherche à faire l'unanimité mais certains n'en font toujours pas partie.

Dans plusieurs cas dans le passé, l'industrie a réussi à se regrouper pour défendre ses intérêts avec succès. Un exemple récent est celui d'ADM où à l'été 2009 une manifestation pacifique avait été organisée pour éviter que la gestion du parc de taxis de l'aéroport soit cédée à des intérêts extérieurs à l'industrie. Une consultation s'en est suivie et des solutions au problème ont été apportées et continuent d'être discutées. Par contre dans des cas comme le Bixi et le 747 qui suscitent la grogne dans l'industrie, il n'y a pas eu de consultation formelle, à notre connaissance. Malheureusement, l'absence de cohésion à l'intérieur de l'industrie a comme effet négatif que même si l'on voulait consulter l'industrie, on ne saurait pas à qui s'adresser. Il faut absolument solutionner ce problème.

Il nous apparaît essentiel qu'un organisme quel qu'il soit, comme une table de concertation, puisse mettre en place un système de représentation pour chacun des trois groupes importants que sont les chauffeurs, les propriétaires et les intermédiaires en services et que cet organisme puisse créer ou du moins participer à la création de règles de représentativité de chacun des groupes et les asseoir autour d'une même table au besoin et leur donner des pouvoirs décisionnels.

Parallèlement il faut donner une voix à cette industrie et une porte d'entrée auprès des autres grands intervenants comme la STM, la CTQ, ADM, etc. pour que l'industrie puisse elle-même lancer des projets et être consultée lors des prises de décisions importantes pour ainsi passer d'un mode réactif à un mode proactif et participatif.

LE BUREAU DU TAXI

À notre connaissance le BTR a trois mandats :

- La création, la mise à jour de la réglementation et sa mise en application;
- La consultation et le rassemblement de l'industrie à Montréal;
- La prestation de services comme le renouvellement de plaques et de permis, etc.

Chez nos clients nous entendons surtout des plaintes à propos du Bureau du taxi. On les voit comme les méchants qui donnent des contraventions, souvent de façon exagérée. Nous croyons que l'image de la police nuit au mandat de rassembleur que doit jouer le Bureau du taxi. Sur le magazine Taxi Le Journal, nous remarquons que le logo du SPVM n'apparaissait pas avant 2008. Comme gens d'affaires, nous en concluons que d'un point de vue marketing, de gestion de l'image, le Bureau du taxi devrait posséder son image propre, son propre logo et s'éloigner le plus possible d'une image de police. Des gens ayant vécu la création du BTR nous ont dit que c'était à l'époque un des objectifs visés.

Nous croyons aussi que les responsabilités et les pouvoirs du Bureau du taxi pourraient être étendus pour élargir son mandat de consultation et donner à l'industrie les outils nécessaires pour prendre son destin en mains.

Un exemple vécu par FinTaxi

Comme organisme consultatif, le Bureau du taxi a fait un excellent travail de longue haleine, en réalisant un projet comme celui de la publicité sur les taxis. Par contre, les outils à sa disposition se limitaient à la réglementation des normes portant sur le dôme, comme ses dimensions, sa localisation sur le toit des véhicules et son contenu graphique.

Quand FinTaxi a étudié ce projet en 2007 et 2008, nous avons tiré la conclusion qu'il fallait absolument l'exclusivité de la publicité sur les taxis sur l'île de Montréal pour avoir la moindre chance de rentabiliser ce projet et assurer sa viabilité à terme. En effet, il est trop simple de copier un dôme, quel qu'il soit, pour un concurrent qui voudrait se lancer en affaires. Notre crainte était, et est toujours, que ce type de concurrence, si on ne l'empêche pas, fera baisser les prix et attirera des annonceurs moins intéressants pour l'image de la Ville de Montréal en éloignant les annonceurs nationaux, internationaux et de prestige.

S'il avait existé un organisme capable de rassembler les joueurs de l'industrie pour qu'ils s'entendent, peut-être pas de façon unanime mais au moins majoritaire, pour donner l'exclusivité d'un contrat d'exploitation d'une entreprise de publicité sur les taxis à Montréal pendant une durée déterminée, nous croyons que le projet aurait eu de meilleures chances de réussite et aurait été lancé depuis longtemps par nous ou une autre entreprise. Ce n'est qu'un exemple, il y en a d'autres. Le constat est simple, si l'industrie n'arrive pas à se rassembler par elle-même, ce qui est le cas selon nous, il faut lui construire un outil permettant de le faire.

L'ÉTUDE DE L'INSTITUT ÉCONOMIQUE DE MONTRÉAL

L'étude de l'IÉC prône la déréglementation totale du marché du taxi à Montréal dans le but d'augmenter la qualité des services et diminuer les prix.

Cette position nous semble indéfendable puisqu'en affaires, tout le monde vous dira que l'absence de barrière à l'entrée amènera à court terme un nombre de voitures et de chauffeurs plus grand, certes, et les prix baisseront assez rapidement dû à la concurrence, mais, dans la deuxième vague, l'effet sera que, pour trouver des clients, chacun travaillera seul avec son téléphone cellulaire et la qualité du service commencera à diminuer. Par la suite, les trop faibles revenus se feront sentir par le mauvais entretien de la flotte, puis par la sortie des gens qui n'arrivent pas à faire un revenu adéquat. Finalement il restera un nombre moindre de voitures avec des chauffeurs qui se mettront à charger le plus cher possible, sans retenue et sans cohérence. Le public n'y trouvera donc pas son compte, au contraire. C'est ce qui s'est passé dans tous les endroits dans le monde qui ont déréglementé comme il est possible de le voir dans certaines études. Le D^r Ray A. Mundy, Ph. D. du Tennessee Transportation & Logistics Foundation, « TTLF » a réalisé une étude sur le taxi à Winnipeg en février 2009 et une autre pour Regina en septembre 2010. Il tire certaines conclusions :

- les taxis indépendants ne se réglementent pas comme ceux affiliés à un intermédiaire en services;
- « *it has - been proven time and time again - in the taxi industry that competition allows poor companies to drive good ones out of business* » (cité par le Regina Leader Post),

- je traduis librement par : il a été démontré à maintes reprises que la concurrence dans le taxi permet aux mauvaises entreprises de sortir les bonnes du marché;
- il cite d'autres chercheurs (dans TTLF, étude sur Winnipeg, Appendix D) qui ont conclu en se basant sur l'expérience de déréglementation dans 21 villes américaines qu'il en résulte :
 - 1) une augmentation significative de nouveaux arrivants dans le marché;
 - 2) une réduction de l'efficacité opérationnelle et de la productivité;
 - 3) une augmentation de la congestion routière, de la consommation d'énergie et de la pollution;
 - 4) une augmentation des tarifs;
 - 5) une diminution du revenu des chauffeurs;
 - 6) une détérioration du service et
 - 7) peu ou pas d'amélioration dans les frais de gestion.

Ces expériences datent d'avant 1983, ce qui peut sembler âgé, mais c'est cité dans l'étude de 2009 et l'une des raisons est qu'il y a de moins en moins d'endroits où l'on déréglemente et, là où on l'a fait, on se re-réglemente à peu près toujours.

Un autre expert dans le domaine est Bruce Schaller de Schaller Consulting, il est d'ailleurs cité par l'ÉC. M. Schaller a réalisé une étude sur la réglementation et la déréglementation aux États-Unis et au Canada et il dit : « *These drivers are attracted by low entry costs, the opportunity to service « guaranteed » trips at a cab stand and the opportunity to work for oneself* ».

Il conclut aussi, cependant : « *...based on the experiences of 43 communities in the United States and Canada. The analysis shows that without entry controls, the cab stand and street hail market experiences an oversupply of cabs, leading to deterioration of vehicle and driver quality. Applied to the dispatch market, however, entry restrictions often lead to deficiencies in taxicab availability* ».

Finalement, l'OCDE a réalisé une étude à laquelle a participé M. Denis Cartier du MTQ intitulée « Conclusions de la Table Ronde 133 – (Dé-) réglementation du secteur des taxis – Paris, 14 et 15 avril 2005 » qui tire la conclusion suivante : « *La libéralisation du secteur a généralement été suivie d'un afflux de nouveaux opérateurs qui a donné aux consommateurs l'avantage d'un raccourcissement des délais d'attente, mais s'est aussi accompagné d'une hausse des prix motivée par l'augmentation du coût par voyageur/kilomètre. La libéralisation a souvent aussi été de pair avec une dégradation de la qualité des services* ».

Tous les endroits qui ont déréglementé avec succès ont en pratique mis d'autres barrières réglementaires comme le prix des permis, la formation des chauffeurs, le type de voiture, etc.

Nous avons la chance d'avoir ici-même plusieurs experts en réglementation qui ont une vision large de ce qui se fait ailleurs dans le monde et peuvent contribuer leur expertise aux travaux des commissions. Ils sont à la CTQ au MTQ et au BTR.

À l'inverse, s'il y a effectivement trop de permis à Montréal comme plusieurs le disent, ce sur quoi nous ne sommes pas à même de conclure, il existe des pistes de solutions qui pourraient être utilisées assez rapidement :

- Le transfert d'un certain nombre de permis par la CTQ vers une agglomération voisine qui en aurait besoin;

- Cesser la pratique d'émettre des permis temporaires pour faire du transport adapté. Ces permis sont en effet gratuits mais ont une échéance de cinq ans seulement et ne sont pas transférables. Les permis réguliers qui, eux, ont une valeur marchande, donc un prix, et sont achetables seulement sur le marché des permis existants, pourraient tout à fait être utilisés pour faire du transport adapté ou du transport mixte (transport régulier et transport adapté). Cela pourrait aussi constituer une solution au développement de services de transport adapté 24 heures/7 jours ce qui est encore difficile à trouver.

SANTÉ FINANCIÈRE

Nous avons deux indicateurs importants de la santé financière des propriétaires de permis de taxi : les taux de retards de versement de nos clients emprunteurs et le prix de revente des permis sur le marché libre.

Retards

Chez FinTaxi, depuis 2006, nous constatons que le pourcentage de retards de paiement ou de difficulté financière chez nos clients à Montréal varie en dents de scie mais ne démontre pas de détérioration depuis le début de la crise financière à l'automne 2008. Ce que nous avons remarqué c'est que quelques clients ont été victimes d'un surendettement quand ils avaient acheté leur permis à des prix très élevés sans mise de fonds suffisante. La situation est donc stable dans l'ensemble, il n'y a pas de détérioration depuis 2006, ni depuis l'automne 2008.

Prix des permis

Le prix des permis quant à lui, selon nos renseignements internes, s'est sensiblement apprécié dans le A.12 (ouest de l'île de Montréal) mais a baissé dans le A.11 et le A.5 depuis le printemps 2009. Pour le A.11, le prix le plus élevé que nous ayons vu était d'environ 225 000 \$ fin 2007 début 2008. En ce moment le prix tourne autour de 190 000 \$ à 195 000 \$.

Cette diminution de prix est un indicateur d'une baisse de revenus dans l'industrie.

Le prix d'un permis, comme de n'importe quelle entreprise - car un taxi est une entreprise -, est fonction de ses revenus présents et escomptés pour l'avenir, ce qui est la valeur « intrinsèque » ou financière, auxquels se rajoute normalement une prime de désirabilité comme c'est le cas dans d'autres secteurs d'industrie ou même dans le marché immobilier.

Les revenus ont donc baissé ce qui a fait baisser le prix et, selon ce que nous comprenons de notre clientèle, par rapport à l'automne 2008, les revenus de courses de taxi ont diminué de 20 % à 30 % au pire de la récession mais ont depuis amorcé une remontée.

On a entendu de notre clientèle et lu dans les médias que le Bixi affectait grandement les revenus du taxi. Il nous semble pourtant que la clientèle commune entre les deux modes de transport soit minime. Ceci dit il n'existe pas, à notre connaissance, de chiffre fiable sur la

perte de revenus par le Bixi. La navette du 747, elle aussi décriée dans le milieu, n'a apparemment pas fait diminuer l'achalandage taxi au départ de Dorval, selon les chiffres compilés par le Bureau du taxi qui montrent au contraire que l'achalandage taxi a augmenté au moment où le 747 est entré en service. Reste donc, comme facteur principal, la récession causée par la crise financière de l'automne 2008 qui, à coup sûr, a réduit le nombre de voyageurs d'affaires et de touristes - américains en particulier -, ce qui a eu un effet perceptible et immédiat sur le revenu de nos clients.

FORMATION

Il existe une tendance à la formation continue dans presque tous les domaines d'activités économiques en ce moment. En effet, notre environnement évolue rapidement et de nouvelles connaissances sont requises simplement pour ne pas perdre du terrain.

Des villes comme Londres - qui est l'exemple le plus cité en matière de formation -, ont opté pour faire du rôle de chauffeur de taxi un métier reconnu. La quantité de connaissances en histoire, en architecture et, bien sûr, en toponymie des chauffeurs de taxi londoniens est renversante et contribue à donner au « black cabs » une réputation hors de l'ordinaire.

Sans aller jusqu'à ce point, nous croyons que la formation continue pour les chauffeurs de taxi, tel que préconisée à Montréal et contribuerait à l'image de marque, serait une bonne chose.

Il existe de nombreux sujets qui pourraient soit rendre le métier de chauffeur de taxi plus intéressant ou, contribuer à l'augmentation de son utilisation par le public en général.

Des formations comme le transport de personnes ayant des limitations, les mises à jour de réglementations montréalaises et québécoises, la fiscalité du chauffeur de taxi, les notions de gestion et d'acquisition de permis de taxi, le secourisme, la planification de sa retraite, la conduite préventive, la sécurité à bord des voitures, la conduite écologique et les communications interculturelles ne sont que quelques-uns des sujets qui pourraient contribuer à la valorisation du métier et sa reconnaissance par le grand public.

EN VRAC

Véhicule universel

Il existe maintenant des véhicules taxi-universels qui, un peu comme à Londres, permettent de transporter jusqu'à quatre passagers ou prendre des bagages volumineux ou accueillir un fauteuil roulant ou un motorisé. On pourrait même y ajouter un support à vélos. La « Transport and Limousine Commission » de New-York vient d'ailleurs introduire ce type de véhicules dans sa ville et a retenu des propositions de trois différents constructeurs à cet effet. Bien sûr, à Montréal, on ne peut pas s'attendre à ce que ce véhicule fasse 100 % de la flotte puisque le modèle d'affaires québécois du taxi fait appel très souvent à des propriétaires qui utilisent leur voiture personnelle, mais une certaine proportion de tels véhicules serait une amélioration.

Valorisation des revenus de l'industrie, pistes de solutions

- Favoriser l'avènement du taxi-vert qui réduit les coûts d'opération;
- Faire du taxi collectif et du taxi partagé;
- Contrer le transport illégal, qu'il se dise bénévole ou pas;
- Développer le raccompagnement à l'année longue à la « Nez Rouge »;
- Pousser la répartition automatique des appels qui réduit les coûts d'opération (R. Mundy parle de 15 % de moins) tout en améliorant la rapidité du service;
- Faire du transport adapté 24/7;
- Développer le transport d'accompagnement (porte à porte ou chambre à chambre);
- Cesser de payer pour l'exclusivité de postes d'attente privés, car c'est subventionner l'industrie touristique. Encore ici, il s'agirait simplement d'avoir l'unanimité chez les intermédiaires en services et un mécanisme de contrôle;
- Cesser la pratique du pourboire aux portiers, mais attention, c'est très difficile à contrôler car ce sont souvent les chauffeurs de taxi eux-mêmes qui lancent le bal et ça se fait partout dans le monde.

et il y en a d'autres

RECOMMANDATIONS

Développer l'image de marque du taxi à Montréal.

De concert avec l'industrie, déterminer si le nombre de permis de taxi à Montréal doit être réduit. Si oui :

- Considérer la possibilité d'en transférer une partie dans une autre agglomération proche qui en demanderait;
- Déterminer s'il y a lieu de n'utiliser que des permis réguliers plutôt que des permis restreints pour faire du TA.

Créer des outils de rassemblement des trois groupes importants de l'industrie, les chauffeurs, les propriétaires et les intermédiaires pour leur donner chacun une voix, permettre de dégager des consensus, aider à faire le lien avec les grands intervenants et partenaires de l'industrie, traiter les grands dossiers et influencer la réglementation et son application. Il faut que les artisans du taxi aient leur mot à dire.

Favoriser la formation chez les chauffeurs de taxi.

Participer à la création d'une norme professionnelle visant la reconnaissance du métier de chauffeur de taxi.

Donner au BTR sa propre identité « taxi ».

Doter le BTR de pouvoirs de rassemblement et de décision plus larges.