

Le plan de transport de Montréal
et
l'industrie du taxi spécialisé et taxi

Mémoire

Limousine Brunelle

Novembre 2010

Eric Brunelle • 293 Strasbourg • DDO • Qc • H9G 1R9
514 • 571 • 7611

Présenté à la

Commission permanente du conseil municipal sur le transport, la gestion des
infrastructures et l'environnement

et la

Commission permanente du conseil d'agglomération sur l'environnement, le
transport et les infrastructures.

*"Mesdames, Messieurs les commissaires,
J'aimerais vous remercier de m'avoir écouté le 4 novembre. Il est rare, lors de
mes interventions avec les intervenants de mon industrie, d'avoir eu la chance
d'un sentiment d'écoute active."*

Vous aurez sûrement eu la possibilité de remarquer que les gens du BTR, M. Bertrand,
les gens de ADM et de la STM avait une relation de convivialité et que aucun membre
de l'industrie n'avait ce privilège. Cela démontre la distance et une distorsion entre les
décideurs et ceux pour qui ont prend les décisions.

TABLE DES MATIÈRES

- 4 Lexique
- 5 Qui suis-je?
- 6 La petite histoire de la limousine berline
- 8 Mes Observations
- 14 Mes recommandations
- 16 Le Taxi
- 17 Revue du tour d'horizon
- 19 Les enjeux de la Commission
- 20 Conclusion

Je vais commencer par un petit lexique de l'industrie de la limousine. Notre milieu est méconnu du grand public et même de beaucoup de joueurs qui ont des intérêts connexe. Espérant que cela va vous faciliter à la compréhension de mes propos.

Taxi Spécialisé:

Terme légal de ce que l'ont appelle communément Limousine.

Les 2 premiers symboles sur toutes plaques d'immatriculation d'une Limousine sont; TS. Il y en a 3 types; permis Taxi Converti, permis d'Entreprise et permis Grand Luxe.

Limousine Grand Luxe:

Véhicule ayant un minimum de 340 cm d'empattement pour un véhicule modifié ou 330 cm pour un véhicule non modifié. Le véhicule doit être le plus luxueux de la marque. Il doit être équipé d'une paroi séparent le chauffeur et les passagers. De plus certains contrôles doivent rendre l'espace passager indépendant du chauffeur. Le maximum de passagers autorisé est de 8.

Permis Grand Luxe:

Permis émis par la C.T.Q. jusqu'en 2000 au coût de \$5,000.00/année versé au BTR. Après concurrence de 10 ans de paiement le titulaire pouvait en demander la propriété pleine et entière. Depuis 2000, l'acquisition d'un tel permis ne peu se faire que par l'achat d'un permis existant et libérer. Le prix varie selon l'offre et la demande, entre \$50,000.00 et \$75,000.00.

Limousine Berline:

Véhicule berline ayant un minimum de 280 cm d'empattement et doit être le plus luxueux de la marque. Il doit aussi avoir certain équipement obligatoire

Permis Berline d'entreprise:

Permis émis par le M.T.Q. dans les années 60/70. Sur 1 permis plusieurs véhicules pouvaient y être attitrés. De ce type de permis 4 furent en vigueur selon les époques.

Nous y retrouvions;

Limousine Brenka qui opérait 1 véhicule

Limousine GTV qui opérait 10 véhicules vendu et renommé Limousine Montréal

Limousine Samson qui opérait 84 véhicules => fermer depuis 1986.

Limousine Murray Hill qui opérait 92 véhicules

Permis Berline taxi converti:

Permis de taxi émis par la C.T.Q. attaché à une agglomération.

Jusqu'en 1995 un moratoire empêchait les propriétaires de taxi des agglomérations 05, 11, 12 (île de Montréal). Par contre partout ailleurs au Québec les propriétaires de taxi pouvaient convertir leur permis de taxi régulier en taxi spécialisé.

Le territoire alloué au taxi spécialisé de Montréal est celui de la Province du Québec à l'exception de la communauté de Québec et Gatineau.

En 1995 à la demande d'ADM, de la chambre de commerce de Montréal et du Casino de Montréal le moratoire a été levé. Au printemps 1995 la C.T.Q. a fait des audiences publiques pour établir le ratio de permis à être converti selon l'agglomération. La décision fût; A-05 = 4, A-11=40, A-12=6 pour un total de 50. À partir de là les premiers demandeurs ont enclenché le processus de conversion.

Agglomération:

Un territoire administratif auquel est assujetti un permis de taxi. Le taxi attaché à une agglomération doit faire des courses dont l'origine ou la destination est à l'intérieur de cette agglomération.

J'aimerais d'abord me présenter,

Je suis le fils d'un chauffeur/propriétaire de taxi qui y œuvre depuis la fin des années '50. En 1979, étudiant au CÉGEP, j'ai passé avec succès l'examen pour avoir mon permis de travail afin de conduire le taxi de mon père les fins de semaines et l'été. Emploie plus ou moins payant mais sa flexibilité et son côté social me convenais particulièrement. Fin 1980 mon père et trois autres collègues décident de démarrer une nouvelle association de service basé sur l'excellence du service à la clientèle, Taxi Élite. Motivé par ce nouveau défi je décide de m'impliquer et de continuer mes études universitaires à temps partielles, l'UQAM me permettait de le faire de façon harmonieuse avec mon travail.

Le métier demeure mais les temps changent. Mon père avec le même emploi a pu subvenir seul à une famille de trois enfants sans que ma mère n'ait à travailler à l'extérieur de la maison. Je spécifie <<à l'extérieur de la maison>> car à l'intérieur il y avait plus de travail que dans n'importe quel emploi à l'extérieur. Avec les revenus générés depuis dans l'industrie je n'aurais jamais la possibilité de faire de même. Avec l'avènement du téléphone cellulaire en 1985 d'autre possibilité s'offrait à nous. En 1987, le Bureau du Taxi venait de naître. Il donna bien des maux de tête à Taxi Élite car nous ne rencontrions pas les normes que le BT venait d'établir, tel; le nombre de véhicule minimum nécessaire à l'exploitation d'un intermédiaire de service, ni d'avoir un bureau ouvert 24/7, car la nuit nous faisons la répartition via téléphone cellulaire. Le quantitatif l'emportait sur le qualitatif, dommage. Une idée germa, un service de taxi luxueux et personnalisé. Cela fût, en 1988, la fin de Taxi Élite en tant qu'association de service conventionnel, au grand dam de la population d'Ahuntsic, et devint un service de taxi personnalisé sur réservation.

Depuis je me suis toujours impliqué dans les processus de l'intégration de l'industrie contemporaine de la limousine, depuis l'audience de la C.T.Q. sur le ratio en 1995 jusqu'à aujourd'hui devant vous.

La petite histoire de la limousine à Montréal

Il ne faut pas se le cacher, l'aéroport de Montréal joue un rôle primordiale pour l'industrie de la limousine berline. D'ailleurs les dirigeants de l'aéroport l'ont bien compris. (Le savent et utilise cette dépendance à outrance sans se soucier de la qualité du service à la clientèle et encore moins de la condition de travail des opérateurs de limousine.)

- Dans les années 60 et 70 la compagnie Murray Hill Limousine faisait la pluie et le beau temps à Montréal et surtout à l'aéroport Dorval, car ils y étaient le seul opérateur, Sans avoir de réel permis et avec 92 véhicules. Pas de tarif minimum, pas de norme pour les véhicules, pas d'avantages sociaux pour ses employés chauffeurs, pas de compétiteur (taxi) à l'aéroport. Donc Roi et Maître.
- Les taxis aussi veulent leurs places à l'aéroport. Ils le manifestent énergiquement, renversent autos et autobus de Murray Hill et y mettent le feu, ainsi qu'à la guérite de l'aéroport. Il y a même eu **mort d'un policier** à la manifestation au bureau de Murray Hill sur la rue Barré. Les taxis commencent à donner du service à Dorval vers 1972.
- Le début des années 80 apporte compétition à Murray Hill. La compagnie Limousine Samson et GTV voient le jour, GTV avec 10 véhicules n'est pas très gênante mais, Samson avec 84 véhicules ébranle la suprématie de Murray Hill pour l'octroie du service de desserte de l'aéroport Dorval. Samson obtient en 1981 le contrat de service pour l'aéroport jusqu'en 86. En 1981 la mère de la famille Hershorn, propriétaire de Murray Hill, décède et une des clauses testamentaire dit que les deux compagnies, soit, celle des autobus et celle des limousines doivent être vendu dans les 60 jours. Un groupe d'hommes d'affaire en font l'acquisition mais le permis est tabletté jusqu'à la réouverture du contrat de l'aéroport en 1986.
- Limousine GTV veut soumissionner mais étant donné que leur permis ne leur permet pas le nombre de véhicule nécessaire pour donné le service à l'aéroport, ils veulent faire appel à des sous-contractants via des taxis convertis en limousine. La ligue de taxi A-11, avec comme président Gilles Léveillé, ayant ouï-dire de cette stratégie ont demandé un moratoire sur la conversion des permis de taxi en limousine pour les permis de l'île de Montréal. La raison, la mise sur pied d'un plan de rachat de permis de taxi A-11 et que la pratique de conversion permettait de contourner le processus. GTV était écarté.
- Murray Hill obtint le contrat. Mais les règles avait changées, il fallait le véhicule le plus luxueux de la marque (Lincoln ou Cadillac), les chauffeurs était maintenant syndiqués, il y avait un tarif minimum les taxis étaient présent à l'aéroport. Les rendements sont maigres, la faillite suit en 1991. La faillite est rachetée par Limousine Mont-Royal. Les chauffeurs de Murray Hill devenu Mont-Royal ne récupéreront jamais les sommes qui leurs sont dues.
- De 1992 à 1996 Il n'y a que Limousine GTV devenu entre temps Limousine Montréal.
- Début 1995; levé du moratoire à la demande principalement d'ADM.
- Au printemps 1995; audition sur le ratio du nombre de conversion autorisée sur l'île de Montréal par agglomération. Limousine Montréal et Limousine Mont-Royal (qui n'est toujours pas en pleine exploitation) font de forte opposition avec avocats à la possible conversion de taxi en limousine. La C.T.Q. décide que le nombre permis de conversion sera de 50 réparti de façon suivante; A-05=4, A-11=40, A-12=6.

- Quelques audacieux propriétaire de taxi(26), dont mon père et moi, font la demande de conversion. Tous ont eu des oppositions de la part de Limousine Montréal et Limousine Mont-Royal, appuyé de leurs avocats. Malgré qu'ADM, le requérant principale de ce type de service, n'ai annoncé jusque là aucun besoin concret, les 26 propriétaires obtiennent leur demande et les concrétisent. Loin de remplir le ratio établi. Limousine Mont-Royal s'empresse d'immatriculer 35 véhicules pour se positionner sur le marché. En avril 1996 ADM amorce son service le limousine à l'aéroport, la règle;
1 propriétaire = 1 permis d'aéroport, mais ADM fait une dérogation pour Limousine Mont-Royal et limousine Montréal, chacun d'eux auront 4 permis d'aéroport et un pour limousine Brenka pour un total de 35 limousines.
- Très peu de temps s'écoule avant de conceptualiser l'aspect d'un point unique de prise en charge et la pluralité des opérateurs. Car un des principes fondamentaux de la limousine est que chacun des opérateurs peut détenir sa propre grille tarifaire. Donc les permis d'entreprise chargeaient beaucoup plus cher que les autres. Les clients se sont mis à ce plaindre. Nous avons dû bâtir une grille tarifaire qui faisait consensus ou presque.

Mesdames et Messieurs de la commission je ferai de mon mieux pour vous exposer mes observations et recommandations dans le but d'améliorer le sort de l'industrie et le service à la clientèle. Dans un premier temps je vais m'appliquer au domaine que je sers depuis 14 ans soit; celui du taxi spécialisé (limousine) et dans un deuxième celui de l'industrie du taxi dans laquelle j'ai œuvré entre 1979 et 1996 et dont j'ai toujours suivi l'évolution.

Bien entendu je n'ai pas les moyens financiers et techniques du BTR, alors je vous demanderais l'indulgence de mes capacités.

L'introduction de la présentation du BTR par M. Boyer ma fait sourire un peu, car il a commencé par le défi du BTR de s'autofinancer. Lorsque que l'ont à le plein pouvoir de créer les règles et surtout celle d'imposer une cotisation, à 4445 propriétaires de taxi et à plus de 10,000 chauffeurs, à la hauteur de nos besoin, cela ne s'appelle pas un défi !

De plus, M. Boyer à mentionner qu'au fil des ans plusieurs sources de revenu se sont ajoutés au budget du BTR, malgré cela les cotisations et le coût des permis de travaux non cessé d'augmentés. Où vas l'argent de ces nouvelles sources de revenu ?

Le BTR à été formé en 1987 pour Encadrer et Policer l'industrie du taxi à Montréal. Aucune autre Communauté Urbaine, qui en avait aussi la possibilité, ne sait prévalu de ce privilège. Le rôle du BTR est celui de faire appliquer ses règles, avec comme but d'augmenté la qualité de service à la population. Si c'est un service à la population, alors pourquoi ce n'est pas cette dernière qui finance le BTR, comme nous le faisons pour la police ou autre service fourni par la ville pour la population ? Est-ce que les restaurateurs finance par une cotisation le service d'inspecteur de l'hygiène ? Non. Le BTR est redevable à qui?

À qui l'industrie peut s'adresser pour s'opposer au BTR

Une autre petite coquille dans la présentation de M. Boyer, lorsqu'une commissaire lui a demandé pourquoi le BTR est maintenant affilié au SPVM, il a répondu que c'était <<un fait Historique>>. Un fait Historique c'est un évènement qui marque l'histoire. Avoir utilisé <<un fait circonstanciel>> aurait été, selon moi, plus approprié. Mais cela démarque la suprématie de cette entité. Avant l'association avec le SPVM les agents du BTR n'avait pas l'autorité nécessaire pour faire immobilisé un véhicule taxi non coopératif, avec les écussons du SPVM leur autorité c'est accru, cela pourrait expliquer l'intérêt de s'associé à la vraie police.

Dans les débuts de l'existence du BTR il y avait les ligues de taxi, représentant chacune des agglomérations respectives, qui faisait office de répondant de l'industrie face au BTR et autre niveau d'intervenant. En 2001 les ligues de taxi ont été abolies, depuis le gouvernement a bien essayé de former l'association professionnelle des chauffeurs de taxi une représentation provinciale alliant propriétaires et chauffeurs mais cela n'a jamais levé car c'était une représentativité trop diversifiée et géographiquement trop étendu .Il n'y avait pas de point unifiant et rassembleur. De la fin des années 1980 jusqu'à sa mort en 1996, M. Gilles Léveillé a été président de la ligue A-11 (centre de Montréal), c'était un homme avec le leadership et les compétences requises pour faire la représentation de l'industrie. Il avait l'appui et les fonds nécessaires pour défendre l'intérêt de l'industrie face au BTR. Après sa mort un de mes collègue ma raconté que; M. Boyer lui avait dit qu'il avait maintenant les coudés franches. Aucun autre successeur n'a eu la prestance de M. Léveillé. Tant et si bien que les ligues ont disparues. Il faut préciser que la ligue A-11 représentait plus de 50% des propriétaires de la province du Québec.

J'attire votre attention sur la table de concertation ou sur les intervenants, ici, à cette commission. Quel est le pourcentage de représentants qui mettent le beurre sur leur pain quotidien en relation direct avec la bonne santé économique de l'industrie ?

Le BTR, que l'économie aille bien ou pas, que les chauffeurs se fasse une paye ou pas, collecte le même montant de cotisation. Les gens du MTQ sont des fonctionnaires, donc pas d'incidence sur leur chèque de paye quand l'économie crash. La STM fonctionne avec nos taxes, eux aussi non pas d'inquiétude quotidienne à savoir s'ils pourront faire leur débours. Par contre ils sont tous là à décider ce qui sera bon pour l'industrie, pour nous! C'est facile de parler, de décider quand les conséquences n'affectent pas votre paye directement. Ces gens ne sont même pas élus donc leur position n'est même pas à risque en cas de mauvaise décision.

A chaque matin le chauffeur de Taxi et/ou limousine a une dette qu'il doit rencontrer avant de mettre un sous sur sa paye. Quotidiennement il se lève avec ce stress, eh si ce n'était pas une bonne journée! Cela a une incidence directe sur sa condition de vie. Au États-Unis on a vu à quoi cela ressemble lorsque les gens non pas d'implication direct dans un projet, ils achetaient des maisons sans un sous d'investissement, tout sur hypothèque. Donc si la décision n'était pas la bonne, pas de stress parce que pas de perte, c'est facile. Là-bas ce sont les banques qui y ont goûté, ici on parle d'individu, de famille !

Il me semble que c'est l'industrie qui devrait prendre les décisions qui affectent l'économie et les intervenants devraient travailler en concertation avec l'industrie pour l'intérêt du public.

Comme vous avez dû le comprendre dans le petit historique, l'aéroport de Montréal, P-E Trudeau a une importance magistrale pour l'industrie de la limousine berline et ADM le sait. C'est un marché de monopole et lorsque qu'un marché de monopole existe hors d'un organisme gouvernementale ceux qui le servent ont sa merci.

Dans les années 80 et début 90 si une des deux compagnies, soit Murray Hill ou Samson n'avait pas le contrat de service aéroportuaire elle remisait son permis jusqu'à l'ouverture de la prochaine soumission. La nature de leur permis leur permettait, à peu de frais, de tablettée le permis. Aujourd'hui la possibilité pour un artisan de faire de même est inexistante. Pour l'artisan ce n'est pas un investissement, c'est son pain quotidien.

Depuis 2009 le nombre de permis sur le marché excède le nombre de permis requis à l'aéroport ce qui cause bien des ulcères à certains propriétaires de limousines.

Voici pourquoi.

En 2006 les permis d'entreprises ont eu le pouvoir de convertir leur permis en un nombre équivalent de permis au nombre de véhicule immatriculé à celui-ci. Donc le permis de Limousine Mt-Royal (anciennement Murray Hill) avec 35 véhicules est devenu 35 permis avec 1 véhicule, Limousine Montréal de 1 permis à 10 permis. Celui de Benka de 1 à 1.

Limousine Mt-Royal fut outrageusement avantagé par cette modification, je vous explique.

Depuis le rachat de la faillite de Murray Hill par Mt-Royal, la totalité des 2 volets de l'entreprise, soit, les autobus et les limousines, était à vendre pour environ 1.8 millions de dollars. En 10 ans aucun preneur. Avec l'avènement de la séparation des permis d'entreprises il y avait la possibilité de vendre les permis individuellement. Mais comment trouver des acheteurs? Il fallait créer un intérêt sécurisant et un prix attrayant. Le prix fut établi à \$145,000.00 versus un permis de taxi spécialisé à \$220,000.00. Donc pour attirer les acheteurs déjà propriétaires les promoteurs promettaient à ceux qui avaient des permis de desserte aéroportuaire pourrait échanger leur permis de taxi converti pour le nouveau permis acquis de Mt-Royal, tout cela avec en main une lettre de ADM leur certifiant le tout. Lettre qu'il montrait mais ne donnait pas. Nos représentants de l'époque M. Nelson Bugeaud, Fabio Kobayati et Milad Adul-Sater ont eu la confirmation de l'existence de cette lettre par M. Denis Brisson chef des transports commerciaux de l'époque et l'ont vu sur l'ordinateur de M. Brisson. Malheureusement, M. Denis Brisson ne travaille plus pour ADM car il a été arrêté par la police et condamné pour fraude en rapport à l'émission illégale de permis de desserte de taxi à l'aéroport contre rémunération.

Dans la même période une autre pratique exceptionnelle avait cour, les propriétaires de permis de desserte aéroportuaire de limousine pouvaient vendre leur permis à un tiers qui conservait ce privilège. Cette permission exceptionnelle avait une grande valeur.

Alors l'acheteur qui détenait un permis de desserte aéroportuaire qui exceptionnellement vendait son permis sans transfère de permis aéroportuaire le vendait \$220,000.00 achetait un Mt-Royal à 145,000.00 donc dégageait un profit de \$75,000.00 et continuait à travailler à l'aéroport.

Ceux qui vendait un permis avec le transfère de permis aéroportuaire le vendait \$325,000.00 et achetait un Mt-Royal à \$145,000.00 donc dégageait un profit de \$180,000.00, mais n'avait plus d'accès à la desserte aéroportuaire, à tout le moins jusqu'au prochain contrat.

Revenons au permis de Mt-Royal nous savons qu'il n'y avait pas preneur à \$1,8 millions pour autobus et limo et sachant que chacun des 35 permis c'est vendu à \$145,000.00, soit pour un total de \$ 5,075,000.00. Nous comprenons la valeur de toute cette orchestration. Si nous considérons tous ces éléments devrions-nous nous poser des questions?

Les acheteurs de ces permis c'étaient fait promettre devant la C.T.Q. que la clientèle de Mt-Royal serait partagée équitablement entre tous.

Tout cela nous apporte 35 permis individuels de plus dans le marché, 35 petit poissons mange beaucoup plus qu'un gros requin, ce qui a ralenti la rentabilité dans l'industrie. La clientèle de Mt-Royal ne fut jamais réparties entre tous mais plutôt récupéré par un groupe et les restes parsemé ici et là entre les différents acheteurs. Les pauvres acheteurs qui ont été dupe se sont retrouvé affamé, donc prêts à travailler à rabais. Ils travaillaient pour Limousine Mt-Royal pour le prix des taxis. Cela était très rentable pour Mt-Royal qui dégage de grand profit sur le dos de ces opérateurs floués.

L'industrie affectée par cette vague d'offre de service soudaine souffre économiquement.

Même M. Monette, propriétaire de l'autre permis à véhicule multiple, (limousine Montréal) qui était la compagnie phare de l'industrie c'est départi, en deux temps, de ses permis.

Cela donne aussi lieu à une grande propension à la pratique de payer pour avoir des voyages, surtout dans les hôtels. C'est une pratique qui existe depuis très longtemps mais depuis 2006 cela a pris des proportions énormes. Le BTR viens justement, vendredi le 19 novembre 2010, de faire arrêter plusieurs portiers de l'hôtel Fairmont Reine Élisabeth pour extorsion envers les chauffeurs de taxis.

L'accroissement du nombre de permis depuis 2006 faisant en sorte que l'offre dépasse la demande de permis de limousine à l'aéroport a changé la donne, car maintenant il devra y avoir une sélection parmi les propriétaires de permis de limousine pour le prochain contrat à l'aéroport. Cela créa un engouement pour des propriétaires de taxi à se convertir en limousine pour pouvoir accéder au permis d'aéroport. L'association des limousines du Québec a fait des recommandations à la haute direction d'ADM pour choisir les candidats selon l'ordre de conversion des permis par la C.T.Q., car après tout s'il y a eu levé du moratoire et conversion de permis de taxis en limousines c'était pour satisfaire les besoins de l'aéroport. Les premiers à sauté dans l'aventure ont pris de gros risques pour ADM qui avait des besoins. Tous les arguments ont été vains. ADM pour l'ouverture du contrat suivant a choisi de faire un tirage comme pour les taxis et ne pas reconnaître l'ancienneté. L'association a fait remarquer à ADM que la nature du travail est diamétralement opposé à celle du taxi. Le taxi n'a pas un besoin intrinsèque de l'aéroport alors que la limousine OUI!

C'est le SEUL endroit où nous pouvons attendre des clients, le taxi à pleins de poste d'attente en ville, il y a les clients sur la rue et les associations de services pour fournir l'achalandage. Les opérateurs de limousines doivent soit, obtenir des clients via réservation ou via la ligne de desserte de l'aéroport. Cela dit, si un propriétaire bénéficie d'un permis de desserte aéroportuaire il n'y a pas de raison logique de dépenser des milliers de dollars pour développer une clientèle sur réservation quand il paie déjà plus de \$6,000.00 par année pour son permis aéroportuaire.

Alors pour un minimum de respect pour les détenteurs de permis d'aéroport l'association a demandé que le résultat du tirage soit connu au minimum de 6 mois avant la fin du contrat courant, idéalement 1 an. ADM n'a pas tenu compte de nos recommandations. Les résultats des 2 derniers tirages ont été connus dans le dernier mois courant des contrats respectifs. Aux oppositions de l'association de limousine pour un tirage, M.

Manuel Lopez de ADM a répondu par comparaison, et elle était très boiteuse. Il comparait le service de déglacage d'avion qui existe seulement à cause de l'aéroport qui doit lui aussi à la fin de chacun de ses contrats vivre avec la possibilité d'avoir de la concurrence et perdre le permis, c'est vrai, MAIS le candidat sortant sera choisi selon les règles commercial de la meilleur soumission ! PAS PAR TIRAGE AU SORT !

Cela fait en sorte que les candidats de qualités sont de moins en moins présents à l'aéroport car ils ne veulent pas subir l'odieuse de la LOTO-LIMO !
Ils développent leur propre clientèle et non pas besoin de l'aéroport. Ils ne sont plus dépendants de la ligne de desserte de l'aéroport.

En 1996, 95% des propriétaires travaillaient sur leur véhicule. (Malgré le fait que les permis d'entreprise n'avait que des chauffeurs) aujourd'hui 80% des limousines d'aéroports ne sont opéré que par des chauffeurs (Il n'y a plus de permis d'entreprise). Je n'ai rien contre les chauffeurs. Mais force est de constater que lorsqu'une personne n'a pas d'argent d'investi dans un entreprise elle a moins de propension à respecter les règles et se surpassée. Comme dans bien des situations la règle du 80/20 s'applique. 80% des propriétaires et 20% des chauffeurs auront une visée d'excellence et 20% des propriétaires et 80% des chauffeurs auront une pratique négligée. ADM n'a aucun réel souci du service à la clientèle. Si non, ils ne procéderaient pas par une loterie dans laquelle les candidats non qu'à rencontré quelques critères techniques sans grandes valeur par rapport a un service à la clientèle. Lorsque nous leur apportons des demandes de rehaussement de qualité de service ils nous répondent que cela ne leur est pas possible, mais quand ils mettent des mesures qui à nos yeux son non conforme au bien fondé de nos service, ils nous répondent qu'ils sont une entreprise privé donc ils peuvent faire ce qu'ils veulent. Quelle contradiction. Quand ont à le pouvoir de faire ses propre règles ont est toujours dans la légalité. Mais il n'y a pas que la légalité comme mesure de ce qui est convenable, il y a la Moralité. Pas parce que c'est légal que c'est Moral. Comme représentant du Gouvernement Fédéral il devrait, il me semble, y avoir une responsabilité social envers les gens qui œuvrent pour ce fournisseur de service.

Le premier intervenant que le passager rencontre avant de partir de l'aéroport par taxi ou limousine est le répartiteur. Depuis que je travaille à l'aéroport il y a, de mémoire, 4 compagnies de gestion des répartiteurs qui sont passé (Impark, Spot, Apcoa et Vinci) toutes différentes, **la seule chose qui ne change pas c'est le gérant.**

De fois en fois la diminution de la qualité des répartiteurs est évidente. C'est facile a comprendre, si la compagnie qui à le contrat l'a eu par une soumission plus basse, qui en paye le prix? Les employés.

À chacun des changements de compagnie les meilleurs répartiteurs partent pour trouver un autre emploi. Il n'est pas facile d'attiré des travailleurs à l'aéroport, l'accessibilité n'étant pas facile. Je ne veux pas blâmer les employés, mais le système. Les employés son engagé sans avoir aucune formation sur la toponymie de Montréal et encore moins de la région. Aucune formation sur le service à la clientèle. Plusieurs ne sont pas bilingue et souvent lorsqu'ils s'expriment sont incompréhensible. Ils ne sont aucunement motivés. Ils arrivent souvent que les répartiteurs cause des discordes entre le chauffeur de limo et les clients a cause de leur lacunes, ils donnent un mauvais prix au client pour une destination, parce qu'ils n'ont pas vérifié correctement la destination ou par ignorance ont répondu sans savoir réellement où était la destination ou ils donnent un prix pour une course qui doit avoir une seule destination pour une qui en a plusieurs, etc. Pour le service de pré-arrangement je dirais jusqu'à 99% des chauffeurs ont une histoire d'erreur à raconté, mauvaise compréhension du nom du client, incapable de retrouvé le nom du client sur l'écran de l'ordinateur, c'est trompé de bouton pour activer le bon haut-parleur etc. A chaque fois que nous faisons des plaintes à ADM ils nous disent faire une vérification avec le gérant qui fait son enquête et revient en disant que non, cela ne c'était pas passé comme cela et patati et patata. Rien de sérieux.

ADM va vous raconté plein de bobard pour se défendre, mais nous nous gagnons notre pain avec le bon service pas eux, leur paye est garanti à la fin de la semaine.

Plusieurs ancien répartiteur sont chauffeur de limousine maintenant, ils pourraient vous en raconté sur le bon vouloir des autorités à améliorer le service à la clientèle.

En 2009 ADM a voulu donner en sous contrat la gestion globale des taxis et limousines, en contre partie le soumissionnaire devait verser \$2, 000,000.00 à ADM et le soumissionnaire aurait eu le plein pouvoir de collecter le montant de cotisation qu'il voulait au taxi et limousines. C'est pour cela qu'il y a eu une grosse manifestation des taxis et limousines au mois de mai 2009.

Nous ne sommes pas des Ph.D. mais pas complètement imbécile non plus.

Les taxis et limousines ont donc déposé eux aussi une soumission car ils avaient l'impression que tout était organisé pour octroyer la soumission à Vinci Parc. Les taxis ont fait une proposition sans aucune redevance à ADM, mais avec une promesse d'amélioration de la qualité de service grâce à de la formation et une rémunération adéquate pour avoir de bons répartiteurs. ADM a annulé sa proposition et a continué sa gestion telle qu'elle était.

Si ADM répond qu'ils sont satisfaits de leur équipe de répartiteur, je leur proposerais de demander à un directeur d'hôtel si il les engagerait comme portier de leur établissement? De plus comme service haut de gamme nous nous attendrions d'avoir des répartiteurs du même niveau, mais non les répartiteurs non pas d'assignation ils font la rotation des postes alors pas de haut de gamme pour la limo.

Le travail de chauffeur de limousine comporte d'autre volet que le transport d'un point A à un point B, par exemple le travaille sur instruction c.a. d. que le client vous engage pour une période de temps et vous le conduisez et attendez d'un endroit à l'autre. La loi oblige un chauffeur de limousine d'être en attente soit à sa place d'affaire ou à l'aéroport, quand les agents du BTR voient une limo en attente au centre ville souvent ils l'interceptent et demande au chauffeur de prouver qu'il est en service, si vous avez une commande qui est entrée d'avance via courriel ou télécopieur c'est facile. Mais si c'est un client que vous venez de prendre à l'aéroport ou qui vous a commander via téléphone, comment faire? Ce genre de travail est souvent requis par des grands financiers qui viennent faire le tour des établissement prestigieux comme la caisse de dépôt, Place Ville-Marie, etc..Souvent à ces endroits il n'y a pas de stationnement permis ou à l'occasion ce sont des débarcadères, les clients paie chers pour ce service car ils veulent optimiser leur temps alors ils s'attendent que l'auto soit là à leur sortie, pour se rendre au prochain meeting. Nous nous faisons souvent déplacés par les préposés au stationnement ce qui ne facilite pas notre travaille. Bien des grandes villes d'Amérique du nord sont fière d'avoir des limousines aux portes des centre de décisions d'affaire, cela donne du prestige et notoriété à leur ville, Montréal est-elle différente? Je sais que certain véhicules de travaille ont des privilèges de tolérance pour exercé leur taches, comme les véhicules de livraison ``Lettree`` identifié comme UPS, Purolator, etc. **Pourrions-nous avoir ce même type de privilège pour facilité le service aux clients?**

De plus cette loi de retour au bercail n'est pas très verte, l'environnement en prend un coup, cela oblige des déplacements non nécessaires qui ont un emprunte environnementale importante. Cette loi est d'un autre temps celle du temps ou il n'y avait que des permis d'entreprise avec des bureaux au centre ville. Aujourd'hui ce n'est plus le cas. Je vous donne un exemple; 14h00 je dépose un client à un hôtel du centre ville à 15h30 j'ai une réservation à 1981 McGill Collège, j'habite DDO, cela me prend 35 à 40 minutes aller et le même temps pour le retour, de plus il faut que je calcule du temps pour les au cas où. J'ai fais 60 kilomètres pour rien. Pourquoi je ne pourrais tout simplement utiliser ce temps de façon plus efficace.

Tous nous décrivent comme un service haut de gamme, alors expliqué moi pourquoi pour conduire une limousine, spécialement à l'aéroport, le permis comporte moins d'exigence?

Il y a plusieurs années les limousines grand luxe, ceux qui font des mariage, bal de graduation et autre évènement occasionnel ont demandé que leur chauffeurs puissent avoir un permis requérant moins d'exigence qu'un chauffeur de taxi prétextant que leur trajet était établi d'avance. Ce qui fait du sens. Mais pas dans le type de limousine berline, surtout pas à l'aéroport. Le chauffeur d'une limousine, selon moi doit être comme le service concierge d'un grand Hôtel. TOP! Il doit avoir autant, si non plus de connaissance qu'un chauffeur de taxi et il devrait avoir un minimum de deux ans d'expérience comme taxi et pas seulement une formation de taxi ambassadeur mais des cours de service à la clientèle donné par l'institue de l'hôtellerie comme les concierges.

Les compagnies de limousine, celles qui s'affichent comme tel non aucune réglementation a suivre, où est la protection de la clientèle? Nous observons des individus qui ne possède aucun permis de limousine, font de la publicité, prennent des contrats puis les font faire par des sous-contractants quel est la responsabilité de ces gens? Le pire, c'est que ces gens là, accueil leur client à l'aéroport puis les dirigent vers la première limousine en ligne paie le chauffeur et le chauffeur doit faire la course. Comme éthique professionnel il y a mieux. Si le client a fait une réservation d'avance c'est parce qu'il voulait savoir avec qui il faisait affaire, avoir un lien avec son fournisseur de service. Là, le lien est perdu car il n'y a pas eu de consentement contractuel entre le chauffeur et la compagnie de limousine. Les règlements d'ADM obligent le premier chauffeur a accepter la course. Peut-on obliger un commerçant a aider son compétiteur?

Le BTR n'a aucunes règles qui gèrent les compagnies de limousine comme pour les associations de service par taxi, aucun registre. Donc ce n'est pas rare de retrouver des publicités ne reflétant pas la réalité. Il y avait une publicité radio (99,5 FM) qui annonçait Limousine Mt-Royal comme étant la plus grande compagnie de limousine à Montréal. Je vous mets en annexe la liste de toutes les limousines berlines de Montréal avec toutes les informations attenantes. Vous constaterez vous-même si la pub reflétait la réalité. Les pages jaunes sont truffées d'exagérations. L'honnêteté a toujours été pour moi la meilleure des publicités. Les clients, s'ils savent que vous ne possédez pas le type de véhicule ou le nombre requis, mais que vous allez le gérer de la même façon que vous lui donnez votre service normalement, il sera satisfait.

Je crois avoir fait le tour, je vous fais mes recommandations.

La Représentation

Je souhaite ardemment que les instances tel le BTR, ADM, La Ville de Montréal, La C.T.Q., Le M.T.Q. ne nous reconnaisse pas seulement une différence lorsque viens le temps de nous cotiser. Nous sommes de beaux et bon Ambassadeurs de la Ville de Montréal, nous faisons un travail particulier qui demande des besoins spécifiques. Nous voulons avoir la possibilité de les faire valoir. Malheureusement depuis quelques années nous sommes écartés et/ou représenté par des gens qui ne sont pas de l'industrie de la limousine. Lorsque les permis d'entreprise existaient leur administrateur était écouté car non confondu à la masse de taxi. Les taxis convertis étaient représenté par l'industrie du taxi, qui bien souvent nous considère comme des ennemis. Maintenant il est temps de reconnaître nos particularités et de les promouvoir pour le mieux être de l'intérêt public.

Un Moratoire

L'Histoire nous a démontré que dans les meilleures années il ne pouvait y avoir plus de 100 limousines berlines pour servir la clientèle de Montréal. Soit, Mt-Royal ou Samson, était actif avec plus ou moins 90 véhicules et GTV avec 10 véhicules et Brenka 1 véhicule. Lorsque la C.T.Q. en 1995 a fait les audiences pour établir le ratio de conversion nécessaire pour servir Montréal, elle est arrivé au chiffre de 50 tout en tenant compte que Mt-Royal avait 35 véhicules et Montréal 10 et Brenka 1 pour un total 96. Au 29 juillet 2010 nous étions 123, il y a eu des conversions de dernière minute pour la Loto-Limo de l'aéroport, donc maintenant au-dessus de 125. Nous sommes depuis longtemps trop de joueurs, c'est une des raisons du déclin de la rentabilité et par le fait même de la qualité des services rendu. La corruption dans les hôtels décuple, les opérateurs qui fonctionnent à rabais (contre la loi) pleuvent. Le manque d'entretiens des véhicules, la propreté des chauffeurs et des véhicules, le manque de formation etc en son des conséquences. Il faut arrêter la dilution du marché et travaillé très fort pour développer de nouvelle niche pour rentabiliser l'industrie. Si nous augmentons l'achalandage sans protéger le ratio, nous pelletons en avant. Une industrie rentable c'est une industrie en santé et performante.

Reconnaître l'ancienneté de la conversion

Étant donné que la limousine et le taxi sont des vases communicants il est trop facile pour des investisseurs opportunistes, toujours provoqué par la Loto-Limo, de convertir des taxis en limousine à quelques mois du prochain contrat pour essayé d'obtenir un permis de desserte aéroportuaire, qu'il pourra négocier a fort prix. Ce ne sont pas avec de tels acteurs que nous allons redorer le blason de la limousine à Montréal. À l'heure actuel il y a des propriétaires de limousine qui n'étaient pas intéressés par le travail à l'aéroport qui ont par contre participé quand même, la chance leur souriant, il avait le loisir de faire un échange d'opération de véhicule avec quelqu'un qui désir y travailler. La rumeur veut que la traite vaut environs \$20,000.00/année, vous comprenez l'intérêt. Il n'est surement pas axé sur le rehaussement du service à la clientèle. La légalité de ce processus, est selon moi, légalement discutable car le propriétaire doit garder le contrôle des opérations de son permis. Reconnaître l'ancienneté de la conversion du permis pourrait créer une réserve à ce type de processus.

Poste d'attente au centre-ville

Il ne faut pas se le cacher un grand parti de notre clientèle est au centre ville de Montréal et pour une question de coût direct et de coût environnementale nous avons besoin d'un poste d'attente pouvant stationner de 5 à 6 Limousine berline. À quoi sert de nous demandé de faire installé un dispositif de chauffage alternatif pour réduire notre empreinte environnementale et du coup nous demandé de retourner au bercail, entre deux clients, en nous faisant consommer à outrance de l'essence. Bien sûr il faudra le bon vouloir du BTR pour qu'il change la loi.

Facilité le travaille au centre ville

Notre travaille demande de cueillir des passagers à des endroits du centre ville qui sont souvent interdit d'arrêt ou des débarcadères. Nous voudrions avoir le même privilège que les services de courrier identifiés. Nous ne sommes pas difficiles à reconnaître, notre plaque d'immatriculation (TS-) est bien connue des préposés au stationnement et du service de police. Nos clients nous réserve pour une certaine heure, une norme d'éthique du service de limousine est; qu'il faut être à la porte du client au moins 5 minutes avant l'heure requise et si le client retarde de 5 à 10 minutes cela fait 10 à 15 minutes d'attente devant la porte. Nous avons très peu de tolérance de la part des préposés au stationnement. Le client qui sort de la Place ville Marie, du 1981 McGill Collège ou devant un hôtel et qu'il ne trouve pas sa limousine n'est pas très content, ce sont souvent même les décideurs avec qui les hauts dirigeants de la ville ou du gouvernement essaie de vendre les bon mérite de Montréal. Pensez-y.

Normalisé les compagnies

Je crois que l'intérêt du public n'est pas bien servi en ne normalisant pas les compagnies de limousine. Je crois que toute compagnie qui publicise un service doit pouvoir faire la preuve qu'il le détient. Le BTR devrait faire une revue des publicités et faire un registre des services proposés et demandé aux compagnies de justifier le nombre et le type de permis qu'il détient au non de cette compagnie. Il est très important que les permis soit au nom (personne physique ou moral) de la compagnie. De plus il faudra vérifier que le même permis ne soit enregistré dans deux compagnies différentes. Il faudra considérer comme compagnie ceux qui déclarent plus de 3 véhicules ou type de véhicules.

Formation et compétence

Comme vous avez du le constater depuis le début, mon leitmotiv est l'excellence. Force est de constater que la morosité de l'industrie, principalement à l'aéroport, apporte son lot de nouveau chauffeur à chaque mois sinon semaine. Les visages changent tellement fréquemment que cela ne vaut plus la peine d'apprendre leur nom. Je constate aussi, que se sont pour la plupart des nouveaux détenteurs de permis de chauffeur de taxi ou permis restreint de limousine. Les cours et examens sont une base pour le travaille de chauffeur de taxi, quand vous dites que nous sommes un service haut de gammes il faut être cohérent et avoir des chauffeurs haut de gammes. À quoi s'attend un client qui requiert un tel service? Qu'est-ce qu'un chauffeur de limousine ne peut dire à un client? Qu'est-ce que le client achète avec un service de limousine?

La formation et l'expérience sont un attribut obligatoire pour un chauffeur de limousine. Je proposerais qu'il faille un minimum de deux ans d'expériences comme chauffeur de taxi et une formation de type de celle d'un concierge d'hôtel donné par l'institut de l'hôtellerie du Québec. Je sais que c'est beaucoup et que pour le justifier il faudrait que le candidat est une perspective d'un emploi honorable, ce qui est loin de la réalité.

LE TAXI

Le taxi à toujours vécu, vie et vivra toujours.

Depuis l'invention de la roue il y a du transport privé de personne, les moyens changent mais le principe reste. Il subit les contraintes contemporaines, les nouvelles technologies, la sensibilisation environnementale, les fluctuations économiques, etc. Il a toujours su s'adapter, peut-être pas au même rythme, c'est ça le défi.

Depuis que les ligues ont disparu les associations de services (CPCDIT) ont pris beaucoup d'initiatives. Puisque ce sont des gens d'affaires ils font le boulot et leur membre en bénéficie. Il y a beaucoup de taxis qui ne sont pas membre d'association de service, il profite par la bande des biens faits des actions des associations. Mais ne sont pas représenté, il y a bien des regroupements' surtout axés sur l'origine des chauffeurs, cela vaut ce que cela vaut. Le lien commun pour une représentation forte doit avoir un but commun de progression économique.

Le grand problème du Chauffeur de Taxi c'est la solitude. Même s'ils sont plus de 4000 sur l'île, ils sont tous seul derrière leurs volant. Ils sont tous des compétiteurs, imaginé avoir 3999 compétiteurs. Même si il rencontre toute sorte de passager, il est seul, quand il est sur un poste en commun, il est seul avec ses compétiteurs, sur les ondes des radios de répartition il y a plein de voix, mais il est toujours seul. Demandé à quelqu'un qui vit seul, tout le temps seul. De se rassembler pour s'organiser, tâche pas facile.

Le BTR n'a pas le mandat pour le faire (c'est la police), malgré qu'il empiète sur ce terrain qui n'est pas le sien. La chambre de commerce, la ville de Montréal et un organisme (qu'il faudrait fonder) de développement devraient s'occupé du volet organisationnel et développement de l'industrie. Puisqu'un artisan n'est pas syndicable, de toute façon l'esprit syndicaliste, ici, ne serait pas approprié, je verrais plutôt un "Ordre Professionnel" qui aurait le mandat de représentation et surtout de développement commercial. Le président devrait être nommé par un conseil d'administration, lui-même élu par ces membres, qui aurait des critères de sélection selon des compétences administratives et commerciales établi par le gouvernement et idéalement être complètement libre de tout lien avec l'industrie. Je rêve !

Il y a beaucoup de mouvement, le transport en commun prend de plus en plus d'espace commercial, il doit devenir plus efficace, mais moins onéreux. Les citoyens sont écoeurés de payés des taxes. Que l'industrie en profite pour se joindre à celui-ci et faire du remplacement sur certaine ligne d'autobus, cela créera un nouveau marché pour les taxi et une baisse de coût pour la STM. Auparavant l'industrie du taxi avait un fort achalandage de livraison de colis où est rendu ce marché. La croissance du nombre de personnes âgées est phénoménale développés ce marché, de plus les personnes âgées ont tendance à quitter les régions pour venir s'installer plus près des centre hospitalier. Il y a beaucoup de transport illégale qui s'effectue pour le transport de ces personnes, prenez ce marché, ici le BTR pourra vous aidez a chassé les illégaux. Je ne veux pas entendre que c'est difficile d'organisation et tralala. Quand les organismes lourd et peu efficace et qui ne bénéficie pas directement des actions posées s'en occupe, oui c'est lent!

M. Boyer vantait l'arrivé de la publicité sur les taxis de Montréal comme nouvelle source de revenu, BRAVO. Mais 15 ans en retard. Parce que tout ces beaux gros organisme veulent tout contrôler, cela à pris plus de 15 ans. En affaire c'est un délai inacceptable, mais eu n'en souffre pas. Pendant ce temps en périphérie de Montréal les taxis, qui non pas cette lourdeur administrative, ont de la publicité depuis longtemps.

Je tiens a félicité les associations de service et le CPCDIT pour leur bel initiative et surtout leur prompt action; seulement quelques semaines, ça c'est proactif, pour répondre à l'appel d'un père dont son enfant avait eu un grave accident d'auto.

M. Dory Saliba, président du CPCDIT, annonçait que toutes les associations de services s'étaient mis d'accord pour accepter des coupons de taxis universel que les jeunes pourrions utiliser pour leur retour à la maison par taxi, plus efficace que de l'argent laissée à cet effet, que le jeune pourrait dépensé autrement et être bredouille et conduire quand même. BRAVO!

Il faut être à l'affut d'opportunité comme celle-là pour développée des marchés. IL faut y répondre rapidement, l'efficacité en affaire c'est la solution.

J'aimerais revenir dans l'histoire, dans les années '80 il y a eu le plan de rachat. Les permis A-11 valait \$10,000.00 il y avait 5200 taxi. Le plan de rachat, payé par les propriétaire de taxi A-11, ont réussi a retirer du marché 1,200 permis. Les prix ont monté en flèche ce qui oblige les nouveaux propriétaires a exploiter leur permis 24heures par jour et 7 jours par semaine pour rencontrer les fin de mois. Finalement si nous calculons les heures taxi travaillées je ne suis pas certain qu'il y en a moins qu'avant le plan de rachat. C'est peut-être un volet a étudié.

Revue du tour d'horizon de la présentation du BTR

Page 3- tableau du bas

Je ne sais pas où ils ont pris leur chiffres mais d'un rapide calcule il me semble surévalués.

37, 000,000 de course pour 4,445 taxis = 8,324 course/taxi/année

8,324 course/année (365 jours) = 22.8 courses par jour

Même dans des conditions optimales, sans compté de congé, d'entretien, réparation prolongé, 22.8 courses en moyenne quotidienne me semble plus que bien.

Page 4-tableau du haut

Où sont les représentants des limousines?

Page 4-tableau du bas

Les effets de la récession de 2009 se sont fait sentir en 2010. Comme complément d'information je peux vous dire qu'un permis A-11 se vend entre \$180,000.00 et \$185,000.00 soit, une diminution de 15%.

Page 5-tableau du haut

Si le prix a chuté de 15% cela doit avoir une incidence sur le Nb. De permis transigés. Donc cela ferait 3 années consécutives de diminution de transaction.

Page 6-tableau du haut

Considérant une augmentation annuelle moyenne de 720 nouveau permis de chauffeur. Le nombre total est à la baisse. Cela indique un exode des chauffeurs. Avec une évaluation sommaire étant donné la courte période de donnés, il y a, dans les dernières années, une baisse annuelle d'environ 5%, pour 2009, 12%. Nous voyons la tendance.

Page 7-tableau du haut

Dans un 1^{er} temps je voudrais dire que la nature d'un service de limousine fonctionne avec réservation ce qui modifie la précision des statistiques des courses limo à P-E Trudeau. Ces statistiques sont prises à partir des coupons émis lorsque la limousine entre dans le bassin d'attente et non à la sortie de celle-ci avec un client. Plusieurs limo quitte le bassin sans faire de prise en charge de client puisqu'ils doivent aller faire une de leur réservation. Il y a aussi tous ceux qui, en fin de journée, quitte faute d'espoir d'avoir la possibilité de prendre un client. Tout ces coupons, que l'ont peu évalué à près de 200 hebdomadairement. Environ 1000/an.

Page 8-tableau du haut

Plusieurs grandes entreprises de service doivent rougir devant de telles statistiques. 0,005% de plaintes. De quoi être fier.

Page 11-tableau du haut

La dernière année ne semble pas préoccupé le BTR, même si l'année 2010 n'est pas terminé, ils ont quand même les chiffres. Les indices de baisse de prix de vente, la diminution des transactions et l'exode des chauffeurs n'indique pas une stabilité relative.

Page 12-tableau du bas

Quand une industrie est rentable, elle s'améliore d'elle-même.
Pour ce qui est d'assurer la concertation??? L'industrie de la limousine n'y est pas!

Page 13-tableau du bas-haut

Le BTR tire des revenus fixes de ces membres, propriétaire et chauffeur. 64% droit annuel et 3% Vignette, donc 67% des revenus viennent directement de l'industrie du taxi. Pourquoi le BTR n'offre pas à l'industrie du taxi un guichet prioritaire pour les membres? Nous passons des heures non productives à attendre mélangé à tout type de service offert.

Page 14-tableau du haut

2009, en quoi le BTR assure une meilleure équité dans la gestion du concours Dorval? ADM après le scandale de M. Brisson à voulu se libérer de toute responsabilité et cela donne une autre opportunité au BTR d'avoir encore plus de contrôle sur l'industrie. La méthode ne change, c'est une firme externe qui s'occupe de la logistique.

Page 14-tableau du bas

Avez-vous remarqué que toute les innovations que la concertation à amener fût une dépense supplémentaire pour l'opérateur (Malgré les petites subventions).

Page 16-tableau du bas

Selon moi, ce n'est pas le rôle du BTR (la Police) d'être un catalyseur du développement économique de l'industrie du TAXI. Cela doit passer par l'industrie pour l'industrie. Ceci appartient à tous et chacun qui ont investie et qui gagne leur vie avec cette économie. Selon les chiffres de 2009, c'est un investissement de près d'un Milliard de dollars, je me dis que si un organisme veut décider pour une industrie, elle devrait investir un montant équivalent.

Les enjeux de la Commission

1. Avoir un registre de <<dossier chauffeur>> accessible aux propriétaires et intermédiaires de services, géré par le BTR, pour qu'ils aient une évaluation éclairée lorsqu'ils engagent un chauffeur, me semble un outil intéressant. Surtout que les responsabilités et conséquences punitives sont de plus en plus importantes pour le propriétaire. Je crois que le BTR est un organisme sérieux qui peut avoir l'aval de l'industrie pour la gestion d'information confidentielle.

L'ère moderne atteint aussi le monde du Taxi et Limousine, alors oui pour un service en ligne.

Le droit de travailler ne doit pas être mis en péril à cause du coût d'émission de permis, c'est déjà très dispendieux. Cela pourrait devenir une mesure abusive pour une forme différée de financement. Alors non!

Les mutations de permis tournent aux alentours de 250 par année, et sont à la baisse. Quel montant par mutation devrait être appliqué pour justifier seulement la gestion de ce nouveau programme? Une fois les coûts de gestion payés qu'est-ce qui restera pour les projets? C'est encore un coût qui sera déversé indirectement à l'opérateur. Je ne crois pas que ce soit le rôle du BTR de financer le développement de l'industrie.

Les instances qui ont des programmes environnementaux (gouv. Provincial et Fédéral) pourront promouvoir, soutenir financièrement l'industrie à verdir. L'industrie ne peut être contre la diminution de leur empreinte environnementale mais n'a pas les moyens financiers d'être un leader.

L'amélioration esthétique des postes d'attente n'apportera pas plus de revenu aux chauffeurs de taxi, j'espère que ce ne seront pas eux qui le financeront. Pour le téléphone d'urgence, je crois que le coût de l'installation d'un tel système ne justifie pas son existence à cause de la prolifération de téléphone portable.

2. a. Je réitère que ce n'est pas le rôle du BTR d'organiser les services et les projets économiques de l'industrie. Un ordre professionnel aurait plus de légitimité pour représenter et promouvoir notre industrie.

b. Faire appliquer la loi et règlements est le mandat du BTR et le fait bien.

c. Le concept de guichet unique pour la gestion des opérations des transactions est un service efficace et utile, qui sera encore plus convivial.
3. La gestion de la signalisation du travail ne devrait pas relever du BTR, mais des instances qui en bénéficient directement soit les villes et les usagers.
4. Le BTR devrait être à l'écoute de l'industrie, puisque c'est elle qui le finance. Pour assurer une représentation équitable à la table de concertation, il faudrait d'abord reconnaître chaque niche économique de l'industrie et lui donner de la crédibilité. Je répète que lors de la dernière rencontre de la table de concertation M. Marcel Archambault, qui avait dû forcer son invitation, c'est fait dire par le BTR que dans le futur il ne serait plus le bienvenu car le taxi est déjà représenté par le TAQ. Le même TAQ qui a été dénigré par M. Boyer dans la réunion du 4 novembre 2010, en disant au représentant du TAQ que si ils ont des membres ce n'est pas par souci de représentation, mais par qu'ils ont un service de défense contravention. **Cela démontre le double dénigrement à notre endroit.**
5. Je crois que le développement du transport collectif est une voie intéressante. L'industrie devrait toujours aux premières loges de tout ce qui touche le développement économique du taxi et le BTR à son écoute et agir en conséquence.

Conclusion

Je suis dans l'industrie depuis de plus de trente ans. Je crois que l'industrie à traversé mainte crise qu'elle les a gérer à court terme. Elle devrait avoir une vision de développement économique à long terme. Pendant la période de temps où la représentation était faite par une personne qui en avait les qualités, M. Gilles Léveillé, en fût une d'essor. Depuis, tous les intervenants dans le giron du Taxi veulent l'organiser, souvent à leur avantage. Je crois encore que le développement passe par soi, car la motivation et l'intérêt sera premièrement axé sur son succès.

ANNEXE – A

Liste des permis de limousine berline
Territoire – Ile de Montréal
Mise à jour juillet 2010

no_dosr	no_seqn	nom_clien_1	nom_clien_2	lign_adrs_clien	nom_tert	no_telp	nonet	cat	cons	cert	autorise
9M201315	003B	Dumoulin	Claude	7337, rue de Chambois	Montréal	(0) -	5	102011	A.11	Montréal	
8M202132	001B	Brodeur	Richard	30, Place Le Gardeur	Repentigny	(450) 582-0646	5	102011	A.11	Montréal	
0M204227	001B	Sadek	Mahmoud	2199, rue Pauline	LaSalle	(514) 943-4986	5	102011	A.11	Montréal	
2M204456	001B	Pelletier	Claude	4336, rue Rosaire-Durocher	Terrebonne	(450) 654-7324	5	102011	A.11	Montréal	
3M204620	002A	Clerk	Robert Douglas	1777, rue Hector Charland	Laval	(0) -	5	66023	Montréal		
3M205114	003B	Gill	Kuldip Singh	94, rue du Syrah	Kirkland	(514) 368-6896	5	102011	A.11	Montréal	
2M205800	009B	Gill	Hardev Singh	5, rue Médoc	Kirkland	(514) 428-9338	5	102011	A.11	Montréal	
2M205800	012A	Gill	Hardev Singh	5, rue Médoc	Kirkland	(514) 428-9338	5	66023	Montréal		
7M205854	003B	Simonetti	Vincenzo	19, rue Hector-Joly	Blainville	(514) 898-5466	5	102005	A.5 Est de Montréal		
4M206533	002B	Kalaydjian	Haroutioun	475, 63e ave Chomedey	Laval	(514) 497-4551	5	102011	A.11	Montréal	
0M206545	001B	Pereira	José	7340, 8e Avenue	Montréal	(514) 376-3460	5	102011	A.11	Montréal	
3M206625	001B	Savegh	Elias	6094, rue Chaillly	Saint-Léonard	(514) 252-9683	5	102011	A.11	Montréal	
9M207122	001B	Sabourin	Paul	193, rue Meunier est	Laval	(514) 386-3435	5	102011	A.11	Montréal	
5M207167	001B	Guay	Gilles	8280, rue du Laus	Saint-Léonard	(514) 591-0152	5	102011	A.11	Montréal	
1M207351	003B	Revah	Simon	2057, rue Bonin	Saint-Laurent	(514) 338-1648	5	102011	A.11	Montréal	
1M208128	002B	Ruméo	José	12314, Rolland Paradis	Montréal	(514) 494-8468	5	102011	A.11	Montréal	
6M208867	002B	Lopes	Manuel	15789, rue Willow	Pierrefonds	(514) 497-7220	5	102011	A.11	Montréal	
5M208918	001B	Polosajian	Haroutioun	4925, rue René Coty	Laval	(514) 946-6312	5	102011	A.11	Montréal	
3M209132	003A	Abu Taa	Ahmad	9076, rue Lionel-Groulx	Saint-Léonard	(514) 323-3932	5	102011	A.11	Montréal	
0M209150	001B	Bugeaud	Nelson	8769, rue Pierre Boucher	Laval	(450) 665-6450	5	102011	A.11	Montréal	
4M209164	002A	Dumoulin	Jocelyne Boinet	7337, rue de Chambois	Montréal	(0) -	5	66023	Montréal		
2M209190	001B	Peres	Rafael	1911, Van Home	Montréal	(514) 739-2972	5	102011	A.11	Montréal	
1M209357	003B	Zamora	Anibal	4959, rue Taillefer	Pierrefonds	(450) 632-6735	5	102011	A.11	Montréal	
1M209357	008A	Zamora	Anibal	4959, rue Taillefer	Pierrefonds	(450) 632-6735	5	66023	Montréal		
2M209745	002B	Arcuri	Giacomo	8779, boul. Viau	Saint-Léonard	(514) 324-0593	5	102005	A.5 Est de Montréal		
5M209841	001B	Ahmarani	Charles	2138, rue Darveau	Laval	(450) 681-1053	5	102011	A.11	Montréal	
7M209906	001B	Himo	Ibrahim	4792, rue René-Coty	Laval	(450) 682-2037	5	102011	A.11	Montréal	
4M210139	002B	Blaquière	Valmont	4435, rue de Bellechasse, app. 406	Montréal	(514) 728-1231	5	102011	A.11	Montréal	
9M210175	001B	Moumne	Hassan	appartement 1004, 2525, boul. du Havre-des-Îles	Pierrefonds	(450) 978-0994	5	102011	A.11	Montréal	
1M210686	002A	El-Marouk	Mohamad	13069, rue Ramsay	Montréal	(514) 696-1512	5	102011	A.11	Montréal	
5M211490	001B	Mannuel	Amaral	7329, 6ième Avenue	Montréal	(514) 949-6363	5	102011	A.11	Montréal	
7M211779	005A	Sidhu	Gurnit Singh	7739, rue Denise	LaSalle	(514) 754-3064	5	66023	Montréal		
7M212314	001B	Gill	Gurdeep Singh	870, rue Tittley	LaSalle	(514) 233-0608	5	102011	A.11	Montréal	
2M212517	002A	Boulet	Claude	214, rang des Vingt	Saint-Basile-le-Grand	(450) 441-0564	5	66023	Montréal		
7M213403	001B	Arcuri	Giuseppe	455, boul. Henri-Bourassa Ouest	Montréal	(514) 332-2222	5	102005	A.5 Est de Montréal		
1M214118	001B	Gabbay	Michael	5372, avenue Dupuis	Montréal	(514) 946-6644	5	102012	A.12 Ouest de Montréal		

5M214452 001B	Soussamian	Edward	11420, rue Pasteur	Montréal	(514) 620-6020	5	102011	A.11 Montréal
9M214920 002A	2432-5946 QUEBEC INC		1416, rue Bachand	Saint-Jean-sur-Richelieu	(450) 348-9949	5	66023	Montréal
9M214920 003A	2432-5946 QUEBEC INC		1416, rue Bachand	Saint-Jean-sur-Richelieu	(450) 348-9949	5	66023	Montréal
9M214946 001B	Zakaria	Elie	65, rue Fabre	Dollard-des-Ormeaux	(514) 895-0470	5	102012	A.12 Ouest de Montréal
0M215017 001B	Baniassadivakiabadi	Mohammad Javad	app. 1008	1645, boulevard Maisonneuve	(514) 937-8971	5	102011	A.11 Montréal
0M215017 003A	Baniassadivakiabadi	Mohammad Javad	app. 1008	1645, boulevard Maisonneuve	(514) 937-8971	5	102011	A.11 Montréal
0M215371 002A	Satoudian	Shahjehan	7630, rue Trudeau	Brossard	(450) 672-7609	5	66023	Montréal
2M215478 004B	2945-8775 QUEBEC INC.		19, rue Hector Joly	Blainville	(514) 351-4413	5	102005	A.5 Est de Montréal
2M215601 001B	Abdoul Sater	Milad	16, Place Montmorency	Laval	(514) 244-5466	5	102011	A.11 Montréal
5M215665 001B	Ruscitti	Nicola	7611, rue Louis-Quilico	Saint-Léonard	(514) 852-5466	5	102005	A.5 Est de Montréal
8M216231 001B	Napuri	Rossana	4959, rue Taillefer	Pierrefonds	(450) 632-6735	5	102011	A.11 Montréal
8M216231 002B	Napuri	Rossana	4959, rue Taillefer	Pierrefonds	(450) 632-6735	5	102011	A.11 Montréal
8M216256 001B	Dib-Maalouf	Fadi	245, avenue de la Seigneurie	Laval	(450) 314-1494	5	102011	A.11 Montréal
7M216257 003B	Saba	Michel	3055, rue Noorduyn	Saint-Laurent	(514) 334-3151	5	102011	A.11 Montréal
0M216270 001B	Licha	Antoine	3836, rue Victor-Doré	Laval	(450) 978-7121	5	102011	A.11 Montréal
7M216315 001B	Chamandy	Mounira	65, rue Fabre	Dollard-des-Ormeaux	(514) 332-2294	5	102012	A.12 Ouest de Montréal
4M216326 003A	Akbari	Fathollah	appartement 217	2555 Saint-Léonard	(514) 235-7070	5	66023	Montréal
7M217065 001B	Roy	Robert	7215, Impasse de la Boullance,	Appo802	(514) 355-3895	5	102011	A.11 Montréal
6M217207 001B	Eid	Jilbert	11791, rue de Tracy	Montréal	(514) 334-3174	5	102011	A.11 Montréal
3M217432 004A	Archambault	Marcel	17, rue Verdun	Saint-Constant	(514) 887-5466	5	66023	Montréal
0M217807 001B	Mezher	Simon	5220, rue Berlin	Laval	(450) 682-9555	5	102011	A.11 Montréal
0M217906 001B	Asmar	Thérèse	3836, rue Victor-Doré	Laval	(450) 978-7121	5	102011	A.11 Montréal
5M218271 003A	Salma	Alial	3003, rue Alfred-de Musset	Laval	(514) 239-0902	5	66023	Montréal
3M218679 003A	VÉHICULES PROFESSIONNELS INC.		787, avenue Halpern	Dorval	(514) 422-8999	5	66023	Montréal
3M218679 005A	VÉHICULES PROFESSIONNELS INC.		787, avenue Halpern	Dorval	(514) 422-8999	5	66023	Montréal
2M218886 001A	Atamian	Haroutioun	662, rue Giraud	Laval	(450) 994-9470	5	102012	A.12 Ouest de Montréal
2M218951 001A	9073-2256 QUÉBEC INC		275, de la Poudrière	Verdun	(514) 249-4141	5	102011	A.11 Montréal
4M218959 001B	Jaafar	Akef	4545, rue Saint-Kevin, app. 9	Montréal	(514) 341-5967	5	102011	A.11 Montréal
6M218999 002A	Abo	Alina	161, boul. Daniel-Johnson	Laval	(514) 249-5466	5	102011	A.11 Montréal
6M218999 003A	Abo	Alina	161, boul. Daniel-Johnson	Laval	(514) 249-5466	5	66023	Montréal
6M219013 001A	Gill	Sukthpal	5, rue Du Medoc	Kirkland	(514) 397-9983	5	102011	A.11 Montréal
6M219013 002A	Gill	Sukthpal	5, rue Du Medoc	Kirkland	(514) 397-9983	5	66023	Montréal
5M219014 001A	Naoum	Mona Himmo	4792, rue René-Coty	Laval	(514) 233-2002	5	102005	A.5 Est de Montréal
5M219113 010A	A. AIR LIGNE LIMO TAXI INC.		als Groupe Serpone Syndic Inc.	Appo802	(514) 355-6553	5	66023	Montréal
7M219418 005A	3711196 CANADA INC.		787, av. Halpern	Dorval	(514) 422-8999	5	102012	A.12 Ouest de Montréal
0M219456 001B	9088-1285 QUÉBEC INC.		8570, rue Chamnade	Saint-Léonard	(514) 852-1947	5	102005	A.5 Est de Montréal
3M219503 001B	LIMOUSINE HIMO INC.		4792, rue René-Coty	Laval	(450) 682-2037	5	102005	A.5 Est de Montréal

7M219525	003A	Menouar	Hocine	6086, Allée des Tilleuls, app. 2	Montréal	(514) 560-5460	5	102011	A.11 Montréal
2M219538	001B	9090-6330 QUÉBEC INC.		2555, boul. Côte-Ventur, app.217	Saint-Laurent	(514) 235-7070	5	102005	A.5 Est de Montréal
5M219782	003A	LIMOUSINE VILLE-MARIE INC.		158, rue Authier	Saint-Laurent	(0) -	5	66023	Montréal
9M220448	001B	9117-8798 QUÉBEC INC.		416, place Canterbury	Laval	(514) 239-7700	5	102005	A.5 Est de Montréal
1M220529	001B	9121-3058 QUÉBEC INC.		2555, boul. Côte-Ventur, app. 217	Montréal	(514) 238-7070	5	102011	A.11 Montréal
5M220970	001A	6085407 CANADA INC.		5, rue Médoc	Kirkland	(514) 428-9838	5	102011	A.11 Montréal
5M220970	002A	6085407 CANADA INC.		5, rue Médoc	Kirkland	(514) 428-9838	5	66023	Montréal
0M221023	001A	9135-7061 QUÉBEC INC.		4856, rue Clark	Montréal	(514) 946-3382	5	102011	A.11 Montréal
9M221420	001A	F.W. LIMO INC.		10185, Blvd Gouin ouest	Roxboro	(514) 880-2240	5	102011	A.11 Montréal
2M221427	001A	ABC LIMO INC.		10,751, rue De Rome	Montréal	(514) 231-4406	5	102012	A.12 Ouest de Montréal
3M221467	001B	9149-0813 QUÉBEC INC.		5052, boulevard Samson	Laval	(514) 249-5466	5	102011	A.11 Montréal
6M221530	001A	GLOBE TOUR LIMO INC.		204, avenue Adams	Pointe-Claire	(0) -	5	102011	A.11 Montréal
6M221530	006A	GLOBE TOUR LIMO INC.		204, avenue Adams	Pointe-Claire	(0) -	5	66023	Montréal
8M221538	002A	Diab	Joseph	973, rue de Bretagne	Laval	(514) 336-2959	5	102005	A.5 Est de Montréal
9M221586	002A	9154-6218 QUÉBEC INC.		870, rue Tittley	LaSalle	(514) 233-0608	5	66023	Montréal
7M221638	001A	9115-4336 QUÉBEC INC.		1363, rue Le Boutillier	Laval	(450) 681-0080	5	66023	Montréal
2M221641	002A	9157-4947 QUÉBEC INC.		94, rue du Syrah	Kirkland	(514) 368-6896	5	66023	Montréal
2M221674	002A	Singh, Jagir et Khullar, Premiers Propriétaires		8142, rue Dora	Montréal	(514) 488-2439	5	66023	Montréal
1M221733	002A	SUPRÊME LIMOUSINE INC.		8370, rue Marilyne	Laval	(514) 592-4750	5	66023	Montréal
3M221764	001A	9162-4379 QUÉBEC INC.		3055, rue Noorduyn	Saint-Laurent	(514) 743-7222	5	66023	Montréal
6M221795	001A	6474331 CANADA INC.		4792, rue René-Coty	Laval	(0) -	5	66023	Montréal
5M221796	001A	Brochu	Marcel	3706, Avenue Kent, app. 1	Montréal	(514) 898-1059	5	66023	Montréal
4M221797	001A	Alfonssi	Carlo	12340, 60e avenue	Montréal	(514) 494-9928	5	66023	Montréal
3M221798	001A	Gaudet	Serge	4230, 2e Rue	Laval	(450) 688-5152	5	66023	Montréal
3M221798	002A	Gaudet	Serge	4230, 2e Rue	Laval	(450) 688-5152	5	66023	Montréal
9M221800	001A	Sarkissian	Hagop	29, rue Forsythe	Montréal	(514) 620-4907	5	66023	Montréal
8M221801	001A	9162-3348 QUÉBEC INC.		214, chemin Des Vingt	Saint-Basile-le-Grand	(450) 441-0564	5	66023	Montréal
2M222102	001A	LIMOUSINE LIMO PLUS INC.		9040, rue Copernic	Montréal	(514) 322-1866	5	102005	A.5 Est de Montréal
0M222112	001A	LIMOUSINES CARTIER INC.		729, boulevard Pine-Beach	Dorval	(514) 591-8020	5	66023	Montréal
1M222186	001A	9178-4678 QUÉBEC INC.		550, rue Maugue	L'Île-Bizard	(514) 576-2345	5	66023	Montréal
7M222388	001A	9185-6146 QUÉBEC INC.		2894, rue Schulz	Saint-Jérôme	(514) 990-9396	5	66023	Montréal
3M222457	001A	H & M LIMOUSINE INC.		2245, rue Valiquette	Laval	(514) 777-9707	5	102011	A.11 Montréal
2M222466	001A	JAZZ LIMO		7945, rue Jean-Nicolet	Saint-Léonard	(514) 852-3236	5	102011	A.11 Montréal
7M222636	002A	9198-2751 QUÉBEC INC.		5, rue Médoc	Kirkland	(514) 428-9338	5	66023	Montréal
0M222658	001A	9199-2370 QUÉBEC INC.		870, rue Tittley	Montréal	(514) 364-1804	5	102011	A.11 Montréal
2M222672	001A	Brunelle	Eric	293, rue Strasbourg	Dollard-des-Ormeaux	(0) -	5	102011	A.11 Montréal
7M222750	001A	Desnoyers	Chantal	205, rue Du Général-Allard, app.2	Blainville	(514) 971-2373	5	66023	Montréal

6M222751 002A	CENTRE DE LIMO CPS INC.	4358 E, Pierre de Coubertin	Montréal	(514) 259-2858	5	66023	Montréal
2M222839 001A	9201-1089 QUÉBEC INC.	appartement 217	Montréal	(514) 235-7070	5	102011	A.11 Montréal
9M222873 001A	ABC PRESTIGE LIMOUSINES INC.	854, rue Gouin	Laval	(450) 689-9780	5	66023	Montréal
6M222967 001A	Sheinerman	190, rue Binette App. 5	Saint-Eustache	(450) 623-8578	5	66023	Montréal
6M222975 001A	SERVICES LIMOUSINE CASABLANCA	5216, rue Byron	Montréal	(514) 488-2439	5	102011	A.11 Montréal
1M223010 001A	AIR ÉLÉGANCE	7630, rue Trudeau	Brossard	(450) 672-7609	5	102011	A.11 Montréal
1M223226 001A	9218-7681 QUÉBEC INC.	5372, rue Dupuis	Montréal	(514) 946-6644	5	66023	Montréal
1M223226 002A	9218-7681 QUÉBEC INC.	5372, rue Dupuis	Montréal	(514) 946-6644	5	66023	Montréal
1M223226 006A	9218-7681 QUÉBEC INC.	5372, rue Dupuis	Montréal	(514) 946-6644	5	66023	Montréal
1M223226 007A	9218-7681 QUÉBEC INC.	5372, rue Dupuis	Montréal	(514) 946-6644	5	66023	Montréal
6M223262 001A	Maalouf	245, rue de la Seigneurie	Laval	(514) 726-5522	5	66023	Montréal
5M223263 001A	Kupelian	12016, rue Grenet	Montréal	(514) 337-1614	5	102011	A.11 Montréal
7M223295 001A	Younes	1691, terrasse Pilon	Laval	(450) 682-4716	5	102011	A.11 Montréal