

Attention à ne pas confondre :

- l'amélioration du sort des chauffeurs de taxi et de la qualité du service,**
- avec le « bonheur » des porte-parole de l'industrie du taxi.**

Mémoire 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, les transports et les infrastructures

Par Michel Trudel, B. sp. Géogr, M. Urb.,

citoyen de Montréal

Montréal, le 30 novembre 2010

Attention à ne pas confondre l'amélioration du sort des chauffeurs de taxi et de la qualité du service, avec le « bonheur » des porte-parole de l'industrie du taxi

Prologue

Introduction : C'est cyclique.

1- L'économie de Montréal

- 1.1- Sous l'influence des grands cycles économiques
- 1.2- Une métropole canadienne qui n'est plus
- 1.3- Une métropole québécoise qui se développe en banlieue
- 1.4- Un taux de motorisation qui ne cesse de croître

2- Le morcellement de l'industrie

- 2.1- L'absence de leadership
- 2.2- L'absence de mémoire
- 2.3- Seul le chauffeur assume le risque de l'offre
- 2.4- Une culture d'entreprise qui ne favorise pas le développement des affaires
- 2.5- Comment s'organiser pour faire plus que du taxi?

3- La valeur des permis comme icône et finalité

- 3.1- La valeur du permis de taxi n'est pas un fonds de commerce
- 3.2- La valeur du permis de taxi est « un produit dérivé »
 - 3.2.1- De la rareté
 - 3.2.2- De la facilité de gestion
 - 3.2.3- De la facilité d'éluder ses obligations fiscales
 - 3.2.4- De la relative sécurité de l'investissement
 - 3.2.5- De la constance de la demande
- 3.3- L'élastique est tendu : attention à ne pas le rompre

4- Le « bonheur de l'industrie » et la « capture réglementaire »

5- Les pistes de solution

Éliminons les intermédiaires inutiles :

- 1) Le nouvel acquéreur d'un permis de taxi devrait être un chauffeur de taxi

Rehaussons les exigences pour entrer dans l'industrie :

- 2) Que le nouvel acquéreur soit tenu de mettre en service un véhicule neuf
- 3) Que le nouvel acquéreur soit tenu de réussir une formation en gestion d'entreprise

Faisons un peu de ménage dans l'industrie :

- 4) Des exigences plus élevées pour la qualité des véhicules
- 5) Un examen plus attentif du dossier des chauffeurs
- 6) Un taximètre digne du XXI^e siècle et lié à la gestion rigoureuse
- 7) Un plan de formation basé sur une norme professionnelle du métier et la reconnaissance des compétences des chauffeurs

Autres mesures pour développer et soutenir le métier :

- 8) Un effort collectif de l'industrie pour adapter son offre et développer de nouveaux services
- 9) Tous les taxis devraient être membres d'une centrale de services
- 10) N'augmentons pas les tarifs
- 11) Un dialogue constant et pas seulement en temps de crise
- 12) La représentation de l'industrie
- 13) La valorisation du métier de chauffeur de taxi
- 14) Le tirage au sort pour la desserte des Aéroports de Montréal devrait désigner les chauffeurs et non les titulaires de permis
- 15) Une mémoire organisée et disponible
- 16) Un droit de transfert pour soutenir les efforts collectifs de la profession
- 17) Un horizon temporel pour atteindre un idéal

Conclusion : L'intérêt public et le pragmatisme

Note au lecteur :

« La réglementation » qu'on évoque dans le texte qui suit réfère à l'ensemble des textes juridiques qui gouvernent l'industrie du taxi à Montréal. Il va de soi que certains de ces textes relèvent de la compétence du gouvernement du Québec. Notre analyse se veut globale et fait abstraction – à quelques exceptions près - des responsabilités respectives des autorités en exercice, notamment le ministère des Transports du Québec, la Commission des transports du Québec et la ville de Montréal.

Notes biographiques :

Michel Trudel été coordonnateur du dossier du taxi au ministère des Transports du Québec de 1988 à 2001. Il a été notamment responsable du ***Plan de rachat de permis de taxi à Montréal***, il a mis de l'avant le service du ***TAXIBUS*** à Rimouski et a créé le concept du ***cocktail transport***.

Simultanément, il a été membre du Conseil d'administration de *l'International Association of Transportation Regulators* (IATR) de 1992 à 2001, dont deux années à titre de président. Il a organisé plusieurs colloques sur la réglementation du transport par taxi au Canada, aux États-Unis et en Europe, et il a à son actif plusieurs publications.

Il a œuvré au ministère du Tourisme de 2001 à 2009 où il a été Directeur de la Promotion touristique.

Il agit maintenant à titre de consultant dans les domaines du tourisme et des transports.

Il s'exprime ici en tant que citoyen de Montréal.

(michel-trudel@sympatico.ca)

Prologue

La Ville de Montréal nous convie à une réflexion sur les enjeux auxquels fait face l'industrie du taxi¹, « notamment en matière

- de sécurité,
- de développement durable,
- de qualité de service et de revenus, (...) ».

On veut aussi définir :

- « la contribution de cette industrie au Plan de transport » et
- « préciser son intégration au système de transport collectif urbain ».

L'objectif est ambitieux parce qu'il est large.

Le mémoire qui suit abordera la situation économique de l'industrie du taxi et proposera comment la dynamique particulière de cette industrie doit subir des modifications afin :

- d'être plus proactive sur le marché du transport urbain,
- plus équitable au niveau de la rémunération de ses principaux acteurs, et
- de développer son professionnalisme.

¹ Dubois, Christian G., et Dominic Perri, Consultation publique sur l'industrie du taxi à Montréal, Ville de Montréal, Direction du greffe, lettre du 21 octobre 2010.

Attention à ne pas confondre l'amélioration du sort des chauffeurs de taxi et de la qualité du service, avec le « bonheur » des porte-parole de l'industrie du taxi

INTRODUCTION : C'EST CYCLIQUE.

À chaque ralentissement économique, les chauffeurs de taxi se plaignent de la baisse de leur volume d'affaires. Pour rencontrer leurs obligations financières, ils doivent faire de longues heures de travail. Certains n'y arrivent pas, surtout ceux qui viennent d'acquérir un permis à prix fort. C'est la crise.

Et tout un chacun, chauffeurs, propriétaires, leaders d'opinion, y va de ses solutions :

- « Y a trop de taxis, trop de bicyclettes et trop d'autobus. » clament les chauffeurs de taxi;
- « Abolissons les permis de taxi. » lance *l'Institut économique de Montréal*¹;
- « Devrions-nous racheter des permis de taxi? » questionne *La Presse*².

Faut-il le rappeler, le taxi est un service de transport éminemment local, intimement lié à l'économie de la ville. Si l'économie va, tout va. Mais quand ça va mal, c'est la crise.

Ceci nous amène à quelques constats :

- 1) **L'économie, c'est cyclique.**
- 2) **Les réformes de l'industrie du taxi suivent les creux économiques.** Comme si la baisse du volume d'affaires était due l'inadéquation de la réglementation et que la solution à la crise passait inévitablement par une modification au règlement.

¹ Belzile, Germain et Vincent Geloso, *Industrie du taxi : en route vers une réforme*, *Les notes économiques*, Institut économique de Montréal, août 2010; 4 pages. (http://www.iedm.org/uploaded/pdf/aout2010_fr.pdf)

² Krol, Arianne, « Taxi! », dans *La Presse*, Montréal, 28 août 2010.

- 3) **Les élus sont sensibles aux représentations de l'industrie du taxi.** Et ceux-ci s'expriment tout particulièrement... en temps de crise. Les élus veulent « le bonheur de l'industrie ». Ils en écoutent attentivement les leaders. Mais qui sont ces leaders? Qui représentent-ils? Que veulent-ils? Et s'il n'y avait pas de relation de cause à effet entre le bonheur de ces porte-parole et l'amélioration du sort des chauffeurs de taxi et de la qualité du service offert au public?
- 4) **La structure même de l'industrie présente des tares intrinsèques qui sont de nature à amplifier l'effet des crises économiques.** Et ces vices structurels se voient eux-mêmes amplifiés par les solutions que réclament certains porte-parole de l'industrie et que les autorités ont tendance à leur accorder, pour leur « bonheur ».

Pour bien comprendre la dynamique de l'industrie et comment les modifications à la réglementation peuvent avoir des effets à long terme, et pas nécessairement ceux que l'on souhaitait au départ, il nous faut considérer les aspects suivants :

- 1) L'économie de Montréal;
- 2) La structure de l'industrie du taxi;
- 3) La valeur des permis;
- 4) Les risques de « capture réglementaire ».

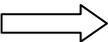
Ces considérations, et un retour aux fondements de la réglementation, nous amèneront à concevoir un certain nombre de solutions.

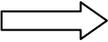
1- L'ÉCONOMIE DE MONTRÉAL

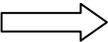
1.1- Sous l'influence des grands cycles économiques

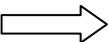
L'économie d'une métropole comme Montréal est bien évidemment affectée par les grands cycles économiques continentaux et mondiaux. Depuis l'après-guerre, les grands creux économiques enregistrés aux États-Unis, et qui ont donc affectés le Canada, ont eu lieu en : [1952](#), [1958](#), [1972](#), [1982](#), [1992](#), [2001](#), et [2008-2010](#)³.

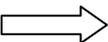
Ces années correspondent justement à des réformes importantes dans l'industrie du taxi au Québec :

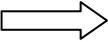
1952  On recommande le gel du nombre des permis de taxi à Montréal après la déréglementation de l'après-guerre.

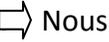
1958  Le *Rapport Dawson* recommande de diminuer le nombre de taxis à Montréal.

1972  Le gouvernement du Québec prend en charge la réglementation du taxi; il adopte le *Règlement no 6* (en 1973) et crée les agglomérations de taxi ainsi que les ligues de propriétaires de taxi.

1982  Le gouvernement du Québec publie le livre blanc « *De nouvelles avenues pour le taxi* », entreprend une consultation sur la situation économique de l'industrie et adopte en 1983 la *Loi sur le transport par taxi*. Au cours de cette consultation la Ville de Montréal recommande de diminuer le nombre de taxis. Le *Plan de rachat de permis de taxi à Montréal* sera en vigueur de 1985 à 1990.

1992  Révision de la *Loi sur le transport par taxi*.

2001  Refonte de la Loi.

2008-2010  Nous y sommes !

Au-delà de ces grands cycles économiques, se pose aussi le problème de l'éclatement du développement urbain à Montréal ainsi que le déplacement vers l'Ouest du centre de gravité économique canadien, voire continental.

³ « Cycles économiques » sur Wikipédia.

1.2- Une métropole canadienne qui n'est plus

Progressivement, l'industrie lourde et les sièges sociaux ont quitté Montréal en suivant le tracé de la **Voie maritime du Saint-Laurent**, ouverte en 1959, et se déplacent vers l'Ouest, vers les Grands Lacs. Le centre de gravité économique et financier du Canada est passé de Montréal à Toronto.

Dès sa conception, le nouvel aéroport de Montréal à Mirabel devait être la plaque tournante du transport aérien de tout l'Est du Canada. L'éléphant blanc n'a connu que des années de vaches maigres et est fermé. En contrepartie, l'aéroport Pearson de Toronto ne dérougit pas. La métropole du Canada, Toronto, se positionne de plus en plus comme la métropole culturelle du Canada.

Et maintenant voilà l'activité manufacturière qui migre vers l'Asie. De janvier 2008 à mai 2009, le Canada a enregistré 238 000 pertes d'emplois dans le secteur manufacturier (automobile, fabrication, transformation, etc.). Parmi ces pertes d'emplois, le Québec en comptait 31 400 dont 29 300 dans la grande région de Montréal.

Au niveau du produit intérieur brut, Montréal est 26e sur les 26 villes de plus de un million d'habitants tel que le révèle le Bilan de la Stratégie de développement économique de la Ville de Montréal 2005-2010⁴.

1.3- Une métropole québécoise qui se développe en banlieue

Il n'est pas nécessaire ici de démontrer, chiffres à l'appui, comment Montréal perd régulièrement des citoyens au profit de banlieues de plus en plus cossues ou éloignées. La banlieue siphonne le développement démographique de la région montréalaise, et en particulier une cohorte de choix, les jeunes familles consommatrices⁵. Le reste suit.

- les centres commerciaux se sont multipliés en banlieue, drainant même les consommateurs montréalais;
- nous atteignons maintenant un autre niveau d'activités qui se déplacent vers la banlieue : les activités culturelles et les spectacles;
- de nouveaux « centres-villes vivants » font maintenant leur apparition à Laval (*Centropolis*) et à Brossard (le *Quartier Dix30*)!

La population de Montréal vieillit et s'appauvrit. Les immigrants s'y concentrent.

⁴ Réussir@Montréal. Présentation à la Commission permanente du conseil d'agglomération sur le développement économique, 22 juin 2009

⁵ Un processus d'exode à mettre en relation aussi avec l'augmentation du taux de motorisation, qui s'est amorcé dans les années soixante et qui se poursuit. On en fait mention encore récemment: Leduc, Louise, « De Montréal à la banlieue, Un exode francophone », La Presse, Montréal, 21 octobre 2010, page A11.

1.4- Un taux de motorisation qui ne cesse de croître

Le taux de motorisation n'a cessé de croître depuis les années soixante. Les nombreux ménages qui s'établissent en banlieue deviennent captifs de leurs automobiles. *Le Plan de transport de Montréal* dénombrait une moyenne de 2 véhicules par ménage dans les couronnes Nord et Sud de Montréal. Et la tendance devrait se maintenir : en 1997, on notait une auto par 0,7 personne en Amérique du Nord, on y a atteint une auto par 0,8 personne en 2010 et on prévoit 0,86 en 2025⁶.

La possession d'une automobile a sans aucun doute l'effet le plus pernicieux sur le recours aux taxis. Ceux qui possèdent une auto l'utilisent. Ils ne prennent qu'occasionnellement le taxi ou le transport en commun. La possession d'une automobile (et son utilisation tous azimuts) est le principal concurrent des taxis et du transport en commun, et le choix que nous pouvons offrir au consommateur réside dans un cocktail de modes de transport qui comprend autant le taxi, le transport en commun, le vélo et l'auto partagée et les véhicules de location, ce que l'on a appelé le cocktail transport⁷.

Les taxis se plaignent du Bixi, ou du service d'autobus aéroportuaire, mais les a-t-on entendus dénoncer l'omniprésence de la publicité vantant la possession d'une automobile dont l'ampleur atteint la limite du lavage de cerveau?

Voici un exemple banal qui démontre l'importance de ces publicités : le cahier A de La Presse du mardi 26 octobre 2010 compte 13 publicités de vente d'autos; ces publicités occupent 70% de tout l'espace publicitaire et 35% de tout le cahier. La valeur pécuniaire de cet acharnement publicitaire est de plus de 300 000\$, dans un seul cahier, d'un seul journal pour une journée banale de semaine. Voilà le battage publicitaire auquel sont soumis les citoyens et la concurrence à laquelle sont confrontés les taxis et les services de transport en commun. Et *Communauto*. Et les Bixi.

Quel est le résultat de ces considérations économiques et de ces grandes tendances? On se targue de transformer des immeubles industriels en condos. On construit des résidences là où il y avait des ateliers mécaniques. On habite là où on travaillait. Les jeunes familles quittent Montréal, les vieux y reviennent. Moins d'emplois, moins d'activités économiques et plus d'autos. L'équation est simple : **le résultat en est moins de courses de taxi.**

⁶ Dargay, 2002, Forecast changes in vehicle ownership per capita. Voir: <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/index.html>

⁷ TRUDEL, Michel, La complémentarité modale comme alternative à l'automobile privée, document présenté aux membres de la Table de concertation de l'industrie du taxi de la Communauté urbaine de Montréal, Montréal, juin 1993, 11 pages. (Ce concept du « *Cocktail modal* » a été repris par Vélo Québec et l'organisme Équiterre sous le nom de « *Cocktail transport* ». Paradoxalement, le taxi est bien présent à la *Station-service cocktail transport* d'Équiterre, à l'exception de quelques offres de coupons de taxi de Taxi Diamond.)

La tendance est lourde. Les crises économiques ne font que l'exacerber. La réglementation du transport par taxi ne peut fléchir ces tendances économiques ni contrer l'exode des jeunes familles vers les banlieues. Et ce n'est sûrement pas le temps, quand l'économie est au ralenti, de jeter par-dessus bord toute la réglementation et faire en sorte que le nombre de taxis augmente, comme le propose *l'Institut économique de Montréal*.⁸

⁸ Voir Belzile, G., et V. Geloso, op. cit.

2- LE MORCELLEMENT DE L'INDUSTRIE

Nous venons de le constater : Le monde et les temps changent. Mais que fait l'industrie du taxi pour s'adapter à ces bouleversements? Que disent ses leaders? Quelle est son expertise?

2.1- L'absence de leadership

Qui au fait représente l'industrie? Ce n'est certainement pas le chauffeur de taxi, captif de son gagne-pain quotidien, qui arrive à peine à joindre les deux bouts. Il n'a pas le temps ni les ressources pour être le meilleur lobbyiste de l'industrie. C'est le chauffeur qu'on interroge pour les reportages de type « *human interest* », mais ce n'est pas lui qui va manœuvrer dans les corridors de l'administration publique pour faire valoir son point.

En fait il n'y a pas de leadership organisé, structuré, reconnu dans la profession. Lors de l'abolition des ligues de propriétaires de taxi en 2001, le gouvernement du Québec a offert à l'industrie de se regrouper au sein d'une **association professionnelle de chauffeurs de taxi**. Une offre extraordinaire inscrite dans la Loi⁹. L'industrie n'a pas été capable de se mobiliser pour se donner un plan d'action et une cotisation raisonnable! Le projet a été retiré de la Loi en 2009.

Vu l'existence d'un tel vacuum, tout un chacun a beau jeu de se présenter en tant que leader de l'industrie. Mais, dans les faits, qui s'adjuge ce pouvoir? En vertu de quoi ces gens peuvent-ils revendiquer ce rôle? Qui représentent-ils? Ceux qui, en définitive, trouvent le plus écho à leurs revendications ne sont pas les chauffeurs eux-mêmes, mais bien ceux qui ont les moyens de leurs prétentions. Et que demandent-ils? Bien évidemment, ils font valoir leurs intérêts, lesquels ne sont pas nécessairement ceux des chauffeurs ou des clients, pas même ceux du service à la clientèle.

2.2- L'absence de mémoire

Il n'y a pas de mémoire dans cette industrie. Parce qu'il n'y a pas de leadership organisé et stable. C'est encore la tradition orale. On ressasse toujours les mêmes problèmes et, comme par enchantement, on trouve toujours les mêmes solutions. Les discours comme les crises sont cycliques.

Et comme il n'y a pas de solution unanime qui émane de l'industrie du taxi, ce sont ses tares structurelles intrinsèques qui prévalent et empirent la situation.

⁹ Loi concernant les services de transport par taxi, sanctionnée le 21 juin 2001. Voir le Chapitre V **Association professionnelle des chauffeurs de taxi**, articles 35 et suivants.

2.3- Seul le chauffeur assume le risque de l'offre

Une entreprise normale va optimiser son offre de service en fonction de la demande et des probabilités de revenus : elle va accroître son offre si la demande l'exige, et la diminuer en période de récession afin de diminuer ses dépenses. La pratique de la location des véhicules-taxis a considérablement modifié cette dynamique.

La pratique de la location des taxis par les titulaires des permis fait en sorte que ceux-ci s'affranchissent de tout risque lié aux fluctuations du marché. Que la situation économique soit bonne ou mauvaise, ils parviendront toujours à louer leurs taxis parce qu'il y aura toujours un preneur : un chômeur, un assisté social, un rentier, un « *fly-by-night* », etc. Pour le titulaire de permis et locateur d'auto, un bon chauffeur est celui qui le paye régulièrement et qui lui ramène son véhicule en bon état : ni plus, ni moins. Le locateur ne se préoccupe pas de la qualité du service à la clientèle.

C'est donc le chauffeur qui, en acceptant de payer la location du taxi et tous les frais variables dont l'essence, prend dès le début de son quart de travail le double pari de faire ses frais pour ensuite enregistrer un revenu. C'est le règne de l'expédient, du revenu précaire, du gain à court terme, du « à chaque course suffit sa peine ». L'autorité s'attriste-t-elle du sort du chauffeur? Magnanime, elle va augmenter les tarifs. Le coût de location suit d'autant et le chauffeur n'est pas plus avancé.

Dans la situation actuelle, l'augmentation de la tarification n'est pas la solution pour améliorer le sort du chauffeur de taxi. Ce revenu supplémentaire sera siphonné par les locateurs et, de façon perverse, rendra le taxi moins accessible aux citoyens moins fortunés.

Certains ont assimilé ce rapport entre les titulaires de permis et les chauffeurs de taxi à une forme de **métayage urbain**¹⁰. Ce n'est pas le cas. Le métayage comportait traditionnellement le partage à égalité des revenus de la ferme entre le propriétaire et le fermier. Nous sommes ici davantage en présence d'une exploitation de type féodale, en présence de serfs « *tailables à merci* » par les détenteurs des privilèges accordés par le Roi. Est-ce pour engendrer une telle rente de situation qu'on a mis en place le système des permis de taxi? Je ne le crois pas mais le résultat est là.

¹⁰ BARRETT, Sean D., « Capture du régulateur, droits de propriété et déréglementation du secteur des taxis, Étude de cas », dans : Conférence Européenne des Ministres des Transports (CEMT), La (Dé)réglementation du secteur du taxi, OCDE, Paris, 2007, 185 pages; (pp. 147 à 166). Voir page 152.

2.4- Une culture d'entreprise qui ne favorise pas le développement des affaires

À cette désorganisation structurelle de l'industrie qui laisse au plus humble et plus essentiel acteur, le chauffeur, le soin d'assumer le risque de l'offre de service, s'ajoute une « culture d'entreprise » tout à fait particulière. C'est **la culture du poste d'attente**. On attend le client. On attend qu'il vienne à nous ou qu'il nous appelle. Cette culture est incompatible avec le dynamisme et l'entrepreneuriat requis pour développer de nouveaux marchés et de nouveaux services. On verra même certains collègues dénoncer ceux qui desservent originalement la clientèle les soupçonnant de vouloir s'en accaparer. Les règles de régie interne et la réglementation appuient cette forme d'attribution des courses à égalité entre les chauffeurs¹¹. À chacun son tour.

Autre élément de la culture d'entreprise : on revalorise l'artisanat. Mais de moins en moins de chauffeurs peuvent acquérir un permis de taxi, et les titulaires des permis sont les premiers à vouloir se retirer et à profiter de leurs rentes en louant leur véhicule.

Dans un tel contexte, comment développer de nouveaux marchés? Comment élaborer une stratégie commerciale qui permettrait de conquérir et fidéliser de nouveaux clients, quitte à investir (« à perdre de l'argent »!) au cours de la phase de test? Le titulaire du permis veut le produit de sa location. Le chauffeur refusera une course qui rapporte moins que ce qui est inscrit au compteur. La centrale téléphonique ne voudra pas assumer le risque d'ouvrir le marché et de permettre ensuite à ses concurrents de prendre le relais.

2.5- Comment s'organiser pour faire plus que du taxi?

De par leur nombre, leur expertise du territoire, leur système de communication, leur disponibilité, leur offre de service porte-à-porte, personnalisé, et exclusif, les taxis disposent d'un avantage compétitif incomparable dans le marché du transport urbain. Pourquoi alors se contenter de ne faire que du taxi traditionnel?

Considérons ici quelques clientèles cibles qui, dans certains cas, sont déjà partiellement desservies, mais que l'on gagnerait grandement à développer davantage.

- **Les personnes âgées.** La population vieillit. Que fait l'industrie du taxi pour assurer les services attendus par cette clientèle qui veut être sécurisée, des chauffeurs avenants?

¹¹ La réglementation a apporté un peu de souplesse à cet égard, notamment si le client requiert, sur appel ou dans le cadre d'un contrat, un véhicule ou un équipement particulier. La réglementation québécoise permet en outre au client de requérir un chauffeur ayant une formation professionnelle spécifique (article 46 du règlement provincial).

- **Les personnes à mobilité réduite.** La Société de transport de Montréal (STM) offre un service de base indispensable aux personnes handicapées. Mais peut-on considérer qu'une personne handicapée puisse devoir ou vouloir recourir au taxi pour un déplacement imprévu comme tout autre citoyen? La population vieillit et les incapacités augmentent avec l'âge. Que fait-on pour disposer davantage de taxis adaptés et pour offrir des services de taxis accessibles en-dehors du cadre de la STM? La Ville de Boston compte 1 825 taxis accessibles; c'est dix fois plus qu'à Montréal. À Londres, **100% des taxis sont accessibles.** (Voir aussi à la page 17). Certains parlent d'un moratoire sur les permis restreints. Mais ces taxis sont déjà trop peu nombreux à Montréal.
- **Les transports médicaux et inter-hospitaliers.** Les taxis ont été sensibilisés depuis longtemps à ce marché en croissance¹². Quelques initiatives ont vu le jour mais ne se systématisent pas. Pendant ce temps, des entreprises spécialisées foisonnent.
- **La spécialisation des taxis en limousine.** La *Loi sur le transport par taxi* a introduit une mesure tout à fait originale qui permet d'accroître le nombre de limousines en puisant dans le bassin des permis de taxi. Les exploitants de limousines en sont restés médusés. Et les taxis ont été les premiers à résister à cette mesure! 27 ans après l'adoption de cette mesure, ne devrait-on pas consolider et mieux structurer le service de limousine à Montréal?
- **Les courses à prix fixe offertes par le biais de contrat.** Le consommateur moyen veut connaître le coût d'un produit ou d'un service avant de le consommer. L'encadrement du transport par taxi permet la tarification fixe par contrat. On ne parle pas de contrat notarié. Ce que prévoit la réglementation est d'une simplicité déconcertante : un reçu complété d'avance! Voilà toute la souplesse de l'offre et de la tarification. Certains se souviendront de ce contrat (reproduit ci-après) utilisé à l'aéroport de Mirabel pour rassurer la clientèle qui s'inquiétait de la longueur et du prix de la course.

Pourtant, la souplesse offerte par cette disposition a été battue en brèche par l'article 178 du Règlement de Montréal qui prescrit que :

*«Tout titulaire d'un permis d'intermédiaire en services qui conclut un contrat de transport avec une entreprise pour le transport de personnes **doit respecter la tarification de base fixée par la Commission** ou déposée devant celle-ci.»*

Une autre réponse au bonheur de l'industrie?

¹² TRUDEL, Michel, *Le virage ambulatoire dans le réseau de la santé: une opportunité et un défi pour l'industrie du taxi*, conférence présentée dans le cadre du V^e Colloque biennal du Regroupement québécois des intervenants et intervenantes en action communautaire en CLSC et Centre de Santé, Jonquière, 7 juin 1996, 16 pages.

Un exemple de contrat de taxi

AÉROPORTS DE MONTRÉAL

**CONTRAT DE TAXI CONTRACT
MIRABEL**

à / to _____ date _____

coût / cost _____ # de permis / permit # _____

UNE SEULE DESTINATION
ONE DESTINATION ONLY

passagers / passengers _____

remarques / remarks _____

répartiteur / dispatcher _____

CLIENT / CUSTOMER _____

chauffeur / driver _____

Le client accepte de payer au chauffeur le montant de la course tel qu'indiqué sur ce document (pourboire non inclus).
Le chauffeur ne pourra exiger plus que le montant indiqué.
The customer agrees to pay to the driver the amount of the trip indicated on this document (tip not included).
The driver shall not claim more than the amount indicated.

M-001

- **Les circuits touristiques.** Dans le cadre du programme de formation *Taxis Ambassadeurs* créé en 1994, l'industrie du taxi a été invitée à offrir des circuits touristiques guidés à l'intention des visiteurs¹³. Une belle occasion de proposer un service personnalisé et de tirer profit des nombreuses langues parlées par nos chauffeurs de taxi. Cette invitation n'a pas eu de suite à Montréal. Pourtant cela se fait en Europe. Cela se fait à Québec¹⁴. Pourquoi pas à Montréal?

Promotion d'un circuit touristique en taxi

¹³ Transports Québec, *Programme de formation Taxi Ambassadeur, Guide de l'animateur*, Québec, 1994. Voir en particulier l'Annexe au Module 2 : *Les circuits touristiques par taxi, Un marché à développer dans toutes les régions du Québec.*

¹⁴ Voir les tours de ville offerts sur le site Web de Taxi Coop 525-5191 à Québec.

- **Les services de « livraison personnalisée ».** Pourquoi pas un service de livraison d'épicerie avec le client à bord? L'expérience a été tentée à Montréal par *Taxi Diamond* avec les marchés *Steinberg*. (Ah oui, les courses étaient dans le voisinage et il y avait des paquets à manipuler...)

L'épicerie porte-à-porte

Steinberg
vous raccompagne
en taxi!

**Demandez
votre coupon
de TAXI
à la caisse.**

Seulement \$3
(Maximum \$4 pour 3 km)

**Vous pouvez
maintenant
rentrer à la
maison en taxi
avec vos achats.
Voilà une autre
bonne raison de
magasiner
chez Steinberg.**

**Achat minimum de \$20.
8 sacs maximum.**



**VOTRE SUPERMARCHÉ
DE CHOIX**



En vigueur aux supermarchés suivants: 1745 Fleury E (angle Garnier) 1155 Jarry E (angle Christophe Colomb)

- **Le transport collectif à la demande** (exemple : le Taxibus de Rimouski). Peut-on imaginer des services de taxis collectifs en-dehors du cadre de la STM? Pourquoi des usagers qui font des déplacements réguliers ne se regrouperaient-ils pas pour faire du covoiturage par taxi? Pourquoi un tiers n'offrirait-il pas des services de taxis collectifs, par exemple pour les clients d'une résidence de personnes âgées qui veulent aller au centre commercial? Ou pour le propriétaire d'un bar soucieux du retour en toute sécurité de ses clients à la fermeture de son établissement? Pourquoi ne pas désengorger les lignes d'autobus aux heures de pointe en

faisant du rabattement à prix fixe vers les stations de métro? Un service de taxis collectif sur les artères commerciales à contrat avec le regroupement des commerçants?

Et, concernant la complémentarité modale, comment se fait-il que la localisation des postes d'attente des taxis ne soit pas systématiquement affichée à la sortie des stations de Métro?

Le développement des nouveaux services implique un engagement particulier, spécifique des partenaires de l'industrie. D'une part, il requiert de nombreuses démarches, des échanges avec les clients potentiels, une adaptation de l'offre en fonction des attentes de la clientèle, une mobilisation des répartiteurs et des chauffeurs, des phases d'expérimentation, etc. Il faut offrir plus que du transport, et cela demande un effort des chauffeurs.

Toutes ces démarches se traduisent en temps et en argent. En affaires, on appelle cela des investissements. Dans le monde du taxi, ce sont des dépenses. Qui investira? Pour qui ? **Il faut insuffler des réflexes collectifs dans l'industrie. Et les intermédiaires en service de taxi ont un rôle important à jouer à cet égard.**

La réglementation québécoise oblige les intermédiaires en service de taxi comptant 20 taxis membres ou plus à disposer d'au moins un taxi accessible aux personnes handicapées (article 63). Il y a dans la formulation de cette mesure un début de solution, le germe d'un changement de culture : et si les exploitants de taxi faisaient des efforts en commun pour développer le marché par le biais de leurs centrales d'appels?

Malheureusement, cette mesure n'a pas tenu le coup à Montréal.

3- LA VALEUR DES PERMIS COMME ICÔNE ET FINALITÉ

Certains font une corrélation directe entre la valeur des permis de taxi et la conjoncture économique et concluent que, si les permis sont si dispendieux, l'industrie du taxi ne doit pas être en si mauvaise posture. Et si la valeur des permis n'était pas liée à l'économie du service de taxi ?

3.1- La valeur du permis de taxi n'est pas un fonds de commerce

On peut comprendre qu'un commerçant qui a travaillé et risqué pour développer son commerce puisse le céder moyennant un juste profit. Il a choisi une localisation stratégique et peiné pour assurer la satisfaction de sa clientèle, sans quoi il aurait vu la demande baisser et il aurait dû cesser ses activités sinon faire faillite. C'est le cas du dépanneur, du tailleur, du cordonnier, du restaurateur, etc. Ce commerçant mérite une bonification de son investissement parce qu'il a généré une plus value.

Ce n'est pas le cas du détenteur d'un permis de taxi. Pour un territoire donné, tous les permis de taxi ont la même valeur, quelle que soit la qualité du service offert par son titulaire tout au long de sa carrière. La valeur du permis ne récompense pas la qualité du service.

3.2- La valeur du permis de taxi est « un produit dérivé »

Si la valeur du permis était liée aux résultats d'exploitation du service de taxi, sa valeur baisserait en temps de crise. Ce n'est pas ce qu'on observe¹⁵.

La valeur des permis est assimilable à une notion plus artificielle qu'un fonds de commerce. On peut l'assimiler à « produit dérivé », comme c'est le cas en bourse pour les transactions des options ou les fonds basés sur les indices boursiers. C'est aussi la popularité de ces produits dérivés et leur montage financier et juridique de plus en plus imaginatif qui a mené à la quasi faillite du système bancaire mondial. Quand on veut trop, on peut aussi tout perdre. Quand on oublie les fondements du système, tout peut s'effondrer. Vous croyez que je m'éloigne du sujet? J'y reviendrai plus tard.

La valeur des permis de taxi est une notion artificielle, un produit dérivé, dans ce cas-ci de la réglementation. Elle est liée, outre à la rareté et à la demande, à la relative facilité de gestion de cet actif intangible, aux opportunités d'éluider l'impôt et les taxes, et à la probabilité de la sécurité de l'investissement.

¹⁵Les baisses minimales qu'on a constatées depuis peu n'ont rien à voir avec les augmentations fulgurantes des dernières années.

3.2.1- De la rareté :

- La limitation du nombre de permis en circulation a créé cette rareté.
- L'autorisation des transferts à créer la valeur.
- Le nantissement commercial des permis de taxi a été autorisé en 1983 pour contrer le prêt usuraire.
- La disponibilité de financement à long terme a contribué à en augmenter la valeur.
- Le *Plan de rachat de permis de taxi à Montréal* a accentué le phénomène¹⁶.

3.2.2- De la facilité de gestion :

- La facilité de gérer cet actif intangible par la simple location des véhicules.
- Le locateur de véhicules-taxis n'est pas dans le business du service de taxi, c'est un locateur d'autos. Rien de plus.

3.2.3- De la facilité d'éviter ses obligations fiscales :

- Les transactions se font en espèces sonnantes.
- On se méfie de ces taximètres performants qui emmagasinent trop d'informations et qui émettent mécaniquement des coupons de caisse.
- Cela facilite le travail au noir, le cumul d'autres rentes et revenus, d'éviter l'impôt.
- Cela permet d'empocher facilement les taxes de vente prévues au tarif et que l'on perçoit systématiquement.

3.2.4- De la relative sécurité de l'investissement :

- Le peu de risques imputables à cette activité considérant les faibles probabilités que les autorités :
 - 1) modifient la réglementation pour abolir la valeur ou la notion des permis de taxi, et
 - 2) procèdent à la révocation de son permis, même quand la cause le justifie.
- On invoquera en effet la perte monétaire importante pour le titulaire fautif pour ne pas révoquer son permis; on suspendra le permis ou on obligera le titulaire à le vendre, contribuant d'autant à sécuriser l'investissement et à augmenter la valeur des permis.

3.3.5- De la constance de la demande :

- Il y aura toujours des acheteurs pour les permis de taxi.

¹⁶ Ce Plan de rachat a été mis en œuvre de 1985 à 1990 et a contribué à retirer 1 287 permis de taxi, soit 25% des permis en vigueur à l'origine. L'opération a coûté 21M \$ défrayés par les titulaires de permis qui décidaient de poursuivre l'exploitation de leurs permis et par ceux qui accédaient à l'industrie en achetant un permis et en payant un droit de transfert. Voir : Michel Trudel, Les fondements de la réglementation des taxis et l'expérience québécoise, Conférence prononcée dans le cadre du *VII^e Congrès de la Confédération européenne des taxis*, Donostia - San Sebastián, Espagne, février 1995

- L'achat d'un permis de taxi est une porte d'entrée traditionnelle pour les immigrants qui cherchent un emploi.
- Les crises économiques génèrent leurs lots de mises-à-pied et de chômeurs. Il y aura toujours des gens qui vont tenter leur chance dans le métier du taxi.
- Parfois on se met à deux pour acheter le permis.
- D'autres le mettront au nom de leur conjoint ou de leur entreprise pour éviter un lien trop étroit entre le titulaire du permis et son exploitation afin de contrer d'éventuelles sanctions.
(«Monsieur le Juge! Pourquoi me pénaliser quand c'est l'autre qui est fautif? »)
- Les vagues d'immigrants, comme les périodes de récession génèrent des cohortes d'acheteurs potentiels.

La valeur des permis de taxi a atteint une telle importance, sinon la seule pour ses détenteurs, que **les réformes envisagées dans l'industrie du taxi seront toujours examinées par les titulaires de permis à travers la loupe de leur impact sur la valeur des permis, et non nécessairement sous l'angle du service à la clientèle ou du revenu des chauffeurs.**

3.3- L'élastique est tendu : attention à ne pas le rompre

Vous pensiez que je m'éloignais du sujet quand je relatais comment « l'élastique » des produits dérivés avait éclaté et fait déraiser le système bancaire? Il y a aussi dans l'industrie du taxi un autre élastique que certains veulent encore étirer et dont ils ne mesurent pas l'ampleur du choc s'il devait éclater.

Depuis près de deux décennies, certains porte-parole de l'industrie font des représentations pour qu'on permette **la location du permis de taxi lui-même**. Plus besoin de fournir le véhicule aux chauffeurs, ce sont eux qui en feront l'acquisition et qui l'opéreront. Le titulaire verra son implication, ses responsabilités et ses risques diminués et la valeur de son permis augmentée d'autant. Le bonheur.

Mais une mesure semblable serait une telle perversion du système qu'on a l'obligation éthique et morale de revenir aux fondements mêmes de la réglementation et de se questionner. Pourquoi? Pourquoi instaurer un tel privilège? Pourquoi créer une nouvelle caste qui n'aurait plus rien à voir avec le service de taxi sauf à en retirer une rente à vie? Pourquoi maintenir en tant que partenaires d'une industrie des «intouchables» coupés comme jamais de la pratique du métier et de sa qualité? C'est la notion même de la nécessité du permis de taxi que cela remettrait en cause. Certaines autorités l'ont déjà fait. Par exemple, l'Irlande¹⁷ a déréglementé l'accès à l'industrie du taxi, réduisant à néant la valeur des permis,

¹⁷ Voir le document de l'OCDE, La (Dé)réglementation du secteur des taxis, Paris, 2007.

Et la notion même du permis de taxi n'est absolument pas requise pour disposer d'un service de taxi de qualité. L'exemple le plus évident est celui de Londres, une ville reconnue mondialement pour la qualité exceptionnelle de son service de taxi¹⁸. Et bien, **il n'y a pas de permis de taxi à Londres.**

Pour s'engager dans le service de taxi à Londres, il faut deux choses : avoir réussi l'examen extrêmement sévère et rigoureux pour l'obtention du permis de chauffeur de taxi, et utiliser le véhicule prescrit, le fameux taxi londonien. Aucune redevance à verser à qui que ce soit pour acheter à un tiers un permis émis précédemment par une autorité. Une « **carte de compétence** » suffit, et cette carte ne se transfère pas. Notons aussi : depuis l'an 2000, TOUS les taxis londoniens sont accessibles aux personnes handicapées qui se meuvent en fauteuil roulant. **TOUS.**



¹⁸ Sondage, *Les meilleurs taxis*, dans *Le Journal du Taxi*, Bureau du taxi et du remorquage, Montréal, automne 2010, volume 12, No 4, page 18.

4- LE « BONHEUR DE L'INDUSTRIE » ET LA « CAPTURE RÉGLEMENTAIRE »

C'est un fait observé, connu et documenté dans les cas des réglementations économiques : l'industrie a plus à gagner que le public n'a à perdre. Le lobby de l'industrie fourbit ses armes alors que le public n'est pas nécessairement intéressé et encore moins organisé pour participer au débat. L'autorité est confrontée à un lobby vindicatif alors que le public n'assure pas ses arrières. Résultat : l'industrie emporte la mise. Ce constat s'applique également à l'industrie du taxi comme le mentionne la *Conférence Européenne des Ministres des Transports*¹⁹ :

« Les marchés des taxis peuvent être politiquement très actifs et font pression pour des réglementations limitant l'accès et augmentant les tarifs ainsi que pour un traitement plus favorable dans la hiérarchie des transports publics. Face à des consommateurs dispersés et peu organisés, les lobbies des taxis ne sont confrontés à presque aucune opposition. Les autorités de réglementation se fient aux exploitants eux-mêmes pour recueillir des informations sur les différents paramètres économiques. En l'absence de tout contre-pouvoir et d'une image claire de la situation, elles prennent, peut-être en toute bonne foi, le parti des exploitants et satisfont leur demande. »

« Les risques de capture réglementaire signifient que la réglementation n'améliore pas nécessairement un marché libéralisé (...). L'application d'une mauvaise réglementation peut être plus dangereuse pour le bien-être collectif que l'absence de toute réglementation. »

Voilà ce qui nous faisait dire en introduction qu'il n'y a pas de cause à effet entre le bonheur de l'industrie et la qualité du service offert au public. Bien souvent l'industrie du taxi « profite » de ces crises pour se mobiliser et pour arracher aux autorités des privilèges qui faciliteront sa gestion mais pas nécessairement sa rigueur. C'est pour le bonheur de l'industrie qu'on a successivement

- 1) Limité le nombre de permis (c'est plus facile administrativement que de contrôler l'offre et la demande, et la qualité des services);
- 2) Accepté la vente des permis de taxi;
- 3) Accepté la location des véhicules-taxis.

C'est pour son bonheur aussi qu'on n'a pas prescrit un taximètre qui puisse agir à titre de caisse enregistreuse, émettre un reçu automatique avec l'ensemble des informations requises pour éviter la fraude, et ainsi faciliter la gestion des taxes de vente que les chauffeurs de taxi perçoivent. Comment justifier qu'en 2010 on reçoive encore des reçus griffonnés à la main ou, pire encore, que le client complète lui-même?

¹⁹ OCDE, Conférence Européenne des Ministres des Transports, *La (Dé)réglementation du secteur des taxis*, Centre de recherche sur les transports, Table ronde 133, Paris, 2007, 185 pages; page 18. Plusieurs auteurs font état du concept de « capture réglementaire » dans cette publication; voir en particulier les pages 150, et 155.

5- LES PISTES DE SOLUTION

Il n'y a pas de solution miracle que l'on puisse appliquer à ce lourd héritage réglementaire qui a généré ses propres biais. S'il faut réviser la réglementation du transport par taxi ou s'engager dans une réforme, il ne faut pas perdre de vue les fondements de cette réglementation, se fixer des objectifs et une finalité, et mettre de l'avant les différentes mesures qui nous permettraient de les atteindre.

Avoir des idéaux n'interdit pas d'être pragmatique dans la façon de les atteindre.

Revenons aux fondements de la réglementation. Pourquoi réglementer les taxis? Essentiellement, c'est pour s'assurer de la **disponibilité** et de la **qualité** de ce service de transport public indispensable, de la **protection des consommateurs** et de la **sécurité du public**. Dans ce contexte :

- **La location des taxis n'est pas en lien avec ces fondements.** Elle crée une caste de privilégiés qui n'ont plus rien à voir avec le service et qui ponctionnent les revenus des chauffeurs. Elle résulte du laxisme des autorités et de la capture de l'autorité par l'industrie. Par exemple, il est bien plus facile de geler le nombre de permis que de s'assurer de la qualité des chauffeurs comme on le fait à Londres avec des examens extrêmement rigoureux. Une fois que les permis sont limités et qu'on en autorise le transfert, on crée la rareté et le marchandage.
- **La situation serait pire encore si on cédait à la demande de certains qui veulent permettre la location des permis de taxi.**
- **La valeur des permis n'est pas liée à l'intérêt public.** Elle résulte d'une perversion du système réglementaire qui a pris des proportions telles que les titulaires la voient comme un acquis et une finalité en soi. Et c'est sur cette base qu'ils vont juger tout projet de réforme de leur industrie. La valeur des permis détourne les investissements requis pour le service au profit d'un système de rente. Il serait préférable que les investissements requis pour entrer dans la profession se fassent dans les outils de travail (véhicule, taximètre, système de communication et de navigation) et dans la formation professionnelle plutôt que dans l'achat d'un titre intangible. La valeur des permis atteint un tel niveau que ce privilège administratif accordé pour exploiter un taxi devient inaccessible aux chauffeurs de taxi eux-mêmes.

Malgré ces réserves, la valeur des permis est reconnue par l'édifice réglementaire. Son abolition créerait une secousse immense dans l'industrie et la situation actuelle n'autorise pas une mesure aussi extrême.

Voici donc en conclusion les objectifs que devraient se fixer les autorités en vue de réviser la réglementation du transport par taxi :

- 1. Assurons-nous que la valeur marchande des permis de taxi soit en lien avec la réalité économique du service de taxi en éliminant des intermédiaires inutiles.**
- 2. Détournons les investissements artificiels vers ceux requis pour le service à la clientèle.**
- 3. Rehaussons nos critères de sélection à l'endroit de ceux qui désirent entrer dans l'industrie.**
- 4. Assurons-nous que les permis se retrouvent entre les mains des exploitants.**
- 5. Améliorons véritablement le sort des chauffeurs de taxi. Il faut mettre l'accent sur la profession et le service à la clientèle.**
- 6. Donnons à l'industrie les moyens d'agir collectivement et de briser la culture attentiste.**
- 7. Enfin, pendant que certains proposent le démembrement de l'échafaudage réglementaire, n'y aurait-il pas lieu que l'industrie consente à faire son ménage?**

Éliminons les intermédiaires inutiles :

La solution n'est pas évidente mais il faudrait s'assurer que les titulaires des permis soient impliqués dans l'offre de service. Faut-il introduire une relation employeur/employé? Prescrire une rémunération minimale des chauffeurs ou un pourcentage de la recette comme cela se faisait auparavant²⁰? Nous suggérons ici de consolider le caractère artisanal du métier et de favoriser les chauffeurs de taxi.

- 1. Le nouvel acquéreur d'un permis de taxi devrait être un chauffeur de taxi.** Il devra exploiter lui-même le taxi et ne pas posséder un autre permis de taxi. Il pourrait occasionnellement et exceptionnellement confier son taxi à un chauffeur, auquel cas il lui verserait un salaire comparable à celui des travailleurs à pourboire et partagerait avec lui un pourcentage de la recette. Le titulaire du permis de taxi devra toujours satisfaire aux exigences requises pour le permis de chauffeur de taxi. Lorsqu'il quittera la profession, il devra céder son permis à un chauffeur de taxi.

²⁰ Auparavant, la rémunération du chauffeur était fixée à 40% de la recette inscrite au taximètre plus les pourboires. Le propriétaire recevait 60% et payait l'essence. Difficile à contrôler? Les taximètres électroniques offrent maintenant des moyens de contrôle dont ne disposaient pas les taximètres mécaniques. Surtout en les couplant avec des dispositifs de surveillance dans le taxi (caméra, œil électronique ou autres appareils de détection).

On pourra argumenter que cette recommandation va à l'encontre de la liberté de commerce et du droit des personnes morales. Nous rétorquons que la réglementation du taxi a créé une structure artificielle qui a détourné le système des permis de son objectif d'assurer une certaine rentabilité aux exploitants qui donnent le service. Laisser perdurer cette situation mène à des abus et pourrait entraîner à moyen terme une déréglementation de l'accès aux permis comme il est préconisé notamment en Europe²¹.

Rehaussons les exigences pour entrer dans l'industrie :

- 2. Que le nouvel acquéreur soit tenu de mettre en service un véhicule neuf.** Quand un acquéreur est prêt à déboursier un montant de 200 000\$ pour un permis de taxi, l'autorité devrait être en droit d'exiger qu'une partie de cette somme finance l'achat d'un véhicule neuf.
- 3. Que le nouvel acquéreur soit tenu de réussir une formation en gestion d'entreprise.**

Faisons un peu de ménage dans l'industrie :

- 4. Des exigences plus élevées pour la qualité des véhicules.** Encore une fois, quand les permis de taxi valent 200 000 \$, le public est en droit de s'attendre à ce qu'une grande partie de l'investissement de l'industrie soit consacrée à la qualité des services, et les véhicules sont importants à cet égard. Présentement le Règlement de Montréal prescrit que les nouveaux véhicules ne doivent pas avoir plus de 5 ans, et ceux qui sont en service plus de 10 ans²². Il y aurait lieu de rajeunir la flotte en faisant passer ces seuils à 2 ans et 8 ans respectivement. Revoyons également les dimensions prescrites pour les taxis et optons pour des véhicules plus spacieux.
- 5. Un examen plus attentif du dossier des chauffeurs.** À quand la mise en œuvre de la vérification des dossiers criminels des chauffeurs de taxi? L'article 26 de la *Loi concernant les services de transport par taxi* prévoit, depuis 2001, que pour obtenir, maintenir et renouveler un permis de chauffeur de taxi, une personne doit, entre autre, ne pas avoir été reconnue coupable au cours des cinq dernières années d'une infraction criminelle :
 - a. Reliée à l'exploitation d'un service de transport par taxi (2^e alinéa);

²¹ OCDE, Conférence Européenne des Ministres des Transports, *La (Dé)réglementation du secteur des taxis*, Table ronde 133, Centre de recherche sur les transports, Paris, 2007, 185 pages.

²² Article 42, alinéas 1 et 2 du *Règlement sur le transport par taxi*, RCG 10-009, Ville de Montréal.

- b. Concernant les infractions d'ordre sexuel, les actes contraires aux bonnes mœurs, l'inconduite, les infractions contre la personne et la réputation, la prostitution, les maisons de débauche, le vol qualifié, l'extorsion, l'escroquerie, le faux, la fraude, l'intimidation, les méfaits, y compris les tentatives et les complicités (3^e alinéa);
- c. Concernant le trafic de stupéfiants, leur importation ou leur exportation (4^e alinéa).

Cet article de la Loi doit entrer en vigueur à la date fixée par le gouvernement, ce qui n'a pas encore été fait depuis l'adoption de la Loi en 2001.

6. Un taximètre digne du XXI^e siècle et lié une gestion rigoureuse. Les taximètres électroniques offrent plein de possibilités : ils emmagasinent l'information, permettent de contrôler la recette et même, s'ils sont liés à un œil électronique, l'activité dans le taxi. Ils émettent un reçu automatique indiquant la date, l'heure, la distance parcourue, le tarif, le numéro du taxi et celui du chauffeur. Évidemment, on peut aussi ajouter les numéros d'enregistrement aux taxes, le numéro séquentiel de l'appel du système de répartition, etc. Fini les reçus papiers sur lesquels on inscrit n'importe quoi et qui arrondissent les comptes de dépenses de certains employés (sans compter les reçus blancs qu'on vend en liasse à des clients...) Réduction aussi du travail au noir et du nombre des « *fly-by-night* ». Voilà l'instrument qui facilitera la gestion de l'entreprise et celle tout aussi rigoureuse des taxes que le chauffeur de taxi perçoit et doit remettre au ministère du Revenu.

Les taxis affiliés à la centrale de répartition de *Taxi Diamond* peuvent émettre maintenant ce type de reçu mécanique, non par leur taximètre mais par le biais du nouveau système de répartition par GPS récemment implanté dans l'entreprise. (Enfin une entreprise dans l'industrie du taxi qui entre de plain-pied dans le XXI^e siècle!) L'utilisation de ce reçu (exemple à la page suivante) reste cependant à la discrétion du chauffeur qui peut toujours remettre un reçu manuel.

La Ville de Boston prescrit l'utilisation de ce type de taximètre, l'émission de ces reçus imprimés de même que leur contenu²³ :

"All taxicabs must have taximeters that dispense printed receipts containing the following information:

- a. Boston license taxi number;*
- b. Date-Trip number;*
- c. Times (start and stop);*
- d. Mileage traveled (distance per trip);*
- e. Extras;*
- f. Totals;*

²³ Boston Police Department, Rule 403, Hackney Carriage Rules and Flat Rate Handbook, Effective August 29, 2008.
http://www.cityofboston.gov/Images/Documents/Rules_tcm3-9921.pdf

- g. Hackney Carriage Unit Taxi Hot Line: (617) 536-TAXI; and
- h. Hackney Carriage Unit E-mail: Taxi.bpd@cityofboston.gov »

N'est-il pas temps, en 2010, de rendre obligatoire l'utilisation de reçus automatiques qui protégeront les consommateurs, les entreprises et tous les clients institutionnels? Et voilà aussi qui facilitera la compilation des taxes encaissées par l'industrie du taxi et les remises au ministère du Revenu. Y a-t-il beaucoup de chauffeurs et de propriétaires de taxi qui s'opposent à cette obligation citoyenne?

Exemple de reçu de taxi produit par le système de répartition par GPS des taxis affiliés à Taxi Diamond

cette copie pour vos dossiers

TAXI ROYAL
7294A Rue Lajeunesse
Montreal, QC H2R 2H4
514-274-3333

VIGNETTE : 4875/66106332
CHAUFFEUR: 10417
10/10/21 07:23:31

VISA *****3013
EXPIR. : XX/XX
ORDRE #: 2267289
FACTURE #: 0010011750 S
AUTO. #: 016610

ACHAT

COURSE : 25.10 \$
POURBOIRE: 2.50 \$

TOTAL : 27.60 \$

X _____

Approuvée - Merci
(01-027)

IMPORTANT: Conserver

- 7. Un plan de formation basé sur une norme professionnelle du métier et la reconnaissance des compétences des chauffeurs.** La réglementation prescrivant la formation des chauffeurs de taxi au Québec ne correspond pas aux façons de faire mises de l'avant depuis 2001 par la *Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre* (L.R.Q., c. D-7.1). Cette Loi, aussi appelée « *la Loi sur les compétences* », prévoit l'adoption d'une **norme professionnelle**, favorise la reconnaissance des compétences en milieu de travail et une démarche personnalisée d'apprentissage des compétences manquantes. Lorsque la personne rencontre toutes les compétences prévues à la norme professionnelle de son métier, elle obtient **un certificat de qualification** signé par le ministre de l'Emploi et de la Solidarité sociale, délivré par Emploi-Québec et consigné dans le *Registre des compétences*. Une telle démarche structurée n'existe pas dans l'industrie du taxi.

Autres mesures pour développer et soutenir le métier :

- 8. Un effort collectif de l'industrie pour adapter son offre et développer de nouveaux services.** Le développement de nouveaux services relève de la responsabilité de l'industrie. Celle-ci doit se mobiliser pour investir collectivement dans ce développement. Les intermédiaires en services de taxi ont ce rôle à jouer. Tous les taxis devraient contribuer à ces efforts. En conséquence...
- 9. Tous les taxis devraient être membres d'une centrale de services.** Ils seraient alors en mesure de participer aux efforts de développement des services de taxi et seraient soumis au code de discipline en vigueur dans les centrales. De plus, ne devrait-on pas, en 2010, être en mesure de rejoindre en tout temps tous les taxis par le biais des centrales de répartition?
- 10. N'augmentons pas les tarifs.** Dans la situation actuelle, ce sont les locateurs qui profitent de ces hausses pour augmenter le coût de location des voitures. Toute hausse des tarifs accroît l'obstacle à la consommation des services de taxi par les personnes moins fortunées et plus vulnérables. Utilisons davantage la tarification à contrat qui permet aux clients de connaître d'avance le coût de leur transport. **Modulons les tarifs en plus ou en moins dans le cadre des contrats et en fonction des demandes des clients.**
- 11. Un dialogue constant et pas seulement en temps de crise.** La *Table de concertation de l'industrie du taxi de Montréal* instaurée dès la prise en charge de la réglementation du taxi par Montréal fait œuvre utile. Elle a mené nombre de dossiers essentiels à la profession (normes d'adhésion aux associations de service, programmes de sécurité des chauffeurs, taxis adaptés aux personnes handicapées, publicité, etc.) La Table de concertation favorise ce

dialogue constant entre l'autorité et l'industrie et doit être maintenue. Il nous apparaît essentiel qu'un représentant du public y siège comme c'est le cas dans les corporations professionnelles²⁴. Mieux encore, **un représentant du public et un représentant des personnes handicapées comme c'est le cas au conseil d'administration de la STM**. La proposition de Vision Montréal d'un **Bureau du taxi indépendant géré par un conseil d'administration** est fort intéressante à cet égard²⁵. Ce conseil d'administration pourrait justement être constitué des membres de la Table de concertation.

12. La représentation de l'industrie. La représentation de l'industrie est diffuse. S'il est aisé d'identifier les représentants des intermédiaires en service de taxi, il n'est pas facile de déterminer qui parle au nom des chauffeurs de taxi. Ne pourrait-on pas organiser des élections au sein de l'industrie pour désigner les représentants des chauffeurs comme l'a fait la Ville de Barcelone? Nous utilisons le pluriel à dessein : il faudrait au moins deux chauffeurs sans permis de taxi et un chauffeur titulaire d'un permis de taxi pour contrebalancer la représentation des autres partenaires de l'industrie (les intermédiaires, les limousines, les détenteurs de plus d'un permis de taxi et les détenteurs des restreints pour le transport des personnes handicapées).

13. La valorisation du métier de chauffeur de taxi. La formation professionnelle des nouveaux chauffeurs de taxi a été instaurée au début des années 90. Le perfectionnement obligatoire des chauffeurs en exercice vient d'être implanté. Cela introduit une nouvelle dynamique et change le portrait de l'industrie. Il y a lieu de faire connaître ces efforts des chauffeurs de taxi et de cultiver leur fierté. La reconnaissance publique du métier pourrait se faire par des campagnes de promotion, se basant notamment sur les sondages de satisfaction de la clientèle, et en soulignant les innovations et les gestes professionnels dignes de mention.

14. Le tirage au sort pour la desserte des Aéroport de Montréal devrait désigner les chauffeurs et non les titulaires de permis. Un permis de chauffeur ne se transige pas, Un permis de taxi qui a gagné la lotto peut se transiger avec une plus-value. Et ses transactions prennent les formes les plus diverses et imaginatives de telle sorte qu'on retrouve toujours les mêmes joueurs dans les mêmes files d'attente. Une fois les chauffeurs désignés, à eux de trouver le véhicule qui correspondra aux attentes des autorités aéroportuaires.

²⁴ L'article 78 du *Code des professions* (L.R.Q., chapitre C-26) prévoit que deux représentants du public, dont au moins un qui n'est pas membre de l'ordre, sont nommés par l'Office des professions du Québec sur chacun des conseils d'administration des ordres professionnels. Ce nombre de personnes désignées par l'Office varie selon le nombre de membres du Conseil d'administration. Ils ont les mêmes pouvoirs et devoirs que les autres membres du Conseil.

²⁵ Vision Montréal, communiqué de presse du 27 octobre 2010.

15. Une mémoire organisée et disponible. L'industrie du taxi est caractérisée par la « tradition orale ». Toute proportion gardée, il y a peu d'écrits, et si l'on veut faire le point sur une problématique, il n'est pas aisé de se documenter. Ceci occasionne des pertes de temps, des répétitions, sinon des erreurs de faits. Il y aurait lieu de recenser la documentation disponible et de la rendre accessible par exemple sur un site Web. Ce centre de documentation virtuel serait utile autant pour les autorités que pour les membres de l'industrie. Les textes pourraient même être commentés par les lecteurs et pourraient faire l'objet de mises à jour et de bonifications. Le Bureau du taxi, de par sa vocation, ses besoins, et ses ressources est bien positionné pour mettre en place un tel « *site Web 2.0 sur le taxi* ».

16. Un droit de transfert pour soutenir les efforts collectifs de la profession. L'autorité devrait percevoir un droit de transfert sur chacun des permis transigés. Les fonds accumulés permettraient de financer des événements de reconnaissance de la formation, des projets pilotes, la promotion du métier et des services offerts par l'industrie, etc. (voir un exemple de publicité à la page suivante). Il pourrait aussi compenser les représentants des chauffeurs de taxi non titulaire de permis de taxi pour leurs activités de représentation. Ce fonds devrait être géré par les membres de la *Table de concertation de l'industrie du taxi de Montréal* (le conseil d'administration du Bureau du taxi). Ce fonds de développement et de promotion du métier pourrait aussi être alimenté par une hausse des droits annuels des permis de taxi et des permis de chauffeur de taxi.

17. Un horizon temporel pour atteindre un idéal. Si on laisse perdurer la situation qui permet aux titulaires de permis de taxi de retirer une rente de situation sans s'impliquer dans l'offre de service pour lequel on leur a octroyé lesdits permis, si la valeur de ces permis poursuit sa hausse et rend son acquisition impossible par les chauffeurs de taxi, il faudra alors se résoudre à effectuer un virage serré. Sans nécessairement se traduire par un démembrement complet du système, la solution envisagée devrait nous permettre de dégager immédiatement une solution à long terme : annoncer aujourd'hui l'attrition de la valeur des permis de taxi sur une période de 20 ou 25 ans. Cette période de transition permettrait à tous de rentabiliser leur investissement, la valeur des permis s'atténuant au fur et à mesure qu'on s'approcherait de l'échéance à partir de laquelle les permis ne seraient plus transférables.

À quand ce type de
publicité à Montréal?

**“Tout le monde ne se
couche pas à 23 h 30”**



**Parole
de taxi**

Quand il vous est
sentimentalement impossible
de mettre un terme à la soirée,
le bon calcul,
c'est de prendre le taxi.



COMMUNAUTÉ URBAINE DE STRASBOURG

Boche-Balange

EN CONCLUSION : L'INTÉRÊT PUBLIC ET LE PRAGMATISME

Cette consultation publique vise à trouver des solutions à long terme à la rentabilité de l'industrie du taxi. Les chauffeurs de taxi doivent y trouver leur compte. Ce sont eux les pivots de l'offre et de la qualité des services de taxi.

La situation actuelle comporte des failles qui entravent le développement de l'industrie et les revenus des chauffeurs. Nous avons hérité d'un compendium réglementaire élaboré au cours des ans, qui résulte souvent des pressions de l'industrie et de « l'écoute attentive » des élus qui nous ont précédés.

Cette situation n'est pas une fatalité immuable. Mais comment modifier le système pour le ramener dans le bon sens sans le perturber? Il faut se fixer un idéal et chercher à l'atteindre par un ensemble de mesures. Il faut garder à l'esprit les objectifs fondamentaux de la réglementation de ce service de transport indispensable à la collectivité et ne pas céder à la facilité et « au bonheur » revendiqué par les protagonistes. Sur la base de ce contexte et des contraintes qu'il comporte, il faut proposer des mesures qui ciblent **l'intérêt public** et pas nécessairement celui des protagonistes. C'est la voie du pragmatisme.

Il faut insister, et insister encore, sur la qualité du service, l'opportunité d'éliminer les intermédiaires inutiles, et ne pas bousculer tout le système par une déréglementation sauvage.

La problématique de l'industrie du taxi a été présentée dans son ensemble, sans nécessairement tenir compte du niveau des juridictions provinciale et municipale. Les solutions doivent aussi être appréciées dans cet ensemble.

Il serait dommage que la Ville de Montréal se contente d'analyser ce qui peut être fait pour aider l'industrie du taxi en se limitant aux pouvoirs d'intervention qui lui sont dévolus.

Si, pour améliorer durablement le sort des chauffeurs de taxi il faut modifier la *Loi concernant les services de transport par taxi*, que la Ville de Montréal en prenne le leadership et la direction de Québec. Montréal représente tout de même près de 60% des taxis du Québec.

Merci pour votre attention, et bonne chance.