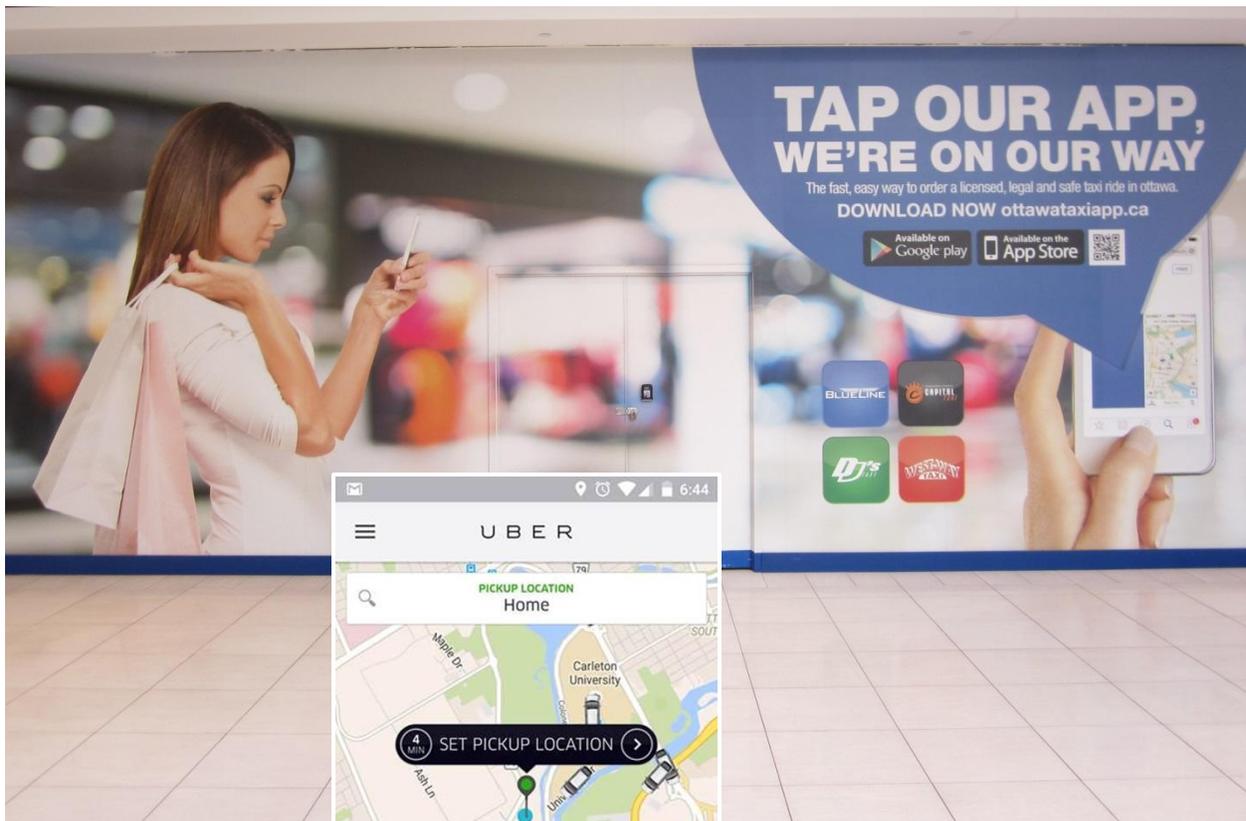


# Ville d'Ottawa

Examen de la régulation et des services de taxi et de limousine

## Économies des taxis : ancienne et nouvelle réalité

Le 10 october 2015



## Table des matières

1	Limitation du nombre de taxis : contexte et justification.....	2
2	Origine et répercussions du prix élevé des plaques .....	5
3	Raisons de manifester des chauffeurs – Revenus à court et à long terme des chauffeurs .....	8
4	Uber : activités et incidence.....	12
5	Uber, les taxis et l'économie du partage.....	22
6	Choix relatifs à la gestion des nouveaux chauffeurs.....	24
7	Résumé : principales considérations .....	29

Le présent document a été préparé pour la Ville d'Ottawa (la « Ville ») dans le cadre de l'examen de la réglementation et des services de taxi et de limousine. Nous ne garantissons pas que les renseignements qu'il contient sont exacts, complets, suffisants ou appropriés s'ils sont utilisés par une personne ou une organisation autre que la Ville. Seule la Ville peut se fonder sur le contenu du présent document, et nous déclinons toute responsabilité liée à son utilisation par une autre personne ou organisation.

# Économie des taxis : ancienne et nouvelle réalité

Le présent document d'information a été rédigé dans le cadre de l'examen approfondi de l'industrie des services de taxi et de limousine de la Ville d'Ottawa. Il explique les aspects économiques de la réglementation de l'industrie, ainsi que les répercussions des applications mobiles de transport comme Uber et Lyft.

Il traite notamment des raisons qui ont mené plusieurs municipalités à imposer des limites quant au nombre de taxis autorisés, à la valeur des plaques de taxi, aux revenus des chauffeurs et aux modèles opérationnels des nouvelles entreprises. On y explore aussi les solutions de rechange à la limitation du nombre de taxis.

## 1 Limitation du nombre de taxis : contexte et justification

### Pourquoi est-ce important?

Ottawa limite le nombre de taxis à un par 784 résidents. La *Loi sur les municipalités* de l'Ontario comprend des dispositions accordant précisément ce pouvoir municipal, et il s'agit par ailleurs d'une pratique de réglementation répandue partout dans le monde. Au Canada, on parle de la « limitation du nombre de taxis » pour désigner cette pratique axée sur le nombre de plaques délivrées par les municipalités.

La limitation du nombre de taxis est liée à la « valeur des plaques » : les droits des plaques sont transférés d'un particulier à un autre contre des sommes pouvant atteindre les six chiffres. Les particuliers qui ont payé le plein prix pour entrer dans l'industrie, y compris certains chauffeurs de taxi d'Ottawa, ont tout intérêt à ce que la limitation demeure en vigueur. La valeur de leur investissement est menacée par une nouvelle forme de concurrence non réglementée : Uber, actuellement à Ottawa, et les autres applications mobiles de transport à venir.

Pour comprendre les politiques actuelles d'Ottawa, il est utile de d'abord s'attarder aux raisons qui expliquent la limitation du nombre de taxis, ainsi que la corrélation entre la valeur des plaques et les revenus des chauffeurs.

## **Raisons derrière la limitation du nombre de taxis – Nombre excessif de chauffeurs lors des récessions**

Les récessions économiques n'ont pas les mêmes répercussions sur l'industrie du taxi que sur les autres secteurs. Dans la majorité des cas, lors des récessions<sup>1</sup>, l'offre chute en même temps que la demande; tandis que dans l'industrie du taxi, l'offre augmente, mais la demande baisse. En l'absence de règlements, il est facile pour toute personne possédant un véhicule d'accéder à l'industrie. Résultat : le nombre de nouveaux chauffeurs augmente. Comme un nombre croissant de chauffeurs se partagent une faible demande, leurs revenus diminuent. L'extrait suivant d'un éditorial du *Washington Post* publié en 1933 illustre les préoccupations de la population concernant l'augmentation du nombre de taxis pendant la Grande Crise.

La concurrence effrénée dans un tel secteur d'activités sème toujours le chaos. Dans leur tentative désespérée de survivre, certains chauffeurs travaillent 16 heures par jour, et on permet aux chauffeurs d'utiliser leurs taxis même s'ils sont défectueux.

Si le nombre d'accidents augmente, le degré de responsabilité financière des chauffeurs, lui, est en chute libre. Trop souvent, les victimes d'accidents de taxi doivent en faire les frais, car les chauffeurs n'ont pas de ressources, ni d'assurance responsabilité. Les municipalités n'ont aucune excuse valable pour exposer la population à de tels dangers<sup>2</sup>.

Dans un environnement bien réglementé, il est possible d'éliminer les menaces directes à la sécurité publique décrites dans l'éditorial du *Washington Post*. Cependant, les clients constateront une dégradation de la qualité du service, et les chauffeurs subiront une nette diminution de leurs revenus, qui équivalent habituellement au prix des courses après la soustraction du prix du carburant et des dépenses fixes. Une diminution de 20 % des recettes brutes d'un taxi peut se traduire par une diminution encore plus importante du revenu net du chauffeur. Les difficultés financières pousseront les chauffeurs à travailler plus longtemps, aggravant ainsi la saturation causée par les nouveaux chauffeurs. Ces problèmes seront entendus par les autorités et les représentants élus, qui fixeront alors une limite au nombre de taxis comme celles qui sont actuellement imposées dans la plupart des municipalités.

Récemment, l'histoire s'est répétée : au cours des 30 dernières années, Calgary, Edmonton et Halifax ont toutes limité le nombre de taxis autorisés. Halifax, en appliquant une limite en 1994, est la dernière municipalité à avoir emboîté le pas. Le contexte est le même dans chacun des cas : la municipalité connaissait une récession pendant laquelle les conseils municipaux devaient composer avec de nombreuses manifestations des chauffeurs de taxi dénonçant les faibles revenus et le nombre trop élevé de taxis.

En général, on reconnaît le lien entre le plafond du nombre de taxis et le nombre de nouveaux chauffeurs. Voici les commentaires de *The Economist*, un magazine d'actualité généralement en faveur d'une économie de marché ouverte, sur les réformes réglementaires de 2012 : « En théorie, l'industrie devrait favoriser une saine concurrence, mais ses faibles barrières à l'entrée augmentent le risque d'avoir trop de chauffeurs sur les routes [...]»<sup>3</sup>.

### **Risques semblables pour Uber**

La saturation de l'industrie lors des récessions s'applique à tous les véhicules de location, ce qui comprend Uber et les autres applications mobiles de transport. Si les seules exigences sont d'avoir un véhicule personnel et un téléphone intelligent, il ne faut pas s'étonner que de nombreuses personnes cherchent à devenir chauffeurs de véhicule de location en période de récession.

Par exemple, si on accordait un nombre illimité de permis aux applications mobiles de transport, il est probable que, pendant la prochaine récession importante, les chauffeurs Uber demanderaient aux conseils municipaux de restreindre l'accès à l'industrie, comme les chauffeurs de taxi l'ont fait avant eux.

### **Déréglementation aux États-Unis**

Au cours des années 1970, on a assisté à la déréglementation de nombreuses industries, y compris celle du taxi, comme le démontre le cas bien documenté de 10 villes des États-Unis<sup>4</sup>. Les autorités ont éliminé la limitation du nombre de taxis et la vérification des tarifs des taximètres, et assouplis d'autres règlements, notamment sur l'inspection des véhicules et l'évaluation des aptitudes des chauffeurs.

Les résultats de la déréglementation de l'industrie du taxi sont au mieux mitigés. L'offre de taxi a considérablement augmenté, mais les tarifs ont grimpé au lieu de baisser et le nombre total de passagers a diminué, ce qui a fait chuter les revenus des entreprises et des chauffeurs. De longues files de taxis se formaient dans les emplacements importants, comme les aéroports, ce qui provoquait la frustration des chauffeurs. La plupart des villes ont remis en place la réglementation, et six des dix villes examinées ont rétabli la limitation du nombre de taxis<sup>5</sup>.

Ayant appris des échecs observés dans d'autres villes américaines dans les années 1970, Minneapolis et Indianapolis ont retiré la limitation du nombre de taxis, mais ont conservé certains règlements, dont ceux sur les tarifs<sup>6</sup>. La Ville de Washington (D.C.) a aussi laissé libre accès à l'industrie pendant de nombreuses années, jusqu'au gel de 2014.

## 2 Origine et répercussions du prix élevé des plaques

Même s'il est justifié, le concept de la limitation du nombre de taxis a mauvaise réputation. Il est rare qu'on augmente la limite assez rapidement pour répondre à la demande grandissante des villes en expansion. En nombre limité, les taxis sont achalandés et génèrent des revenus élevés, ce qui fait augmenter la valeur marchande des permis de taxi (ou *plaques*, *médailles*, *immatriculations* ou *lumineux-taxi*, selon la municipalité).

Techniquement, les taxis sont plus achalandés et efficaces, mais il ne s'agit pas d'un avantage social : soit les clients attendent longtemps pour obtenir un taxi, soit les autorités laissent les tarifs au taximètre augmenter pour faire correspondre la demande et la capacité. Dans les deux cas, le marché des services de taxi est limité, et les clients doivent faire avec des services coûteux ou de mauvaise qualité.

La hausse de la valeur des plaques peut aussi révéler d'autres problèmes importants liés au manque de taxis :

- **Pénurie pendant les périodes de pointe** – Les villes peuvent manquer de taxis lorsque la demande est la plus élevée, p. ex. pendant les congés ou les soirs de fin de semaine. Avant qu'une ville n'impose une limite quant au nombre de taxis, la plupart des véhicules sont exploités par un seul chauffeur, ce qui est pratique pour ceux-ci, car ils n'ont pas à remettre leur véhicule à un autre chauffeur après leur quart ni à partager leur véhicule de travail. Par conséquent, les chauffeurs peuvent choisir leurs quarts de travail : ils

ont généralement tendance à travailler pendant les périodes où la demande est la plus forte et leurs revenus, les plus élevés.

L'augmentation de la valeur des plaques indique que le nombre de taxis ne répond plus à la demande. Pour tirer parti du nombre limité de véhicules, on les utilise de plus en plus pour deux quarts de travail consécutifs, ce qui finit par devenir une norme. Le problème ne réside pas tant dans les quarts de travail doubles que dans le fait qu'il semble impossible d'ajouter assez de taxis dans les parcs de véhicules pour répondre à la demande en période de pointe. Il s'agit d'une conséquence du retard des autorités pour augmenter le nombre de taxis.

- **Secteurs mal desservis et effondrement des marchés des secteurs suburbains** – Si la limitation du nombre de taxis ne suit pas la demande, on pourrait constater une diminution du service dans certains secteurs de la ville. Les taxis desserviront principalement les lieux où la demande est la plus forte, comme le centre-ville. Il s'agit là du début d'un cercle vicieux : les clients des secteurs suburbains ne pourront pas se fier aux services de taxi et cesseront de les utiliser, tandis que les chauffeurs, faute de clients, délaisseront de plus en plus les secteurs suburbains, qui seront de moins en moins desservis.

San Francisco, le lieu de création d'Uber et de Lyft, est un exemple bien connu de ce problème. La faible fiabilité des services de taxis hors du centre-ville causée par le manque de taxis a créé une niche commerciale qu'ont saisie Uber et Lyft.

Dans ces circonstances, il est possible d'augmenter le nombre de taxis et de voir la valeur des plaques monter au lieu de descendre. Boston pourrait en être un exemple. De 1999 à 2003, le nombre de taxis a augmenté de 20 %. Au début, la valeur des plaques (médaillons) a chuté, mais ils ont ensuite dépassé leur valeur initiale, passant de 184 000 \$ en 2000 à 437 000 \$ en 2011<sup>7</sup>.

- **Baisse de fréquentation du transport en commun** – Le prix élevé et la pénurie des services de taxi peuvent inciter les clients à se procurer un véhicule personnel et à cesser d'utiliser les services de transport en commun.

## **Il est difficile de revenir en arrière**

Une fois la valeur des plaques établies dans le marché, il est difficile de la modifier. Il est facile de délivrer des plaques : le problème en est plutôt un d'équité.

Si les parcs automobiles s'élargissent pour répondre à la demande, la valeur des plaques chutera et leurs titulaires subiront des pertes. Bon nombre d'entre eux les ont achetées à la valeur marchande à des particuliers, plutôt que de les obtenir auprès de la Ville à peu de frais. Plus précisément, certains chauffeurs de taxi qui ont économisé pendant de nombreuses années pour se procurer leur propre plaque et se lancer en affaires pourraient voir toutes leurs économies et leur régime de retraite compromis. Ottawa présentera des cas semblables. Plus de la moitié (728) des 1 188 plaques de taxi délivrées à Ottawa appartiennent à des particuliers. Cependant, 187 d'entre eux ont obtenu leur plaque de taxi accessible lorsque la Ville les offrait à peu de frais; beaucoup d'autres chauffeurs les ont achetées à des propriétaires de grands parcs automobiles à un prix inférieur à celui du marché conforme aux conditions de la convention collective. On ne connaît pas le nombre de personnes qui ont obtenu des plaques à un prix équivalent ou presque équivalent à la valeur marchande maximale.

Uber et les autres applications mobiles de transport pourraient connaître un problème d'équité semblable (baisse de la valeur des plaques de taxi) si on permet à un nombre illimité de chauffeurs d'accéder au marché.

## **Histoire : répercussions de la régionalisation d'Ottawa**

Ottawa a déjà connu des problèmes semblables. Lorsque les municipalités de la région ont été regroupées pour former la nouvelle ville d'Ottawa, les autorités régissant les services de taxi ont aussi été fusionnées. Un groupe de travail avait alors été mis sur pied pour étudier cette fusion. Auparavant, la valeur des anciennes plaques de taxi d'Ottawa était supérieure à celle des plaques des autres municipalités. On prévoyait donc que la fusion entraînerait des pertes importantes pour les titulaires de plaques d'Ottawa, et des gains équivalents pour les autres titulaires.

En fin de compte, on a choisi la voie la plus facile, soit regrouper les taxis en une seule zone d'activités. Comme prévu, la valeur des anciennes plaques d'Ottawa a chuté, et celle des autres plaques a augmenté. Dans les deux cas, elle est restée très élevée.

### **3 Raisons de manifester des chauffeurs – Revenus à court et à long terme des chauffeurs**

Les manifestations des chauffeurs de taxi sont récurrentes dans la couverture médiatique de l'industrie. Actuellement, elles portent fréquemment sur Uber et les autres applications mobiles de transport. En juin dernier, les chauffeurs de taxi de Paris ont brûlé des pneus dans les rues pour ainsi obstruer la circulation<sup>8</sup>. En septembre, 200 chauffeurs ont perturbé une séance du Conseil municipal d'Edmonton portant sur le nouveau règlement sur les permis d'Uber<sup>9</sup>.

Ce sont principalement les répercussions de l'arrivée de ces nouvelles entreprises sur leurs revenus qui inquiètent les chauffeurs. Cependant, cette situation a plus d'une facette, et les chauffeurs ne sont pas tous touchés de la même façon.

#### **Court terme : tous les chauffeurs subissent des pertes**

Dès qu'un nouveau service de taxi ou qu'Uber entre sur le marché, le revenu brut de chaque chauffeur diminue. Les arrangements financiers de l'industrie font en sorte que ce fardeau pèse presque entièrement sur les chauffeurs. Les titulaires de plaques et les services de répartition sont épargnés, du moins, à court terme.

Les chauffeurs de taxi gagnent de l'argent en imposant des tarifs aux clients, et payent les dépenses. À Ottawa, la plupart des dépenses sont des frais fixes, à l'exception du carburant. Un arrangement typique comprend des frais de location fixes (si le véhicule est loué), une prime d'assurance donnée, et des frais fixes pour le service de répartition.

Une fois les dépenses payées, le chauffeur garde le montant restant, ce qui explique les longues heures de travail des chauffeurs. Les derniers dollars gagnés sont ceux qui constituent leur salaire. De même, les baisses de revenus bruts sont absorbées par les chauffeurs. Lorsque les revenus des services de taxi diminuent de 10 %, ceux des chauffeurs de taxi pourraient diminuer de 20 %.

#### **Long terme : les titulaires de plaques et certains chauffeurs continuent de subir des pertes**

Dans la plupart des villes, les pertes de revenus finissent par toucher les titulaires de plaques. Ceux-ci exigent des frais de location des plaques aux chauffeurs. Si ces frais sont trop élevés, les chauffeurs pourraient trouver

un emploi dans une autre industrie, ou devenir des chauffeurs Uber. Les titulaires finissent donc par réduire les frais de location des plaques pour refléter la baisse de revenu et inciter les chauffeurs à reprendre leur poste (sans toutefois compenser les pertes subies pendant la période d'ajustement). La baisse des frais de location entraîne aussi une chute de la valeur des plaques.

Trois catégories de chauffeurs continuent de subir des pertes à long terme :

- **Chauffeurs propriétaires** – En tant que titulaires de plaques, ces chauffeurs continueront de subir des pertes. Ce groupe comprend principalement des chauffeurs expérimentés qui comptent grandement sur l'industrie pour gagner leur vie.
- **Chauffeurs expérimentés** – Les chauffeurs n'ont pas tous les mêmes revenus. Si le phénomène des chauffeurs de taxi à faible revenu est bien connu, les chauffeurs expérimentés, eux, peuvent systématiquement toucher un revenu plus élevé. Une étude qui s'appuyait sur le suivi GPS et des taximètres a démontré que le revenu des chauffeurs les plus efficaces était habituellement de 50 % supérieur à celui du chauffeur moyen. Étant donné les nombreuses dépenses fixes, l'écart du revenu net serait élevé<sup>10</sup>.

Il est démontré que les chauffeurs expérimentés sont touchés par la baisse de la valeur des plaques, même s'ils n'en sont pas titulaires. Lorsque l'offre de services de taxi est limitée, la capacité d'utiliser les rares véhicules de manière efficace devrait garantir des revenus élevés.

- **Chauffeurs syndiqués** – Les syndicats ont réussi à négocier les frais de location des plaques pour leurs membres, mais ces gains ne sont pas garantis. En effet, les frais peuvent rester les mêmes jusqu'à l'échéance de la convention, et le syndicat doit alors négocier à la baisse la valeur des plaques en location pour récupérer les gains précédemment obtenus.

En résumé, les chauffeurs expérimentés qui mènent une carrière établie dans l'industrie subiront des pertes à long terme causées par la concurrence accrue et la faible valeur des plaques, même s'ils n'en sont pas titulaires.

De plus, les chauffeurs syndiqués, comme ceux d'Ottawa, risquent de perdre le terrain gagné lors des dernières négociations collectives.

### **Chauffeurs propriétaires et manifestations contre Uber**

En réponse aux enjeux historiques que sont le faible revenu des chauffeurs et la valeur élevée des plaques, de nombreuses villes ont adopté une stratégie qui consiste à encourager les chauffeurs à être aussi propriétaires, c'est-à-dire à être titulaires de la plaque du véhicule dont ils sont le principal chauffeur. Cela permet ainsi au chauffeur de bénéficier des avantages associés à la possession d'une plaque, et les clients en retirent également certains avantages perçus. Les chauffeurs propriétaires resteraient dans l'industrie longtemps et, en raison de leur expérience, offriraient de meilleurs services.

Les municipalités qui ont appliqué cette stratégie de manière efficace sont le théâtre des plus importantes manifestations de chauffeurs de taxi contre la non-réglementation des activités d'Uber. Edmonton, mentionnée ci-dessus, fait partie de ces villes. Il y a quelques années, la Ville a imposé le rapatriement des plaques de taxi aux propriétaires bénéficiaires des véhicules (principalement des chauffeurs propriétaires)<sup>11</sup>.

Ottawa pourrait aussi faire partie de cette catégorie. Il y a seulement quelque 26 % des chauffeurs qui possèdent leur propre plaque, mais près de 56 % des plaques appartiennent à des particuliers<sup>12</sup>. Même si les chauffeurs ne sont pas titulaires de plaques, le droit à des frais de location raisonnables acquis lors des négociations collectives donne aux chauffeurs d'Ottawa un poids équivalent en ce qui concerne la limitation du nombre de taxis.

### **Revenus des chauffeurs Uber**

Les applications mobiles de transport comme Uber permettent-elles aux chauffeurs d'augmenter leurs revenus? Uber a publié des études comparatives qui appuient cette hypothèse. Les représentants d'Uber à Toronto indiquent que le salaire horaire moyen des chauffeurs d'uberX est de 23 \$, un montant qui excède largement le salaire minimum<sup>13</sup>. Dans une publication plus officielle, Uber affirmait qu'en moyenne, le salaire horaire de ses chauffeurs des États-Unis était d'environ 6 \$ supérieur à celui des chauffeurs de taxi<sup>14</sup>.

Malheureusement, les données ci-dessus ne sont pas directement comparables. Les salaires horaires d'Uber sont comptabilisés nets des frais de l'entreprise, mais avant la déduction du carburant, du véhicule, des assurances et de la TVH. Le taux horaire des chauffeurs de taxi des États-Unis comprend seulement leur salaire<sup>15</sup>. Selon les calculs d'un média, lorsqu'on déduit les dépenses des montants avancés par Uber, le salaire horaire diminue de moitié, passant de 23 \$ à 11,50 \$<sup>16</sup>.

On peut mettre fin à la guerre des chiffres en comparant les conditions sous-jacentes du marché de l'emploi. uberX et les taxis traditionnels offrent tous deux des services de véhicules de location. Ils emploient aussi une main-d'œuvre semblable<sup>17</sup>. Les chauffeurs de taxi qui possèdent un véhicule personnel et un téléphone intelligent peuvent travailler pour uberX. Lorsqu'uberX a été créé à San Francisco, de nombreux chauffeurs de taxi se sont joints à l'entreprise, ce qui a créé une pénurie de chauffeurs. Certains utilisaient leur téléphone pour travailler simultanément pour uberX, Lyft et Sidecar. Il existe des barrières supplémentaires qui visent à dissuader les chauffeurs Uber de devenir des chauffeurs de taxi, mais elles ne sont pas importantes, particulièrement dans le cas des chauffeurs à temps plein.

Lorsque les chauffeurs travaillent pour deux entreprises, leur salaire horaire risque de demeurer le même. Par exemple, si le salaire horaire d'Uber est plus élevé, les chauffeurs qui décident de travailler pour cette entreprise diluent les revenus de l'ensemble des chauffeurs Uber, jusqu'à ce que leurs revenus nets redeviennent comparables. Il en va de même au sens large. Les titulaires de plaques de taxi (ou Uber) doivent simplement présenter une possibilité de revenu suffisante pour attirer des chauffeurs des autres entreprises.

Les chauffeurs de taxi et des applications mobiles de transport ont une réalité commune. Leurs revenus varient en fonction de leur capacité à se trouver au bon endroit au bon moment pour offrir des courses. Le bas de l'échelle de revenu correspond au bas de l'échelle des autres emplois du secteur des services, mais certains chauffeurs peuvent gagner un revenu plus élevé. Les échelles de revenus sont comparables, car les chauffeurs doivent avoir les mêmes compétences et le même équipement, et peuvent œuvrer dans les deux types d'entreprise.

Les principales différences liées au revenu s'observent chez les personnes qui sont avantagées par l'industrie du taxi actuelle, notamment les

chauffeurs titulaires d'une plaque de taxi. En revanche, il est difficile de travailler dans l'industrie du taxi à temps partiel; les applications mobiles de transport, elles, offrent la possibilité de travailler à temps partiel, par exemple pour obtenir un revenu d'appoint qui s'ajoute à la principale source de revenus.

#### **4 Uber : activités et incidence**

##### **Origines d'uberX**

Uber est né à San Francisco, en partie en raison d'une importante pénurie de taxis. Une application pour téléphone intelligent répartissait alors des limousines dotées de permis, un service maintenant connu sous le nom d'UberBLACK, « Uber en version originale ». Flairant la bonne affaire, des concurrents emboîtèrent rapidement le pas, notamment Lyft et Sidecar. Recourant à des véhicules privés au lieu de limousines, ces derniers demandaient un prix moins élevé. Uber répliqua alors avec son propre service de véhicules privés, uberX. Le nouveau service uberTAXI devait recourir pour sa part à des taxis dotés de permis; comme il y avait une pénurie de taxis, son arrivée a eu peu d'effets.

À Ottawa, c'est le service uberX qui est offert et qui ne respecte pas le cadre réglementaire.

##### **Le service uberX**

Uber et les autres applications mobiles de transport comprennent certaines caractéristiques qui font le bonheur des clients. En voici des exemples :

- **Géolocalisation du véhicule.** L'application permet de voir l'emplacement des véhicules libres à proximité du client. Une fois le service réservé, la carte se met à jour à mesure que le véhicule s'approche. Si le chauffeur ne se rend plus à la destination du client, celui-ci pourra le savoir. Il n'est plus nécessaire de demander combien de temps il faudra attendre au répartiteur de taxis, qui de toute façon ne peut répondre que vaguement.
- **En communication dans la rue.** Appeler un taxi traditionnel d'un lieu public n'est pas aisé : le chauffeur doit trouver le client, et il ne peut être certain qu'il sera toujours là à son arrivée. Avec l'application Uber, la réservation est garantie par carte de crédit, et le chauffeur et son client peuvent se transmettre des renseignements (ex. : « Je

porte une tuque rouge. ») Le passager a également accès à une photo du chauffeur et de sa plaque d'immatriculation.

- **Facilité de paiement.** Les passagers peuvent payer sans même sortir leur portefeuille : une fois que le client est à destination, les frais sont automatiquement portés à sa carte de crédit et le reçu lui est envoyé par courriel. Il n'a donc plus à s'inquiéter que le chauffeur accepte le paiement par carte de crédit.
- **Évaluation.** Les évaluations entre vendeurs et clients ont révolutionné le commerce sur le Web. Les clients sont heureux de pouvoir noter leurs chauffeurs Uber et acceptent que les chauffeurs fassent de même. Certaines personnes objectent certes que le système de note ouvre la porte à la discrimination raciale, mais la plupart des clients croient qu'il en résulte un meilleur service. Les jeunes clients en particulier croient que ce système est plus efficace que le pourboire, celui-ci étant souvent considéré comme obligatoire.

### **Majoration tarifaire**

Nouveauté introduite par Uber, la majoration tarifaire fait varier les prix en fonction de la demande. Les prix augmentent dès qu'il y a un manque de véhicules, ce qui influe sur les chauffeurs et les clients et règle par le fait même le problème de pénurie.

- **L'offre augmente.** La majoration peut s'appliquer uniquement à certains secteurs, comme les quartiers des spectacles des centres-villes. À court terme, les chauffeurs Uber seront attirés par le prix élevé payé dans ces secteurs. À long terme, les chauffeurs sauront quand et où la demande fait monter les prix et s'organiseront pour se trouver là où il le faut (à Ottawa, par exemple, au marché By à l'heure de fermeture).
- **La demande baisse.** Lorsque les prix montent, les clients sont moins nombreux à faire appel aux services d'Uber. À long terme, les clients savent quand les prix sont susceptibles de grimper. Ou bien ils sont prêts à payer le prix qui attire un nombre suffisant de chauffeurs, ou bien ils prennent d'autres dispositions.

Les prix majorés ne sont pas fixes. Ils varient selon l'écart entre l'offre et la demande.

Pour les clients, la majoration tarifaire est à la fois un irritant et un avantage. En effet, ce type de politique fait en sorte que le service est toujours disponible, à condition d'en payer le prix lors des périodes plus achalandées. L'expérience n'est pas la même avec les taxis, dont les prix sont les mêmes en tout temps (à Ottawa).

Les prix majorés peuvent prendre les clients par surprise, même si l'application indique les périodes de pointe et la majoration appliquée au tarif régulier « afin d'attirer un maximum de chauffeurs sur la route<sup>18</sup> ». D'ailleurs, le bureau d'éthique commerciale de la Californie a attribué en 2014 un « F » à Uber en raison de plaintes relatives aux tarifs majorés laissées sans suite<sup>19</sup>.

La majoration tarifaire soulève également des enjeux éthiques : une catastrophe naturelle ou une situation d'urgence à grande échelle peut mener à une flambée des prix. Par exemple, les prix exorbitants ont provoqué l'ire du public à New York lors du passage de l'ouragan Sandy et, plus récemment, à Sydney en Australie lors de la prise d'otage terroriste.

### **Un modèle opérationnel découlant du nombre limité de plaques**

La place de choix qu'occupe uberX dans les activités d'Uber est une conséquence directe des restrictions du nombre de plaques dans les différentes villes du monde. Les principales caractéristiques de l'application d'Uber peuvent, en théorie, être offertes par les entreprises de taxi. Uber lui-même le fait avec son service uberTAXI, et des entreprises d'Ottawa et d'ailleurs travaillent à créer des applications semblables.

Toutefois, le créneau se fait plus intéressant pour Uber là où il y a une pénurie de taxis découlant de restrictions excessives. Autre enjeu important : comment un nouveau venu peut-il faire son entrée dans l'industrie du taxi de façon rentable? Sous les régimes restreignant le nombre de plaques, il faut qu'une entreprise existante (un compétiteur) accepte de vendre ou de transférer ses plaques. Le défi est d'autant plus important dans un régime de chauffeurs propriétaires, où les plaques sont détenues par toutes sortes de joueurs.

Ajoutons à cela un nombre incalculable de villes, et l'idée de mener des activités en dehors du cadre de réglementation avec de nouveaux chauffeurs et véhicules devient plus que séduisante.

## Uber et sa stratégie de prix – parfois bas, parfois élevés

Les bas prix – lorsqu’il n’y a pas de majoration tarifaire – sont un autre aspect qui a fait la popularité d’Uber. Le tableau ci-dessous montre les tarifs demandés par les taxis et par Uber.

### Tarifs à Ottawa – Taxis et Uber, octobre 2015

Service	Tarif de base	Distance (par kilomètre)	Temps (par minute)
Taxis	3,45 \$ pour les 150 premiers mètres	1,86 \$	0,16 \$
uberX (sans majoration tarifaire)	2,00 \$ plus des frais de 1,50 \$ pour une course sûre (pas de distance de base)	0,80 \$	0,18 \$

Le tableau ci-dessous compare pour une course de cinq kilomètres le tarif normal d’un taxi d’Ottawa et d’Uber (sans majoration tarifaire). La distance de cinq kilomètres est couramment utilisée pour comparer les tarifs de différentes villes et correspond plus ou moins au tarif moyen mentionné par les intervenants de l’industrie d’Ottawa lors de précédentes consultations publiques. La comparaison se fonde sur les tarifs en vigueur au 10 octobre 2015 (comme dans le tableau ci-dessus). Les tarifs d’Uber varient selon la ville.

### Tarifs des taxis et d’uberX (sans majoration tarifaire) (course de 5 kilomètres en 12 minutes)

Élément	Taxis	uberX
Distance	12,47 \$	6,00 \$
Temps	0,64 \$	2,16 \$
Frais d’Uber pour une course sûre	0,00 \$	1,50 \$
Pourboire (15 % pour les taxis)	1,97 \$	0,00 \$
Total	15,08 \$	9,66 \$

Le tarif d’uberX de 9,66 \$ est 36 % moins élevé que le tarif de 15,08 \$ estimé pour un taxi. Il faut dire que la méthode de calcul diffère entre les deux :

- **Temps – le tarif d’uberX est plus élevé.** Uber demande 2,16 \$, comparativement à 0,64 \$ pour un taxi. La différence est largement attribuable au fait qu’Uber facture chaque minute de la course, tandis que le taximètre calcule ou le temps, ou la distance, mais pas les deux en même temps. L’estimation prévoit une course de 12 minutes, dont 4 minutes où le taxi est immobilisé ou se déplace assez lentement pour passer à une tarification en temps.

L’utilisation du taximètre incite les chauffeurs à choisir le chemin le plus rapide. De leur côté, si Uber et les applications mobiles de transport utilisent une autre tarification, c’est principalement en raison du défi technique que représente le suivi en continu de la vitesse des véhicules à partir de téléphones intelligents non connectés au véhicule.

- **Pourboire – le tarif des taxis est plus élevé.** L’exemple prévoit un pourboire de 15 % pour le chauffeur de taxi et rien pour celui d’Uber. Cela pourrait fausser le tarif d’Uber, puisque certains clients donnent quand même un pourboire et se sentent même obligés de le faire pour préserver leur cote de passager.

Toutefois, Uber signale à ses clients que le pourboire n’est pas nécessaire. D’ailleurs, le système décourage cette pratique : par défaut, le tarif en est exempt. Les 20 % exigés par uberX vont à Uber et ne comprennent pas de pourboire. S’il veut en verser un, le client doit le faire séparément, avec de l’argent comptant, à moins que le chauffeur ait un dispositif de carte de crédit (ex. : Square, une autre application pour téléphone intelligent).

La plupart des clients d’Uber n’offrent pas de pouboire, mais la question suscite un vaste débat dans les médias et sur les forums en ligne. Soulignons que les chauffeurs Uber notent les clients et peuvent voir leur cote avant d’accepter un appel; certains chauffeurs ont d’ailleurs déclaré donner une mauvaise note aux clients qui ne donnent pas de pourboire<sup>20</sup>.

L’absence de pourboire est propre à uberX. Son compétiteur Lyft inclut le pourboire dans son système, et les clients d’uberTAXI peuvent en configurer un par défaut dans leur profil.

- **Frais d’Uber pour une course sûre.** Récemment, uberX a introduit un coût fixe par trajet, présenté comme servant à couvrir les

opérations visant à assurer la sécurité des courses. Ces frais perçus vont à Uber, tout comme les 20 % du reste du prix. Les frais varient selon la ville et font partie du tarif de base; ils ne sont pas liés à un service supplémentaire.

Dans certaines villes, le tarif de distance minimal a connu une baisse partiellement ou entièrement équivalente à ces frais. À Ottawa, il est passé de 3,50 \$ à 2,00 \$, laissant inchangé le tarif de base du passager de 3,50 \$. Les chauffeurs Uber ont ainsi perdu 1,20 \$ par course (80 % du montant de 1,50 \$ qui leur était précédemment versé).

### **Pas de lien entre les plaques de taxi et les bas tarifs d'Uber**

On pourrait penser que la différence entre les prix annoncés par Uber et ceux des taxis s'explique par l'oligopolisation de l'industrie du taxi par l'entremise des restrictions de plaques et des droits de location de plaques payés par les chauffeurs. Toutefois, les chiffres révèlent tout autre chose.

Le tableau ci-dessous montre une estimation des frais payés par course pour un chauffeur d'uberX et pour un chauffeur de taxi, tous deux utilisant leur propre véhicule et payant leur essence et leurs assurances.

#### **Frais et déductions des chauffeurs d'Ottawa pour une course de 5 kilomètres**

(le véhicule et l'équipement appartiennent au chauffeur)

<b>Frais</b>	<b>Taxis</b>	<b>uberX</b>
Location de la plaque de taxi	2,25 \$	0,00 \$
Location de station de taxis	0,78 \$	0,00 \$
Frais d'Uber pour une course sûre	0,00 \$	1,50 \$
Redevance de 20 % à Uber	0,00 \$	1,63 \$
<b>Total</b>	<b>3,03 \$</b>	<b>3,13 \$</b>

En ce qui concerne le chauffeur de taxi, il conserve le tarif en entier. En plus de ses propres dépenses, il paie des droits de « location de station de taxi » pour le service de répartition (environ 430 \$ par mois<sup>21</sup>) et des droits de location au détenteur de la plaque pour exploiter le taxi (environ 1 300 \$

par mois<sup>22</sup>). Si l'on divise ces droits mensuels par le nombre de courses (environ 1 857<sup>23</sup>), on obtient un coût moyen par course de 3,03 \$.

Pour sa part, le chauffeur Uber paie des droits pour chaque course. Du tarif total, il doit soustraire les frais pour une course sûre et 20 % du reste du prix. Pour cinq kilomètres, les frais s'élèvent à environ 3,13 \$.

La différence est minime : l'un paie des frais de 3,03 \$, l'autre, de 3,13 \$. On ne saurait donc l'attribuer au prix des plaques.

### **Assurances et réglementation : des coûts différents?**

À l'heure actuelle, les chauffeurs uberX mènent leurs activités en dehors du système de réglementation : ils ne paient pas de droits pour les permis de taxi et les inspections et n'ont pas à payer de taximètre, de caméras ou d'équipement de répartition. Il y a par ailleurs l'épineuse question de la couverture d'assurance. L'assurance de personnes ne couvre pas les activités commerciales, mais l'assurance commerciale est beaucoup plus chère. Uber lui-même se targue de compter sur une couverture de cinq millions de dollars, mais il ne s'agit pas d'une assurance en première ligne pour les passagers ou tiers. Notons que les conditions d'assurance d'Uber ne sont pas publiques : l'entreprise a annoncé qu'elle travaillait avec Intact Assurance à l'élaboration d'une couverture, mais aucun détail n'a été divulgué. Après avoir examiné la question, le surintendant des assurances de l'Alberta a émis auprès des Albertains une mise en garde à propos d'Uber<sup>24</sup>.

À quel point ces coûts expliquent-ils la différence de prix entre les taxis et uberX? Sur la différence de 5,42 \$ estimée pour une course de cinq kilomètres, les assurances, les droits relatifs à la réglementation et l'équipement peuvent représenter 1,34 \$ (voir tableau ci-dessous). Pour un taxi que se partagent deux chauffeurs d'Ottawa présentant un bon dossier, l'assurance commerciale coûte environ 7 900 \$ par année, ou 1,14 \$ par course<sup>25</sup>. Le permis annuel et les frais d'inspection coûtent 0,16 \$. Les caméras, taximètres et autre équipement sont assez coûteux, mais ils ont une durée de vie d'au moins cinq ans. Si l'on en divise le coût par le nombre assez élevé de courses, l'équipement spécial représente moins de 0,05 \$ par course.

### **Assurances et autres frais estimés par course**

<b>Catégorie</b>	<b>Taxis</b>	<b>uberX</b>
Assurances	1,14 \$	0,17 \$
Permis et frais d'inspection	0,16 \$	0,00 \$
Taximètre, caméra et autre équipement	0,04 \$	0,00 \$
<b>Total</b>	<b>1,34 \$</b>	<b>0,17 \$</b>

Soulignons que peu importe comment s'explique la différence de prix, les clients bénéficient des tarifs moins élevés offerts par Uber à l'heure actuelle, et pour certains clients, la différence est appréciable. Cela leur permet d'effectuer des déplacements qu'ils auraient évités, ou d'utiliser un véhicule de location au lieu de leur propre véhicule.

#### **Une stratégie tarifaire**

Comment s'explique l'écart entre les tarifs des taxis et ceux d'Uber, en dehors des périodes de majoration tarifaire? Les assurances et les droits des permis forment une partie de l'équation. Si le chauffeur uberX ne verse pas de TVH, un autre 0,75 \$ peut s'ajouter<sup>26</sup>. (L'Agence du revenu du Canada exige que les chauffeurs de taxi et de limousine indépendants obtiennent un numéro de TVH et perçoivent la taxe; selon sa définition, toutefois, un chauffeur de taxi pratique des tarifs réglementés. Les chauffeurs Uber n'auraient donc pas à verser de TVH, à moins que leur revenu soit supérieur à 30 000 \$ par année). Tout le reste est attribuable au fait que les chauffeurs uberX reçoivent moins d'argent par course.

Le chauffeur uberX peut combler l'écart en effectuant plus de courses par heure que le chauffeur de taxi, particulièrement en dehors des heures de pointe, où ses tarifs avantageux peuvent détourner la clientèle des taxis.

En fait, les tarifs bas et la majoration tarifaire sont les deux facettes d'une même stratégie. C'est en tirant avantage de sa flexibilité tarifaire qu'Uber parvient à soutirer des parts de marché à l'industrie du taxi, dont les tarifs sont les mêmes en tout temps (à Ottawa). En dehors des heures de pointe, Uber peut réduire ses prix et ainsi gagner les clients des taxis. En période de pointe, l'entreprise peut hausser ses tarifs sans perdre de son attrait, la demande excédant l'offre.

Mais lorsque le tarif de base est en vigueur, l'expérience n'est pas toujours lucrative pour les chauffeurs : le tarif est très bas. Cela pourrait expliquer pourquoi les intervenants de l'industrie du taxi signalent que l'effet Uber se fait surtout sentir la nuit, les chauffeurs Uber ayant plus tendance à prendre le volant lorsque la majoration tarifaire est susceptible d'être en vigueur.

Le problème des tarifs fixes existait déjà avant l'arrivée d'Uber. Certaines villes comme Edmonton se sont déjà attaquées au manque de taxis la nuit en réglant les taximètres pour qu'ils calculent un supplément en période de pointe et en créant des barèmes de tarifs pour passagers multiples, ce qui a incité des chauffeurs de camionnette à obtenir un permis de taxi et à desservir les quartiers de divertissement.

### **Uber crée-t-il de nouveaux emplois et de nouveaux trajets?**

Comment mesure-t-on la création d'emplois? Il ne suffit pas de compter le nombre de chauffeurs d'Uber. En effet, si l'arrivée d'un nouveau chauffeur Uber entraîne la perte d'emploi d'un chauffeur de taxi traditionnel, aucun nouvel emploi n'a été créé. Il serait plus pertinent de déterminer si Uber entraîne l'augmentation du nombre de trajets et donc l'accroissement de la clientèle.

Il ne fait aucun doute qu'Uber et les autres applications mobiles de transport génèrent un nombre accru de trajets par véhicule de location. Trois facteurs sont en cause dans l'augmentation de la clientèle :

- **Les nouvelles caractéristiques.** Lorsqu'un produit présente de nouvelles caractéristiques, une nouvelle clientèle apparaît. Uber et les autres applications offrent une amélioration marquée du service et comme l'indique bien la création d'applications semblables par les entreprises de taxi, ces nouvelles caractéristiques sont populaires.
- **Les tarifs réduits en dehors des heures de pointe.** Dans les périodes où les tarifs de base d'uberX sont en vigueur, la faiblesse des prix attire des usagers qui évitent le taxi pendant ces périodes.
- **L'offre de service accrue pendant les périodes de pointe.** Les limites imposées quant au nombre de permis de taxi pourraient avoir entraîné une pénurie pendant les soirs de fin de semaine et les autres périodes de grande demande. Comme il exploite son service en dehors du système réglementé, Uber peut accroître librement la capacité dans les périodes de grande demande. Le fait de répondre à

la demande jusque-là insatisfaite a entraîné l'augmentation du nombre de trajets.

Parmi les usagers d'Uber, combien sont de nouveaux usagers et combien sont des anciens clients des services de taxi traditionnels? Pour répondre à cette question, il faut consulter les dossiers sur le volume de trajets des services de taxi et d'Uber pour les villes où uberX est entré dans le marché. Malheureusement, aucune source de données fiables n'est accessible publiquement pour l'un ou l'autre.

Une analyse du marché new-yorkais publiée par *The Economist*<sup>27</sup> donne toutefois accès à certaines données. Cette analyse se fondait sur les données sur le volume de trajets publiées par l'organisme de réglementation de New York et par Uber. L'équivalent d'uberX offert par Uber à New York est un service autorisé dans le système de la Ville.

Selon cet article, 65 % des trajets d'Uber auraient été effectués par les taxis si Uber n'existait pas, ce qui se répercute fortement sur la valeur des médaillons des taxis jaunes (c.-à-d. la valeur des plaques d'immatriculation). Notons que l'article de *The Economist* admet que son analyse est simple. Celle-ci présuppose par exemple que tous les changements du volume de trajets des taxis sont causés par Uber.

Toujours selon cet article, les 35 % de trajets d'Uber restants seraient de nouveaux trajets. L'analyse omet toutefois le fait que le nombre de plaques d'immatriculation accordées par New York pour les véhicules de location<sup>28</sup> est illimité. Le service uberX dispose d'un permis de répartition et est donc un concurrent direct des autres services. Les trajets effectués par d'autres services de répartition ne sont pas comptabilisés dans l'analyse. Il est possible qu'une grande proportion des 35 % des trajets restants d'Uber aurait été effectuée par ces autres services en l'absence d'Uber; l'augmentation nette du nombre de trajets serait donc plus faible.

Une fois ajustées, les données pour New York permettent de conclure qu'un faible pourcentage des trajets d'uberX sont réellement nouveaux. Notons toutefois qu'il est difficile de comparer New York à Ottawa et à d'autres villes où le nombre de plaques de taxis est limité. En effet, les répercussions d'Uber sur ces villes sont plus importantes, car Uber offre une capacité accrue pendant les périodes de pointe.

Tant que des données supplémentaires ne seront pas publiées, seules les conclusions suivantes peuvent être tirées en ce qui concerne les nouveaux trajets :

- Oui, un nombre considérable des trajets d'Uber sont détournés des services de taxi traditionnels, ce qui réduit de façon marquée le nombre de trajets par taxi et la valeur des plaques.
- Oui, Uber crée aussi de nouveaux trajets grâce à ses caractéristiques innovatrices, à l'accroissement de la capacité pendant les périodes de pointe et à la faiblesse de ses tarifs en dehors de ces périodes, lorsque la majoration tarifaire d'Uber n'est pas en vigueur.

## 5 Uber, les taxis et l'économie du partage

Uber, Lyft et les autres services du genre se présentent comme des *services de covoiturage*, donnant ainsi vie à l'économie du partage. Ce principe est essentiel pour comprendre le succès de ce modèle d'affaires ainsi que la légitimation sociale qui pousse de nombreuses personnes à considérer qu'il est acceptable et révolutionnaire de mener des activités commerciales en dehors du cadre réglementaire.

L'économie du partage a suscité une grande attention publique, et plusieurs en ont établi leur propre définition. Citons notamment le travail collaboratif permis par Internet (p. ex. le développement de Linux), la diffusion de critiques par les clients ou les fournisseurs (p. ex. le succès d'eBay), de même que le partage de biens matériels inutilisés (p. ex. Airbnb).

Voici différents volets d'Uber et des autres applications qui sont reliés à l'économie du partage.

- **Trajets partagés.** Si vous devez vous rendre au centre-ville pour faire des courses, pourquoi ne pas amener quelqu'un avec vous? En combinant vos deux trajets, vous réduisez les émissions de gaz à effet de serre tout en limitant les dépenses. Bien que les plateformes Uber et Lyft permettent le partage de trajets, cette pratique n'est pas courante. Sidecar, une entreprise de San Francisco, avait essayé de mettre ce type de partage au cœur de son modèle d'affaires. Elle a depuis réorienté ses activités vers la livraison de colis.

Uber a également mis ce principe à l'essai à autres villes en offrant une réduction aux clients qui acceptaient de partager leur trajet avec

d'autres personnes. Les services de taxis traditionnels peuvent également offrir ce type de partage lorsque la réglementation l'autorise. Ainsi, Washington D.C. permet depuis longtemps que les taxis agissent comme taxis collectifs pendant les heures de pointe. De même, la Ville de Madison, au Wisconsin, offre depuis de nombreuses années des tarifs réduits pour les trajets partagés en se fondant sur un système de zones.

- **Véhicule partagé.** Vous détenez un véhicule personnel et vous avez du temps libre pendant lequel vous aimeriez gagner de l'argent. Pourquoi ne pas partager votre véhicule et être payé pour ce faire? Il s'agit là d'une utilisation efficace de votre véhicule et de votre temps.

Ce type de partage est plus évident lorsque le conducteur d'uberX travaille à temps partiel. Peu de chose le distingue d'un chauffeur de taxi traditionnel lorsqu'il travaille à temps plein. Par exemple, dans les villes où les taxis ne servent chaque jour que pour un quart de travail, les véhicules en question peuvent servir de véhicules personnels par les chauffeurs une fois leur lumineux-taxi éteint ou enlevé. On peut donc dire que la différence entre un chauffeur Uber et un chauffeur de taxi autorisé qui travaillent tous deux 50 heures par semaine est que le chauffeur de taxi se doit de respecter la réglementation applicable.

La Ville de Seattle a déjà envisagé d'établir une limite de 16 heures de travail par semaine pour les chauffeurs liés aux applications mobiles de transport. Cette limite ne fait toutefois plus partie des règlements en vigueur.

- **Partage de données sur l'expérience.** Le caractère collaboratif du système d'évaluation des chauffeurs et des usagers est un élément de l'économie du partage. Bien qu'Uber utilise les résultats de ce processus pour mettre fin à sa relation avec certains conducteurs, il repose tout de même sur la collaboration entre les usagers et les chauffeurs.

En théorie, la même fonctionnalité pourrait être offerte dans les applications des services de taxi. La capacité des agents de taxi à utiliser les renseignements ainsi obtenus serait toutefois plus limitée. En effet, dans les systèmes où le nombre de plaques d'immatriculation est limité, c'est le détenteur de la plaque (qui est

parfois le chauffeur lui-même) qui est responsable. Comme c'est lui qui paie l'agent de taxi, il peut donc difficilement être remercié<sup>29</sup>.

- La perception du rôle des applications mobiles de transport dans l'économie de partage permet de déterminer s'il faut les considérer comme une classe de fournisseurs distincte ayant besoin de mesures d'adaptation ou s'il est possible de les considérer simplement comme un autre système de répartition pour le même service.

## **6 Choix relatifs à la gestion des nouveaux chauffeurs**

Comme on l'a mentionné précédemment, la gestion des nouveaux chauffeurs est aussi importante pour les applications mobiles de transport que pour l'industrie traditionnelle du taxi.

Abstraction faite des enjeux liés aux conséquences sur la valeur des plaques d'immatriculation, les taxis comme les services offerts par les applications mobiles de transport sont vulnérables aux excès de chauffeurs pendant les récessions. C'est d'ailleurs pourquoi il est très courant que les municipalités restreignent le nombre de taxis.

Les municipalités qui cessent de réglementer les services de taxi doivent souvent rétablir leur réglementation après quelques années, comme on a pu le voir aux États-Unis dans les années 1970. Les municipalités qui conservent leur réglementation, mais qui annulent la restriction du nombre de chauffeurs sont aux prises avec un nombre excessif de véhicules de location et de chauffeurs au moment de la récession suivante. Cela entraîne une baisse des revenus qui provoque des protestations chez les chauffeurs (peut-être même des chauffeurs d'Uber et de Lyft), qui exigent une protection pour l'industrie.

Au lieu d'entreprendre un processus qui risque de ramener la situation à son point de départ, il faudrait envisager des méthodes de gestion des nouveaux chauffeurs qui vont au-delà de l'établissement d'un nombre fixe de plaques d'immatriculation ou de permis pour les véhicules de location.

Deux solutions de rechange à la restriction des plaques ont retenu l'attention dernièrement.

### **Gestion des nouveaux chauffeurs au moyen de normes de service**

Au lieu d'établir un nombre maximal de taxis, la Ville emploie des normes de service pour déterminer le nombre de véhicules adéquat. Par exemple,

si le service offert est trop lent, la Ville délivre plus de permis. Grâce aux systèmes de répartition informatisés, il est facile de mesurer et de consigner les données sur la qualité du service. La Ville de Calgary a fait un pas dans cette direction en effectuant une collecte mensuelle des données sur le nombre de trajets et la qualité du service auprès des entreprises de taxis. Les résultats obtenus orientent les recommandations que le comité consultatif formule au Conseil municipal.

Cette approche a l'avantage d'être axée sur les résultats et de permettre le maintien d'un nombre de véhicules approprié selon les besoins réels. Elle peut de plus s'appliquer aux classes individuelles de permis. Si par exemple les véhicules à temps partiel sont autorisés, leur effet sur le service dans les périodes de pointe peut être surveillé pour que la Ville puisse délivrer un nombre suffisant de permis. Il sera également possible de surveiller séparément la qualité des services de taxi accessibles.

Malheureusement, cette approche ne permet pas de régler complètement les questions de l'innovation et de la concurrence. En effet, il demeure difficile pour un nouveau chauffeur d'entrer dans le système. Parmi les autres désavantages de cette approche, citons les investissements administratifs nécessaires pour le traitement et la surveillance des données. En effet, bien que les systèmes de répartition moderne et les applications mobiles de transport recueillent les données et puissent facilement les transmettre aux autorités de réglementation, celles-ci devront tout de même investir pour faire l'acquisition d'une capacité analytique qui permettra d'utiliser les données.

### **Gestion des nouveaux chauffeurs au moyen des frais de permis**

Cette approche a été recommandée par l'enquête sur l'industrie du taxi réalisé par l'état australien de Victoria. Cette enquête est intéressante en raison de l'envergure internationale de sa recherche et du fait que le gouvernement de l'état avait nommé à sa tête l'ancien dirigeant de son organisme responsable de la concurrence (l'équivalent du Bureau de la concurrence du Canada).

D'après cette approche, la Ville ne doit plus établir un nombre fixe de plaques, mais évite que le nombre de nouveaux chauffeurs soit excessif en établissant un tarif annuel élevé pour les nouvelles plaques d'immatriculation. Les titulaires de permis de longue date continuent pour leur part de payer les anciens tarifs de renouvellement.

Voici les avantages de cette approche :

- **Elle permet à la Ville de choisir le niveau de rentabilité de l'industrie qu'elle souhaite maintenir.** Si la Ville souhaite protéger la valeur actuelle des plaques, le tarif annuel doit équivaloir aux frais de location de plaque en vigueur. À Ottawa, il s'agirait d'un montant de l'ordre de 9 000 \$ par année, et pourrait monter à 15 000 \$, selon que la municipalité souhaite maintenir les tarifs négociés par le syndicat ou les tarifs du marché. La Ville pourrait aussi décider de réduire la valeur des plaques; cependant, une réduction exagérée de la valeur des plaques risque de se répercuter sur les services de taxi accessibles.
- **Elle favorise une concurrence.** Toute personne qui pense pouvoir offrir un meilleur service que les fournisseurs actuels peut se procurer un permis directement auprès de la Ville au lieu de devoir négocier l'achat des plaques auprès d'un détenteur existant.
- **Elle permet aux conducteurs d'acquérir leur propre permis.** Lorsqu'un conducteur souhaite s'engager dans ce métier, il peut acquérir un permis auprès de l'organisme de réglementation au lieu de chercher un conducteur qui souhaite vendre son permis. Elle permettra également une négociation plus équilibrée lorsqu'un conducteur préfère louer ou acheter une plaque auprès d'un ancien détenteur, puisqu'il pourra toujours choisir de se procurer une nouvelle plaque auprès de la Ville.
- **Les détenteurs actuels de plaques sont protégés.** Par ce processus, l'organisme de réglementation établit un plafond sur la location des anciennes plaques, puisqu'aucun conducteur ne payera la location de plaque à un tarif supérieur à l'obtention d'une nouvelle plaque auprès de l'organisme de réglementation. En échange, les détenteurs de plaque bénéficient d'un régime qui reconnaît et valide le niveau de revenus par plaque.
- **Le nombre de véhicules de location dépend de la demande.** L'organisme de réglementation n'a plus à déterminer de nombre de plaques. Lorsque la demande augmente, les membres de l'industrie jugeront qu'il est profitable d'obtenir des plaques supplémentaires. Comme c'est le cas pour les autres industries, l'offre s'ajustera automatiquement aux conditions du marché.

- **Les revenus potentiels peuvent servir à l'amélioration du service ou de l'application des règlements.** Au départ, les revenus des nouvelles plaques pourraient être faibles. Cependant, à mesure que la ville croîtra, de nouvelles plaques seront demandées. Les revenus pourraient servir à payer les coûts de l'application des règlements ou être réinjectés dans le programme, par exemple sous forme de mesures incitatives à l'offre de services de taxi accessibles.

Voici les principaux désavantages de cette approche :

- **Elle n'a pas été mise à l'essai.** Bien que cette solution soit abordée couramment dans d'autres cadres réglementaires<sup>30</sup>, la régulation de l'industrie par la révision des tarifs de permis n'est pas mise en pratique actuellement pour réglementer les services de taxi. L'enquête réalisée dans l'état de Victoria recommandait que des tarifs soient adoptés pour réduire de moitié la valeur des plaques. Après un deuxième examen, le gouvernement de Victoria a appuyé la recommandation originale. Une controverse sur la réduction de la valeur des plaques et le changement du gouvernement ont cependant retardé la mise en œuvre de cette recommandation.
- **Elle pourrait exiger une modification de la *Loi sur les municipalités de l'Ontario*.** Les tarifs imposés pourraient être considérés comme une taxe, qui n'est pas du ressort municipal. En effet, la *Loi sur les municipalités* permet aux municipalités de limiter le nombre de taxis, mais pas d'imposer des frais pour ce faire.

Par conséquent, toute municipalité qui adoptera cette approche sera une pionnière. Notons qu'il faut distinguer l'imposition de tarifs de permis de la vente aux enchères des permis comme le font certaines municipalités américaines. Bien que les deux pratiques entraînent une augmentation des revenus, l'établissement d'un frais annuel sans restriction du nombre de permis diffère et peu probable de soulever beaucoup de revenus à court terme.

La mise en œuvre de cette approche pour les applications mobiles de transport varie selon qu'on les considère comme appartenant à une industrie distincte, ayant des exigences différentes sur les chauffeurs et les véhicules, ou qu'on choisisse de leur délivrer des permis dans le cadre d'un régime unique pour les taxis.

- **Deux régimes.** Il faudrait établir une grille tarifaire distincte pour la gestion des nouveaux chauffeurs de taxi et d'applications mobiles de transport, protégeant ainsi les deux types de services de l'accroissement indu du nombre de chauffeurs pendant les récessions et maintenant leur rentabilité.
- **Un régime.** Les applications mobiles de transport seraient considérées comme une simple méthode de répartition de taxis. Ces entreprises seraient libres de s'établir et d'exploiter un service tant qu'elles respectent les exigences de sécurité, mais devront obtenir un nouveau permis pour leurs véhicules (il pourrait être nécessaire de fixer des tarifs différents pour les permis à temps partiel et les permis à temps plein).

La gestion des nouveaux chauffeurs au moyen des tarifs de permis permettrait à de nouveaux concurrents de s'établir pourvu qu'ils maintiennent le niveau de rentabilité que la Ville a fixé pour protéger l'industrie. De plus, le tarif élevé imposé pour les nouveaux permis protège les anciens et les nouveaux exploitants contre un excès de nouveaux chauffeurs en cas de récession.

### **Gestion des nouveaux chauffeurs au moyen de frais par trajet**

Une troisième possibilité ressort de l'analyse de la structure de tarifs des applications mobiles de transport. Un effet cumulatif important pourrait être obtenu en imposant un montant à verser à la Ville pour chaque trajet, ce qui équivaldrait à restreindre le nombre de plaques. Par exemple, pour un chauffeur Uber qui travaille à temps plein et qui effectue chaque mois un nombre de trajets égal au nombre réalisé par un taxi d'Ottawa, l'imposition de frais de 1 \$ par trajet entraînerait un versement total mensuel d'environ 575 \$ à la Ville. Notons que ce montant s'approche des frais de location mensuels des plaques de taxis de 750 \$ exigés en vertu de la convention collective d'Ottawa.

Un autre avantage de l'imposition de frais par trajet est que cette approche est plus abordable pour les chauffeurs à temps partiel, le montant total étant proportionnel au niveau d'activité.

Le frais fixe, d'un dollar ou de tout autre montant, pourrait être perçu auprès des applications mobiles de transport. Comme on l'a indiqué dans l'analyse financière, Uber perçoit actuellement l'équivalent de la location de

la plaque de taxi auprès de ses chauffeurs d'Ottawa, en plus d'un nouveau frais de sécurité de 1,50 \$ pour chaque trajet.

La concurrence ainsi créée limiterait la capacité d'Uber à imposer d'autres frais. Grâce à cette approche, Lyft et les autres applications concurrentes d'Uber pourraient entrer légalement dans le marché d'Ottawa, puisqu'aucune limite explicite ne les empêcherait de le faire. Les frais exigés créeraient tout de même un obstacle suffisant pour atteindre l'autre objectif de la politique : éviter l'augmentation excessive du nombre de chauffeurs.

La capacité de la technologie moderne à ajouter des frais pour chaque course a été démontrée à Washington D.C. En effet, depuis 2014, la District of Columbia Taxicab Commission est financée grâce à des frais de 25 cents par trajet perçus automatiquement par voie électronique. La Commission a exigé que tous les taxis installent un compteur moderne qui accepte les cartes de crédit, et qu'ils s'affilient à un fournisseur de services de paiement (p. ex. Verifone, Creative Mobile Technologies) ou à un service de répartition numérique (p. ex. uberTAXI). Les fournisseurs de services de paiement et les services de répartition numérique doivent également détenir un permis de la Commission. Les frais sont perçus électroniquement pour tous les trajets (et pas uniquement ceux payés par carte de crédit) et versés au compte de la Commission<sup>31</sup>. Le système est entièrement automatique et électronique.

Le principal désavantage de cette solution est qu'elle pourrait nécessiter de modifier la *Loi sur les municipalités* de l'Ontario. Comme pour la gestion au moyen des tarifs de permis, le montant perçu grâce à cette approche pourrait être considéré comme une taxe qui n'est pas de compétence municipale plutôt que comme des frais.

## **7 Résumé : principales considérations**

Voici les principales considérations issues de l'analyse précédente à prendre en compte dans l'examen de l'industrie des véhicules de location d'Ottawa.

- La gestion du nombre de nouveaux chauffeurs est essentielle tant pour les services de taxi que pour les services de véhicules de location utilisant des applications mobiles de transport comme Uber. Les entreprises de véhicules de location sont des employeurs de rechange fréquents : cela signifie qu'en cas de récession, le nombre

de chauffeurs peut augmenter fortement, entraînant ainsi une baisse insoutenable des revenus des chauffeurs, des protestations du public, une diminution de la qualité du service et des risques pour la sécurité publique. En l'absence de mesures de gestion du nombre de nouveaux chauffeurs, les risques de surplus de main-d'œuvre pousseront les chauffeurs de taxi traditionnels et les chauffeurs des nouvelles applications mobiles de transport à faire pression pour que l'industrie soit réglementée de nouveau.

- La restriction du nombre de plaques s'est avérée par le passé une manière fastidieuse de gérer le nombre de nouveaux chauffeurs, en plus d'entraîner le risque que l'offre soit inférieure aux besoins dans la ville et que la valeur des plaques augmente. L'accroissement de la valeur des plaques se traduit par l'augmentation des prix, par la baisse de la qualité des services aux clients et par la difficulté de l'industrie à répondre à la demande pendant les périodes de pointe.
- Il existe d'autres méthodes de gestion du nombre de nouveaux chauffeurs. Parmi ces méthodes, quelques-unes des plus avantageuses pourraient nécessiter de clarifier ou de modifier les pouvoirs accordés aux municipalités par la *Loi sur les municipalités* de l'Ontario, principalement ceux qui ont trait à la perception de tarifs dans le but de réguler le nombre de nouveaux chauffeurs dans l'industrie.
- La valeur élevée des plaques de taxi actuellement à Ottawa pose un problème d'égalité quand vient le temps d'accroître l'offre, surtout en l'absence de restriction du nombre de nouveaux chauffeurs. Il y a un nombre élevé de détenteurs de plaques à Ottawa, dont plusieurs ne possèdent qu'une plaque (notamment certains chauffeurs); quelques-uns d'entre eux pourraient avoir payé le plein tarif pour une plaque.
- Uber et les autres applications mobiles de transport apportent des améliorations utiles au service aux clients, et leur offre flexible contribue à résoudre les problèmes liés au manque de véhicules de location pendant les périodes de pointe. La plupart de ces caractéristiques, mais pas toutes, pourraient être offertes par des services de taxi traditionnels ayant créé leur propre application. Cela dit, pour que l'offre soit flexible, il faudrait envisager le recours à des taxis à temps partiel.

- L'importance des chauffeurs et des services à temps partiel permet de déterminer si Uber et les autres applications du genre font partie de l'économie du partage ou s'ils agissent comme un autre service de répartition de véhicules de location.
- La différence entre les tarifs des taxis et les faibles tarifs de base d'Uber n'est pas attribuable au coût de la location des plaques de taxi, puisqu'Uber perçoit un montant comparable de ses chauffeurs selon sa structure tarifaire. Les coûts liés à la conformité aux règlements, y compris les frais d'assurance, ne comptent quant à eux que pour une partie de la différence entre le tarif de base d'Uber et les tarifs des taxis.
- Les bas tarifs d'uberX font partie de la même stratégie de prix que la majoration tarifaire. Elle profite du fait que les tarifs de taxis sont fixes en appliquant des tarifs inférieurs à ceux des taxis en dehors des périodes de pointe et un tarif majoré pendant les périodes de forte demande, où elle met en vigueur une majoration tarifaire.
- Pour que les entreprises de taxi puissent faire concurrence aux applications mobiles de transport, il faut améliorer la flexibilité des tarifs de taxis, principalement en établissant une tarification qui distingue les périodes de pointe.

L'offre de tarifs réduits en dehors des périodes de pointe par des fournisseurs sécuritaires est avantageuse pour les clients. La majoration des tarifs pendant les heures de pointe, quant à elle, a des bienfaits mitigés pour les clients, puisqu'elle entraîne l'augmentation de l'offre dans les secteurs et dans les moments où la demande est élevée.

## Références

---

<sup>1</sup> Par définition, la récession consiste en une baisse de la demande qui force l'industrie à diminuer sa production et à licencier des travailleurs.

<sup>2</sup> « Taxicab Chaos », *Washington Post*, 25 janvier 1933 (dans DEMPSEY, *Supra*).

<sup>3</sup> « A fare fight », *The Economist*, 11 février 2012, p. 76.

<sup>4</sup> BERGLUND, Mary et TEAL, Roger F. « The Impacts of Taxicab Deregulation in the USA », *Journal of Transport Economics and Policy*, janvier 1987, p. 37-56.

<sup>5</sup> En 2013, on a constaté que la majorité (six) des dix villes américaines évaluées par Teal et Berglund ont rétabli la limitation du nombre de taxis, y compris San Diego, Seattle, Sacramento (gel récent en 2011), Kansas City, Oakland et Portland.

<sup>6</sup> HARA, Dan et MALLORY, Charles. *Taxicab Regulation in North America*, 2012.

<sup>7</sup> Documents des services de police de Boston sur le transfert de la valeur des plaques.

<sup>8</sup> <http://www.wsj.com/articles/uber-meets-its-match-in-france-1442592333>

<sup>9</sup> <http://news.nationalpost.com/news/canada/edmonton-taxi-drivers-protest-uber-shouting-and-tearing-off-their-shirts-at-city-Conseil-meeting>

<sup>10</sup> LIU, Liang, Clio ANDRIS, Assaf BIDERMAN et Carlo RATTI. « Revealing Taxi Driver's Mobility Intelligence through His Trace », *Movement-Aware Applications for Sustainable Mobility: Technologies and Approaches*, IGI Global, 2010, p. 105-120. Consulté le mercredi 30 juillet 2012. DOI : 10.4018/978-1-61520-769-5.ch007.

<sup>11</sup> Dans le milieu des assurances, le terme « propriétaire bénéficiaire » désigne la pratique des chauffeurs qui consiste à immatriculer leur véhicule au nom du service de répartition.

<sup>12</sup> Le grand nombre de particuliers titulaires d'une plaque pourrait aussi indiquer que des plaques ont été vendues ou transférées pour profiter des exceptions des conventions collectives visant les particuliers titulaires d'une plaque.

<sup>13</sup> <http://www.metronews.ca/news/toronto/2015/09/15/think-youll-get-rich-driving-uberX-in-toronto-think-again.html>

<sup>14</sup> [https://s3.amazonaws.com/uber-static/comms/PDF/Uber\\_Driver-Partners\\_Hall\\_Kreuger\\_2015.pdf](https://s3.amazonaws.com/uber-static/comms/PDF/Uber_Driver-Partners_Hall_Kreuger_2015.pdf) (p. 23, tableau 6)

<sup>15</sup> Dans la situation peu fréquente où les chauffeurs sont les employés d'un service de taxi et reçoivent un salaire.

<sup>16</sup> *Metronews, supra*.

<sup>17</sup> Comme Uber est une nouvelle entreprise, elle présente des différences sur le plan démographique, mais le travail consiste toujours à conduire un véhicule de location. Certaines différences sont difficiles à cerner, car les moyennes présentées par l'entreprise comprennent les chauffeurs Uber à temps plein et les chauffeurs à l'essai, qui ont un taux de rotation élevé.<sup>18</sup> Capture d'écran en anglais à <http://o.canada.com/technology/uber-surge-pricing-toronto>.

<sup>19</sup> <http://www.businessinsider.com/uber-gets-an-f-from-better-business-bureau-2014-10>.

<sup>20</sup> Voir <http://www.cnet.com/news/to-tip-or-not-to-tip-drivers-that-is-ubers-question> et <https://www.thezebra.com/insurance-news/1074/should-you-tip-your-uber-driver/>.

<sup>21</sup> Peut varier selon la convention collective pour BlueLine, Capital Taxi et West-Way.

<sup>22</sup> Les droits de location prévus par les conventions collectives atteignent 750 \$ par mois. Toutefois, les plaques ne sont pas toutes régies par une convention collective. Selon les intervenants de l'industrie, le montant atteindrait plutôt 1 300 \$ dans le marché libre, chez les détenteurs d'une seule plaque. C'est ce dernier chiffre, assez prudent, qui a servi aux fins du calcul.

<sup>23</sup> Selon une estimation de 20 000 à 25 000 courses par taxi par année à Ottawa. Nous avons utilisé le chiffre médian de 22 500 courses par année.

<sup>24</sup> <http://www.finance.alberta.ca/publications/insurance/Superintendent-of-Insurance-Bulletin-02-2015.pdf>.

<sup>25</sup> Selon les données recueillies lors des consultations auprès des intervenants. La prime d'assurance varie selon la ville; l'industrie du taxi à Ottawa a été en mesure de conserver des tarifs concurrentiels. Dans d'autres municipalités de l'Ontario, on fait état de primes pouvant atteindre 14 000 \$ par année.

<sup>26</sup> Le montant total que doivent verser les chauffeurs Uber est inférieur à la TVH perçue sur la course, étant donné que ceux qui produisent une déclaration de TVH peuvent demander des crédits de taxe sur l'essence et d'autres dépenses.

<sup>27</sup> <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2015/08/taxis-v-uber> (article en anglais seulement; un abonnement payant est requis pour accéder à l'article complet).

<sup>28</sup> L'article se fonde sur les données publiées pour Uber, pour les taxis jaunes new-yorkais et pour le nouveau service autorisé des taxis Boro, qui peuvent être hélés dans les rues à l'extérieur du secteur de service du centre-ville traditionnellement réservé aux taxis jaunes. Les « voitures noires » de New York et les autres services de répartition n'ont pas été inclus dans l'analyse.

<sup>29</sup> Un propriétaire et chauffeur de taxi est payé par ses clients et peut choisir de quelle entreprise (agent) de répartition il retient les services. Si une des entreprises met fin à son contrat avec le chauffeur, celui-ci peut avoir recours aux services d'un autre agent. En contraste, les passagers d'Uber paient directement l'entreprise, qui transmet ensuite une partie de l'argent au chauffeur.

<sup>30</sup> En termes économiques, ce principe est appelé *dualité*. Chaque objectif qu'un organisme de réglementation souhaite atteindre au moyen d'une mesure axée sur la quantité pourrait également être atteint au moyen d'une mesure équivalente axée sur les prix. Ces deux types de mesures permettent d'ajuster les politiques à la demande des consommateurs. Ce principe peut s'appliquer autant aux quotas du commerce international qu'à la réglementation de la masse monétaire. Il est particulièrement utile lorsque les prix nécessaires sont connus, mais que l'offre optimale ne l'est pas.

<sup>31</sup> Concrètement, le montant des trajets payés par carte de crédit est versé directement dans le compte du chauffeur, qui doit payer 25 cents pour chacun des trajets qu'il effectue. Le système du taximètre comptabilise les trajets effectués. Le montant cumulatif est alors déduit du montant dû au chauffeur pour les trajets payés par carte de crédit.