

par Vincent Geloso et Jasmin Guénette | Novembre 2014

Les applications de covoiturage commercial comme Uber, Lyft et Sidecar sont en train de révolutionner l'industrie du transport urbain. En permettant aux chauffeurs de taxi de trouver des clients plus rapidement et à d'autres personnes d'offrir plus aisément des services de transport, ces technologies pourraient procurer des bienfaits appréciables aux consommateurs.

Le marché du transport urbain est confronté à un problème fondamental d'organisation : en l'absence d'un système qui facilite leurs échanges, il est coûteux pour les consommateurs et les fournisseurs de service de se retrouver au bon moment et au bon endroit. En économie, on dit alors que les coûts de transaction agissent comme un obstacle à l'échange.

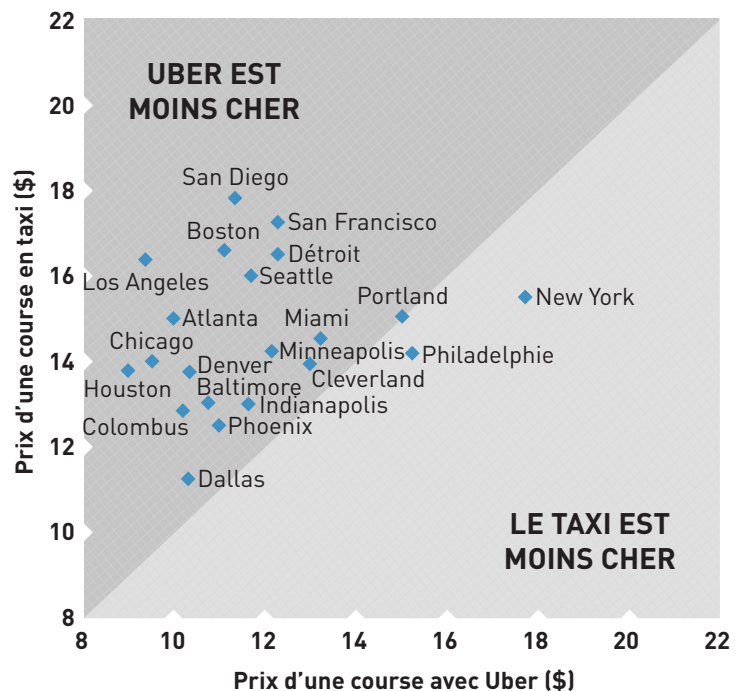
Dans le transport par autobus, on règle ce problème en fixant des itinéraires et des horaires spécifiques. Pour ce qui est du taxi, des entreprises de répartition ont été établies pour coordonner les échanges entre les chauffeurs et un vaste bassin de clients se servant du téléphone pour faire appel au service. Compte tenu des limites technologiques de l'époque, il s'agissait là d'une avancée satisfaisante. Aujourd'hui, par contre, les applications de covoiturage lancées par téléphone intelligent offrent un moyen beaucoup plus puissant de réduire les coûts de transaction entre chauffeurs et passagers.

Les avantages des applications de covoiturage commercial

Les avantages les plus importants de ces nouvelles applications résultent de l'utilisation plus efficace des ressources de transport grâce au covoiturage. Une étude réalisée à New York d'après une base de données de millions de déplacements en taxi a révélé qu'un partage entre passagers pourrait réduire d'environ 40 % le nombre total de kilomètres parcourus. Ceci aiderait à réduire la taille et la fréquence des embouteillages, les émissions atmosphériques polluantes ainsi que les prix et temps d'attente pour les consommateurs¹.

Déjà, des études ont confirmé que l'introduction de ces applications dans le marché de San Francisco a considérablement réduit les temps d'attente. Entre 4 h et 18 h les jours de semaine, 93 % des consommateurs ayant utilisé des applications de covoiturage

Figure 1
Comparaison des prix entre Uber et le taxi dans de grandes villes américaines pour une course ordinaire



Source : Sara Silverstein, « These Animated Charts Tell You Everything About Uber Prices In 21 Cities », *Business Insider*, 16 octobre 2014. Les prix visent des courses de 5 milles à 30 mi/h sans marche au ralenti.

Note : En taxi, les clients doivent payer au mille lorsque le véhicule est en mouvement et à la minute lorsqu'il marche au ralenti tandis qu'avec Uber, ils paieront au mille et à la minute peu importe si le véhicule est en mouvement ou au ralenti.

— mais à peine 35 % des clients ayant utilisé un service de répartition des taxis — ont attendu 10 minutes ou moins l'arrivée de leur véhicule après avoir passé leur appel. Les consommateurs ont préféré ce service à celui des taxis traditionnels parce qu'ils peuvent le payer facilement, n'ont pas à attendre longtemps et parviennent sans peine à demander un véhicule².

1. Paolo Santi *et al.*, « Quantifying the Benefits of Vehicle Pooling with Shareability Networks », *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 111, no 37, 2014, p. 13290-13294.

2. Lisa Rayle *et al.*, *App-Based, On-Demand Ride Services: Comparing Taxi and Ridesourcing Trips and User Characteristics in San Francisco*, University of California Transportation Center, août 2014, p. 12 et 15.

Une enquête menée dans 21 grandes villes américaines indique que l'utilisation d'Uber coûte moins cher que le taxi partout sauf à New York et à Philadelphie pour une course ordinaire (voir Figure 1). De plus, ce type de technologie est susceptible d'encourager les consommateurs à abandonner l'automobile pour faire plutôt du covoiturage. Par conséquent, le marché du transport urbain pourra prendre de l'expansion en attirant les consommateurs moins disposés à posséder leur propre automobile³.

Les chauffeurs et consommateurs sont encore avantagés du fait que ces applications peuvent mettre en œuvre ce qu'on appelle la « tarification de pointe », lorsque les prix augmentent parce qu'il y a trop peu de chauffeurs par rapport au nombre de clients voulant effectuer une course durant une période exceptionnellement active de la journée. Ceci a pour effet d'encourager des chauffeurs à temps partiel à offrir leurs services. En équilibrant ainsi l'offre et la demande, on prévient les pénuries de service qui surviennent en pareilles périodes. De plus, les applications pour téléphone intelligent permettent aux chauffeurs de trouver plus aisément des clients, de passer moins de temps en transit entre deux courses et de maximiser le nombre de passagers qu'ils transporteront chaque jour.

Indemniser les chauffeurs de taxi pour des politiques désuètes

Le seul obstacle concret à l'adoption de ces nouvelles technologies est le système largement répandu des permis de taxi (permis d'exploitation). Il est impossible d'entrer dans l'industrie du taxi sans acquérir un tel permis ou en louer un d'une personne qui en est détentrice. Actuellement, à Montréal, le prix d'un permis est d'environ 200 000 \$⁴. La concurrence accrue que suscitent les

applications de covoiturage commercial fait diminuer la valeur de ces permis. Une étude menée dans la région de Chicago indique que lorsque la popularité croissante des applications fait passer le nombre des courses qu'elles génèrent de 2,5 % à 20 % du total, la valeur des permis chute de 57 %⁵. Les chauffeurs de taxi qui comptent sur leur permis en tant qu'actif garantissant leurs vieux jours considéreront à juste titre toute détérioration dans leur valeur comme une menace à leurs perspectives de retraite.

Cette dynamique explique la résistance de l'industrie du taxi. Néanmoins, les avantages potentiels du covoiturage commercial sont si grands qu'il serait économiquement plus efficace pour tout le monde de résister à la tentation de bannir ou de trop régler ces nouveaux services et d'indemniser plutôt les chauffeurs de taxi d'une partie de leurs pertes⁶. Par la suite, l'entrée sur le marché du transport urbain serait libre. Ceci améliorerait aussi la vie des plus jeunes chauffeurs de taxi qui, exemptés des lourds intérêts sur les prêts qu'ils auraient eu à contracter pour acquérir un permis, pourraient faire concurrence en réduisant leurs tarifs sans diminuer leur niveau de revenu.

Conclusion

Les applications de covoiturage commercial sont susceptibles de révolutionner le secteur du transport personnel en milieu urbain et d'améliorer grandement la qualité de vie des citoyens. Une politique économique appropriée ne devrait pas empêcher leur adoption par les consommateurs tout en indemnisant ceux et celles qui subiront les conséquences d'une réglementation gouvernementale devenue désuète.

3. Elliot Martin et Susan Shaheen, « The Impact of Carsharing on Household Vehicle Ownership », *Access*, no 38, 2011, p. 23 à 27; Farhad Manjoo, « With Uber, Less Reason to Own a Car », *The New York Times*, 11 juin 2014.

4. Taxi à vendre, Le portail officiel de l'industrie du taxi au Québec, Annonces pour Montréal.

5. Roger Teal, *Economic Impacts of App Development and Control*, Taxi Research Partners, Ltd., 2014, p. 14.

6. Ce régime d'indemnisation pourrait être appliqué en fonction du montant original payé par le détenteur du permis, la durée pendant laquelle il l'a détenu, etc. Il s'agit ici de la même logique qu'a suivie le gouvernement australien lorsqu'il a indemnisé les exploitants de ferme laitière après l'abolition des quotas de production en 2000.



Vincent Gelo, chercheur associé à l'IEDM et candidat au doctorat en histoire économique à la London School of Economics, et **Jasmin Guénette**, vice-président de l'Institut économique de Montréal.

L'Institut économique de Montréal est un organisme de recherche et d'éducation indépendant, non partisan et sans but lucratif. Par ses publications, ses interventions et ses conférences, l'IEDM alimente les débats sur les politiques publiques au Québec et partout au Canada en proposant des réformes créatrices de richesse et fondées sur des mécanismes de marché. Il n'accepte aucun financement gouvernemental.
www.iedm.org