



Commission des transports et de l'environnement

*Consultations particulières et auditions publiques sur le
document d'information sur le transport rémunéré de
personnes par automobile*

**Mémoire de HYPRA SOFT, HYPRA TAXI ET
HYPRA ADAPTÉ**

23 Février 2016

TABLE DES MATIÈRES

- I.** Introduction
- II.** Le Pourquoi
- III.** Le Quoi
- IV.** Le Comment
- V.** Conclusion

I. Introduction

Hypra Soft est une compagnie Québécoise de technologie spécialiste en collaboration et en mobilité. Créée depuis 2005 et partenaire avec Microsoft, Apple et Google. Elle est aussi connue sous le nom de Synerdev inc.

Hypra est un préfix qui veut dire beaucoup, et Synerdev est l'abréviation de Synergie de développement d'affaires.

Un de nos principaux secteurs d'activités est la logistique dans le transport.

Depuis 2011, nous avons créé une plate-forme intégrée pour l'industrie de taxi (taxi régulier, adapté, limousine, ...). Nous avons mis en place cette plate-forme à la fine pointe de la technologie. On a eu le temps de bien analyser les besoins et comprendre la réalité de l'industrie. Nos programmeurs et concepteurs se sont investis pour faire part entière de l'industrie, du simple répartiteur jusqu'au décideur. En plus, nous avons travaillé pour l'intégration avec la STM, la MRC, les hôpitaux et les résidences.

Autres que la technologie et les besoins fonctionnels, nous avons mis en place un modèle d'affaire inclusif qui respecte tous les intervenants. Nous avons investie jusqu'à date plus qu'un million de dollars et on continue. La première utilisation fut en décembre 2011 avec certains intermédiaires de taxi à Montréal.

Nous avons analysé le modèle d'affaire de certaines compagnies qui offrent la répartition automatisée aux chauffeurs de taxi et aux chauffeurs particuliers. Nous avons aussi analysé les réactions de la population, des gouvernements et celles des industries face à ce genre de modèle. Et par conséquent, nous avons décidé d'entrer directement dans la compétition avec le respect des lois en vigueur.

En Septembre 2014, après plusieurs consultations, nous nous sommes associés avec des propriétaires de permis de taxi pour créer deux intermédiaires de taxi à Montréal : Hypra Taxi pour le taxi régulier et Hypra Adapté pour le transport adapté et par la suite Hypra Limousine.

Nous sommes la seule compagnie de technologie au Québec qui opère directement dans l'industrie de taxi en respectant les lois en vigueur sans aucune modification. Notre expérience est unique, notre vision, de la nature même de nos activités, est différente de celle des intermédiaires déjà établis.

Disons que nous sommes les premiers intermédiaires technologiques de Taxi « nouvelle génération ».

Permettez-nous dans ce mémoire de partager avec vous cette vision issue de notre expérience.

Nous avons établi une feuille de route et un plan. Le pourquoi, le quoi et le comment.

Le Pourquoi :

Selon les consommateurs et les observateurs : Services archaïques des professionnels légaux de l'industrie face au service exceptionnel des transporteurs illégaux. La source de revenu des intermédiaires classiques est principalement basée sur la cotisation de ses membres, ce qui a provoqué un laisser aller dans le service offert aux clients.

Cette perception a été créée, d'une part, par l'absence d'une concurrence sérieuse, et la difficulté d'émergence de nouveaux joueurs à cause de certaines règles réfractaires à l'amélioration, et d'autre part, par la structuration et le développement rapide du transport illégal faisant fi des règles établies.

En tout état de cause, tout est axé sur la question du coût, surtout lors des situations économiques difficiles. Néanmoins, il faut souligner qu'à service égal, le client va opter pour le moins cher. Le transport illégal n'est pas meilleur, il est moins cher.

Ajouter à ces causes, la corruption qui est présente sous plusieurs formes et que nous n'allons pas élaborer dans ce mémoire. La forme qui nous intéresse dans ce cas-ci, est le monopole : Exclure toute concurrence et toute diversité au moyen de certaines règles taillées sur mesure. Plus il y aura d'exclusion et plus il y aura du transport illégal.

Le Quoi :

Suite à nos analyses, nous avons déterminé les objectifs suivants :

- 1- Minimiser les gaz à effet de serre
 - a. Taxi Partage
 - b. Covoiturage flexible
 - c. Optimisation de feuille de route
 - d. Favoriser les véhicules moins polluants
- 2- Réduire les coûts de déplacement pour les clients
 - a. Taxi Partage
 - b. Rabais
- 3- Ajouter des nouveaux services aux clients selon la région
 - a. Limousine
 - b. Taxi Partage
 - c. Covoiturage
 - d. Adapté
- 4- Établir la transparence
 - a. Estimation de prix par compteur électronique
 - b. Le client est au courant de la progression de son transport
 - c. Toutes les courses sont enregistrées
 - d. La facturation dans les contrats corporatifs respecte les lois fiscales
- 5- Améliorer le service à la clientèle
 - a. Évaluation faite par le client selon une notification par critère (la ponctualité, la courtoisie, la propreté et la conduite)
 - b. Priorité d'assignation des courses aux chauffeurs en fonction de la note d'évaluation

- 6- Augmenter les gains nets des chauffeurs
 - a. Réduire les coûts d'exploitation (cotisation, coût par course, matériel de répartition)
 - b. Minimiser le déplacement à vide par des algorithmes d'optimisation en temps réel
 - c. Augmenter la demande
- 7- Maintenir une concurrence solide et réelle
 - a. Réinvestissement dans la technologie
 - b. Innovation
 - c. Amélioration continue

Le Comment :

Pour atteindre ces objectifs, nous proposons les points suivants :

1. Combattre le transport illégal :

En règle générale, il faudrait, que les intermédiaires offrent un service meilleur que celui du transporteur illégal et que la réglementation permette au transporteur légal de concurrencer le prix. Le transport illégal n'est pas meilleur, il est simplement moins cher.

2. Combattre la corruption dans l'application des lois :

Nous demandons que toute nouvelle réglementation garantisse la concurrence loyale et l'innovation sans aucune exclusion.

3. Instaurer des modèles d'affaire inclusifs :

- Inclure tous les chauffeurs : Taxi régulier, Limousine, Taxi adapté, Chauffeur particulier dans le cas du covoiturage, les remorqueurs et les transporteurs des biens et de marchandises.
- Inclure tous les clients : Qu'ils payent comptant, avec carte de crédit, des Bitcoins, Coupons électronique ou compte client.
- Inclure les intermédiaires de taxi en leur offrant, sans coût additionnel, l'utilisation de la plateforme : répartition et facturation. Ils gardent leurs propres politiques d'adhésion et de prix.
- Inclure les compagnies de technologie en leur offrant un accès aux services de la plateforme. Elles seront capables de créer leurs propres applications mobiles et proposer plus de services à la clientèle.
- Inclure toute les plateformes pour accéder aux services : PC, Tablette et Téléphone intelligent.

4. Une Plateforme intégrée à multiple services :

- Pour les clients : sur la même plateforme, ils ont plusieurs services, en occurrence le taxi, limousine, l'adapté, le scolaire, la livraison, le remorquage, le taxi partage, le covoiturage et bien d'autres. Les services sont disponibles selon la région.
- Pour les chauffeurs : sur la même tablette ou téléphone, ils ont les appels réguliers, la STM, la MRC, les hôpitaux, ...
- Éventuellement et selon la nature du service, le répartiteur, le client ainsi que le chauffeur sont en communication directe continue.
- Sécurité : Avoir des algorithmes d'identification de situation problématique moyennant les données sur le parcours, l'accéléromètre et les différents type de capteurs.

5. Une réglementation adéquate :

Pour les nouveaux intermédiaires technologiques de Taxi :

- Supprimer les agglomérations : d'une façon rationnelle, le chauffeur ne se déplacera pas loin pour chercher un client. Les clients n'ont aucune notion du découpage administratif des agglomérations. Minimiser les déplacements à vide.
- Faciliter la création de nouveaux intermédiaires technologiques : Ce qui favorise la concurrence légale.
- Pas d'obligation de dôme : on propose un dôme unique par région (exemple : Taxi Montréal, Taxi Laval, Taxi Longueuil, ...)
- Pas de nombre minimal de membres tel que les 25 membres exigés à Montréal
- Pas d'obligation de conseil de discipline : l'évaluation faite par le client influence le nombre de course qu'un chauffeur peut prendre et pourrait nous aider à le diriger à des différents cours de formation pour améliorer son service.
- Pas d'obligation des répartiteurs humains : encourager la répartition automatique.
- Faciliter l'obtention du permis de chauffeur de taxi : tout en assurant une formation basée sur le service clientèle et une cotisation aux autorités économiques.
- Exclusivement, pour les commandes faites par application, permettre une fourchette de prix basée sur le taximètre en pourcentage de dépréciation ou d'augmentation, par exemple (-50% jusqu'au +20%) afin de mieux concrétiser la concurrence au bénéfice du client.

Conclusion :

La technologie à la fine pointe du progrès existe déjà au Québec et conçue par des québécois. Nous sommes entièrement capables de concurrencer localement et à l'international. Toutes les possibilités, dans ce domaine, n'ont pas encore été exploitées et nous avons la capacité de répondre à une multitude de besoins logistiques et d'optimisation.

Tous ce que nous demandons c'est d'adapter les lois à la nouvelle technologie pour améliorer le service à la clientèle.