



---

# ASSEMBLÉE NATIONALE DU QUÉBEC

---

PREMIÈRE SESSION

QUARANTE-DEUXIÈME LÉGISLATURE

## **Journal des débats**

**de la Commission permanente  
des transports et de l'environnement**

**Le vendredi 10 mai 2019 — Vol. 45 N° 13**

Consultations particulières sur le projet de loi n° 17 — Loi concernant  
le transport rémunéré de personnes par automobile (7)

**Président de l'Assemblée nationale :  
M. François Paradis**

---

**2019**

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats de toutes les commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission parlementaire en particulier	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	30,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec  
Direction de la gestion immobilière et des ressources matérielles  
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85  
Québec (Québec)  
G1A 1A3

Téléphone: 418 643-2754  
Télécopieur: 418 643-8826

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires dans Internet à l'adresse suivante:  
**[www.assnat.qc.ca](http://www.assnat.qc.ca)**

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec  
ISSN 0823-0102

**Commission permanente des transports et de l'environnement**

**Le vendredi 10 mai 2019 — Vol. 45 N° 13**

**Table des matières**

Auditions	1
Transport social Netlift inc.	1
Covoiturage Amigo Express inc.	15
Lyft	28

**Intervenants**

M. Saul Polo, président suppléant

M. François Bonnardel

M. Richard Campeau

M. Claude Reid

M. Vincent Caron

M. Gaétan Barrette

M. Frantz Benjamin

M. Joël Arseneau

M. Denis Tardif

M. Mathieu Lemay

M. Gregory Kelley

- \* M. Marc-Antoine Ducas, Transport social Netlift inc.
- \* M. Marc-Olivier Vachon, Covoiturage Amigo Express inc.
- \* M. Félix Proulx, idem
- \* M. Jean-Sébastien Ouellet, idem
- \* M. Lauren Blaine Fulmer, Lyft
- \* M. Patrice Ryan, idem
- \* M. Funsho Owolabi, idem
  
- \* Témoins interrogés par les membres de la commission



Le vendredi 10 mai 2019 — Vol. 45 N° 13

**Consultations particulières sur le projet de loi n° 17 — Loi concernant le transport rémunéré de personnes par automobile (7)**

*(Neuf heures trente-trois minutes)*

**Le Président (M. Polo) :** À l'ordre, s'il vous plaît! Ayant constaté le quorum, je déclare la séance de la Commission des transports et de l'environnement ouverte. Je demande à toutes les personnes dans la salle de bien vouloir éteindre la sonnerie de leurs appareils électroniques.

La commission est réunie afin de poursuivre les auditions publiques dans le cadre des consultations particulières sur le projet de loi n° 17, Loi concernant le transport rémunéré de personnes par automobile.

Mme la secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

**La Secrétaire :** Oui, M. le Président. Mme Montpetit (Maurice-Richard) sera remplacée par M. Kelley (Jacques-Cartier).

**Auditions**

**Le Président (M. Polo) :** Merci, merci beaucoup. Cet avant-midi, nous entendrons trois groupes, le tout premier étant Netlift, deuxièmement, Amigo Express, et le troisième groupe étant Lyft.

Mme la secrétaire, est-ce qu'il y a un consentement, parce que je vois que...

**La Secrétaire :** Il faut le demander aux membres.

**Le Président (M. Polo) :** Effectivement, je pense que les membres des différents groupes parlementaires se sont consultés. Est-ce qu'il y a un consentement pour que le temps alloué à la deuxième opposition soit réparti équitablement? Est-ce qu'il y a une proposition?

**Des voix : ...**

**Le Président (M. Polo) :** Parfait, avec consentement. Donc, excellent. Alors, ce matin, pour le groupe Netlift, nous avons M. Marc-Antoine Ducas, président. C'est bien ça?

**Transport social Netlift inc.**

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est bien ça.

**Le Président (M. Polo) :** Excellent. Vous disposez de 10 minutes pour votre présentation, M. Ducas.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Merci, M. le Président. M. le ministre, Mmes et MM. membres de la commission, donc je suis Marc-Antoine Ducas, président fondateur de Netlift, entreprise fondée au Québec et offrant des solutions de covoiturage domicile-travail aux entreprises, municipalités et sociétés de transport en commun.

La position de Netlift à propos de ce projet de loi est résolument positive et optimiste. Netlift salue et appuie le projet de loi n° 17 en ajustant quelques clauses stratégiques, c'est le cadre législatif dont le Québec a besoin pour arriver enfin au XXI<sup>e</sup> siècle en matière de mobilité des personnes.

Mais, avant d'aborder le cœur du sujet, permettez-moi trois observations. D'abord, j'ai une pensée sincère pour les propriétaires de permis qui vivent, avec cette loi, une période d'angoisse importante, alors j'invite le ministre à faire preuve de doigté et d'humanité dans le règlement de la compensation pour accompagner ces familles à effectuer cette transition.

Deuxièmement, le projet de loi n° 17 règle d'une pierre deux coups : d'une part, le transport rémunéré de type taxi ou Uber et, d'autre part, un meilleur encadrement pour le covoiturage domicile-travail, ce que Netlift réclame depuis trois ans.

Et, finalement, avec le projet de loi n° 17, le Québec se donne un levier législatif remarquable sur le plan de la mobilité et surtout de l'environnement. Le Québec pourra montrer la voie en matière de réduction des GES dus au transport.

Si plusieurs membres de l'industrie du taxi ont démontré une ouverture et un enthousiasme sincères au déploiement de nouvelles solutions telles que la nôtre, certains acteurs locaux ont fait preuve de rigidité et de manque de vision quand des options nouvelles leur ont été proposées. Trop longtemps, la résistance à l'innovation s'est faite au nom du respect des lois ou de l'application de cadres réglementaires, c'est une excuse que nous n'acceptons pas.

Comme le démontre la Chambre de commerce de Montréal et Propulsion Québec, dans son rapport dévoilé lundi dernier, le cadre législatif actuel au Québec constitue le principal frein à l'innovation et à l'investissement en transport. C'est pourquoi, avec ce projet de loi n° 17, le Québec se donne enfin la chance de devenir audacieux dans le domaine du transport rémunéré de personnes. Si le passé est garant de l'avenir, dans le domaine du taxi comme du transport de personnes

en général, toute situation de monopole est un frein à l'innovation, car ces organisations n'ont ni la culture d'entreprise, les ressources, l'expertise interne ou la motivation pour entreprendre des changements. En effet, pourquoi modifier des façons de faire quand la loi confère une autorité et une exclusivité territoriales.

Alors, rappelons à la commission notre position historique et notre mission.

Objectif 1 : Réduire les émissions de gaz à effet de serre. Le Québec peut et doit massivement réduire ses émissions de GES, dont 43 % sont liés au transport, mais, pour y arriver, il doit déployer des solutions originales, économiquement viables, et ce, très rapidement. Le statu quo n'est pas acceptable sur la question de l'environnement, et la lutte aux changements climatiques est l'affaire de tous, mais les faits doivent primer sur le dogmatisme. La solution passe, bien sûr, par la densification urbaine, le transport ferroviaire et une réforme du système capitaliste, mais ça nous semble ambitieux comme programme d'ici 2030. Nous offrons donc de fournir aux autorités une solution de transport qui offre le meilleur rendement économique au kilomètre-passager et au coût de la tonne des GES évités, et surtout qui se déploie immédiatement. Le succès du programme Roulez vert démontre qu'un programme normé bien ciblé peut faire changer les comportements d'achat des Québécois.

Objectif 2 : Mieux utiliser le parc automobile actuel. La capacité des réseaux routiers au Québec ainsi que le parc automobile correspond à plus de 10 fois celle des transports en commun réunis. Le covoiturage et l'économie de partage sont, à notre avis et selon des années d'étude, la principale option viable et économiquement possible pour s'approcher de ces cibles. À titre d'exemple, la France vient de voter, au Sénat, la Loi d'orientation des mobilités, qui va financer le covoiturage comme mode à part entière de transport en commun. Nous suggérons de mieux utiliser le parc automobile existant pour contenir puis réduire l'utilisation de l'automobile durant les heures de pointe au Québec et, sur cette question, le Québec accuse beaucoup de retard.

Troisièmement : Déployer rapidement. Le temps joue contre nous, il ne nous reste que 11 ans pour atteindre ou du moins s'approcher de nos cibles de réduction de gaz à effet de serre, et rappelons qu'en une décennie on a vu apparaître des idées complètement farfelues. Par exemple, en mai 2009, le Bixi; juin 2007, le iPhone; Uber, 2009. Les trottinettes électriques et la voiture autonome sont à nos portes. On ne peut plus imaginer Montréal sans Communauto ou Car2go, deux entreprises privées qui rendent un important service public. Changer notre manière de planifier et de déployer le transport des personnes est une absolue nécessité, et les institutions québécoises ne sont pas préparées à ça.

Nous recommandons un cadre législatif qui permettra à tout employeur, entreprise, municipalité, MRC qui cherche à se prendre en main et à organiser sa mobilité de pouvoir le faire de façon souple, flexible et rapide.

Nos efforts ont porté exclusivement sur un enjeu : comment déplacer davantage de personnes dans moins de véhicules. La géographie du Québec, son étalement urbain et sa faible densité de population posent un grand défi sur la question du financement du transport en mode lourd, sans parler des délais et de la complexité des grands projets ou des coûts en capital.

• (9 h 40) •

En revanche, de nombreux États accordent une foule d'avantages au covoiturage et ont des résultats plutôt concluants. À Washington, D.C., les voies réservées sont gratuites pour les covoitureurs à côté des voies à péage. Il y a donc 100 000 usagers par matin sur un seul tronçon d'autoroute qui réduisent leur temps de déplacement de 45 %. Encore aux États-Unis, il y a une déduction d'impôt, l'article 132f, qui prévoit 260 \$ US par mois de crédit de taxes pour les covoitureurs. Il y a donc deux fois plus de gens qui vont travailler en covoiturage qu'en transport collectif aux États-Unis. À Los Angeles, stationnement gratuit réservé pour des équipages de covoiturage de trois équipiers. On le sait parce qu'on est responsables de ce dossier avec eux.

Permettez-moi une image. En Californie, les citoyens installent des panneaux solaires sur leur toit à leurs frais. Quand ils produisent davantage d'énergie que ce qu'ils en consomment, la compagnie d'électricité leur achète les surplus. Les citoyens sont payés pour leur contribution au réseau. D'un côté, chaque citoyen fait une meilleure utilisation des ressources, et, de l'autre, l'État économise une centrale. Le transport fonctionne de la même façon. Chaque citoyen qui va travailler le matin produit de la capacité de transport. Encore faut-il que le citoyen, son passager et sa collectivité y trouvent leur avantage. Permettez-moi d'être extrêmement clair : pour infléchir immédiatement la courbe des émissions de gaz à effet de serre, la seule option viable sur le plan économique et opérationnel est le parc automobile actuel. Ce qui nous apparaît impossible aujourd'hui est déjà fonctionnel ailleurs dans le monde et va nous apparaître comme évident dans 10 ans. C'est donc aujourd'hui qu'il faut avoir le courage, l'audace de légaliser ces nouvelles idées et de les déployer.

Le grand avantage que présente le covoiturage sur les autres modes est l'omniprésence de l'automobile. Dans toutes les régions du Québec, le nombre de routes, voitures et stationnements est tout à fait suffisant pour couvrir immigrant et à moindre coût les ensembles des besoins de la population.

Donc, chers membres de la commission, le Québec a aujourd'hui, maintenant, ici, la possibilité de se définir comme un chef de file en mobilité des personnes non seulement en ajustements à une loi en réponse à l'arrivée d'Uber, mais en profitant de l'occasion pour redéfinir la mobilité pour la prochaine génération. Alors, on vous fournit gratuitement quatre clés pour y arriver.

D'abord, il faut une exemption dans le cadre du covoiturage domicile-travail sur la question des articles 146 et 147. À sa face même, vérifier les antécédents judiciaires, réussir une formation et faire inspecter son véhicule pour se déplacer quotidiennement avec des collègues vont rendre impossible tout déploiement à grande échelle. Notre proposition, c'est que nous, qui allons devenir un système de transport, allons vous fournir, sur demande, les preuves de covoiturage et les traces GPS pour exempter les chauffeurs de cette question. Par conséquent, deuxième élément, le covoiturage domicile-travail doit être exempté du plafond de 100 kilomètres. On ne peut plus aller travailler entre Rimouski et Rivière-du-Loup, par exemple.

Deuxièmement, la compensation financière. La rémunération du covoiturage domicile-travail ne doit pas être balisée par l'État, car ce mode de transport ne répond pas au critère économique basé sur la distance. Fixer un montant maximal

au kilomètre favorise l'usage de l'automobile en solo, car il empêche les entreprises, institutions ou municipalités à prendre des initiatives en mobilité. Plus spécifiquement, toute référence invoquée par le ministère des Transports ou le Conseil du trésor pour déterminer arbitrairement ce seuil doit être explicitement révoquée dans cette loi. Et, finalement, le covoiturage ne se limite pas à l'usage exclusif du véhicule. Il y a d'autres coûts lorsqu'on va travailler, par exemple, le stationnement.

Troisième élément, planification de coordination des transports en automobile. La planification, la coordination et la compensation des systèmes de covoiturage doivent relever du gouvernement du Québec, qui est la seule autorité compétente envers les automobilistes. En ajoutant des instances intermédiaires entre l'État et les citoyens, la loi reproduira le même défaut de gouvernance qui paralyse l'innovation actuellement. Et, finalement, nous proposons que Québec déploie, dans les meilleurs délais, un programme covoituré vert, programme normé qui serait financé par le Fonds vert et qui pourra octroyer des subventions aux Québécois qui vont covoiturer sur une base régulière et qui peuvent faire la preuve qu'ils réduisent leurs émissions de gaz à effet de serre. Les deux tiers des citoyens du Grand Montréal accepteraient de covoiturer contre une rémunération de quelques dollars par course.

Donc, en terminant, notre recommandation finale, à l'article 150, nous proposons que le gouvernement modifie par règlement le montant prévu dans les cas mentionnés ci-dessus. Je m'arrête ici. Merci de votre attention.

**Le Président (M. Polo) :** Merci beaucoup. Merci beaucoup, monsieur.

**Une voix :** ...

**Le Président (M. Polo) :** Oui. M. le ministre, je vous remercie pour... En fait, je vous remercie pour votre exposé. Nous allons maintenant commencer à période d'échange. M. le ministre, je vous cède la parole.

**M. Bonnardel :** Merci, M. le Président. Salutations à l'opposition et à mes collègues ministériels. M. Ducas, bienvenue.

Première question. Je sais que vous n'avez pas de mémoire, là, mais je vous connais un peu, mais plusieurs personnes ne vous connaissent pas du tout, ou le principe même, ou le modèle de Netlift, là. Je vous demanderais juste de nous exposer un peu ce que vous faites et ce que vous ne pouvez pas faire avec les règles qui sont prescrites ou qui sont écrites aujourd'hui dans nos lois.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** O.K. Ce que nous faisons, c'est de... En fait, on a bâti une plateforme informatique, application mobile et système, qui cherche à offrir du covoiturage domicile-travail, donc du covoiturage régulier, habituellement quotidien, sur des schémas, des patrons de déplacement prévisibles. Pour nous, là, l'objectif n'était pas, par exemple, de faire des courses moins chères vers l'aéroport, ce n'était pas de faire du covoiturage interurbain. Il y a déjà des bonnes solutions qui font ça. Notre vrai focus, c'est de faire en sorte que...

Vous le savez mieux que moi, le parc automobile au Québec, la quantité de sièges disponibles dans les voitures, juste dans le Grand Montréal, à l'heure de pointe, est de plus de 4 millions. Autrement dit, il y a assez de places dans les automobiles pour permettre à tout le monde de réorganiser sa mobilité.

Mais on a fait beaucoup d'erreurs aussi, parce que le but des start-up, c'est aussi de faire cette expérimentation-là. On s'est rendu compte que ce qui fait réellement plaisir aux automobilistes et qui fait que ça colle, c'est lorsque les gens ne peuvent pas se stationner facilement à destination. Et c'est pour ça qu'on a eu plus de moment à l'extérieur du Québec qu'au Québec parce qu'ici, sauf quelques exceptions, le stationnement est abondant et gratuit partout. Donc, c'est pour ça que les gens continuent de garder leur voiture. C'est le stationnement, la clé.

Ce que nous ne faisons pas et ce que nous ne pouvons pas faire, principalement à cause du cadre législatif, c'est qu'une fois qu'on a découvert que les gens n'étaient pas très motivés à faire quatre, cinq, 10, 20 kilomètres par jour lorsqu'on ne peut que leur rembourser quelques sous par kilomètre... Vous savez, quand je suis pris dans un bouchon pendant une heure de temps puis que j'ai fait huit kilomètres, je ne vais certainement pas partager mon auto avec quelqu'un pour 1,50 \$. Alors, les gens nous ont dit très candidement : Je suis prêt à covoiturer à deux conditions : mes gains comme automobiliste vont compenser mes compromis, parce que les compromis... Je dois faire un petit détour pour ramasser quelqu'un, il faut que j'attende cinq minutes parce que quelqu'un a fait la garderie. La vie des gens, lorsqu'on regarde le covoiturage sur une base domicile-travail, ne répond pas aux mêmes incitatifs que ceux d'un modèle, par exemple, à la Uber, Eva, donc à la demande, ou à un modèle interurbain. Si j'investis trois heures de ma journée pour faire Montréal-Québec, d'avoir quelques minutes d'avance ou de retard, ce n'est pas matériel. Nous, on s'est rendu compte que six minutes à l'heure de pointe, c'est un cas de décrochage. Les gens quittent la plateforme.

Donc, c'est extrêmement contraignant, parce que les infirmières, il faut qu'elles soient à 8 heures à l'hôpital; elles arrivent à 8 h 2, elles ont un grief du syndicat. Alors, on est devenus très bons là-dedans. Sur Montréal, on livre avec 99,6 % de ponctualité parce qu'on n'a pas un système à la demande, comme Uber, on a un système planifié. Les gens, le dimanche soir, vont organiser leurs déplacements pour la semaine, s'organisent et vont échanger des fonds.

Là où ça colle... plutôt, je dirais, où ça coince, c'est qu'il y a beaucoup d'entreprises qui ont des problèmes de mobilité actuellement et qui nous convoquent en disant : J'ai épuisé mes ressources, je ne peux pas demander à des gens à qui je vais couper 100 cases de stationnement ou à qui on ferme le train de faire du vélopavage, là. À un moment donné, il faut être réaliste. Alors, la seule option viable qui restait était l'automobile, et là on ne pouvait plus le faire parce qu'on dépassait... Les entreprises sont prêtes à payer pour de la mobilité, mais ils ne pouvaient pas le faire parce que les gains pour l'automobiliste avaient dépassé ce seuil. Pour l'instant, les gens du MTQ nous ont parlé d'un 0,43 \$ du kilomètre quelque part dans le cadre du Conseil du trésor, mais je questionnerais beaucoup cet élément-là.

Donc, il y aurait lieu de revoir un peu le fait que des entreprises, des municipalités et des individus peuvent contribuer à de la mobilité lorsqu'elle est déployée par automobile, parce que c'est très économique.

**M. Bonnardel :** Donc, avec les statistiques que vous avez présentement, c'est quoi, le portait moyen, là, d'un homme ou d'une femme qui décide du jour au lendemain de réduire l'auto solo puis qui se dit : Tiens, moi, je sais que j'ai un collègue de travail qui habite deux kilomètres là, il y en a peut-être un autre sur le chemin qui est à huit kilomètres, j'ai, à tous les jours, à faire 25 kilomètres, exemple, si je reste sur la Rive-Nord pour me rendre à Montréal, je dois revenir. C'est quoi...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Le schéma type.

**M. Bonnardel :** Le schéma type, oui, d'un...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Des courses qui vont se situer entre trois kilomètres et 25 kilomètres, donc, entre le domicile et le travail, moins de trois kilomètres, par exemple, pour des gens qui résident à Montréal, l'offre de transport, elle est excellente, et souvent Uber va faire un très bon travail pour aller rapidement chercher les gens. Ce sont des gens qui ont des problèmes de stationnement. Ceux qui nous appellent actuellement, c'est qu'ils se disent : Si je ne peux pas me stationner au travail, je ne peux pas prendre mon auto pour aller travailler. Ou alors, comme à Los Angeles, les gens veulent aller prendre le métro ou le train, mais il y a peu de stationnements dans les places incitatives. Donc là, ce que l'autorité de Los Angeles nous a demandé de faire, c'est de densifier le stationnement si les gens covoiturent. Autrement dit, vous conduisez seul, ça va coûter très cher, vous n'êtes pas sûr de pouvoir vous stationner. Mais, si vous covoiturez, vous avez une place exclusive et garantie, gratuite. Alors là... Un peu comme les «HOV lines», les voies réservées, là, les gens se battent pour avoir des passagers parce que, sans ça, ils ne peuvent pas prendre leur train. Alors, on multiplie par quatre l'achalandage du transport collectif pour zéro dollar d'investissement en capital.

Mais ça nous a pris quelques années d'expérience avant de comprendre que, quand le stationnement est gratuit, on n'a aucune chance de permettre... de forcer les gens à covoiturer. Parce que, si l'automobiliste veut être payé trop cher, ça va... les gens ne vont pas payer 20 \$ par jour non plus, là, pour aller travailler. O.K.? Donc, le modèle économique, on l'a trouvé, mais on a compris que ce n'est pas un enjeu... C'est pour ça que je vous expliquais, tantôt, le modèle du covoiturage domicile-travail ne répond pas au modèle économique kilométrique. C'est un modèle de «real estate». O.K.? Alors, les maires de banlieue qui s'intéressent à notre projet, ils ont bâti un parc industriel, les gens ne peuvent pas se rendre là autrement qu'en auto. Pas capables de recruter du personnel. O.K.? Donc, on a toutes sortes de problèmes corollaires là-dessus.

Mais, entre trois et 25 kilomètres, typiquement... Bon, c'est un peu différent en région, parce que, dans la région de Sherbrooke, dans la région de Rivière-du-Loup, Rimouski, on a des gens qui vont faire 80 kilomètres aller et retour le soir. Donc là, eux autres, ça devient plus une question d'essence, là, mais... c'est pour ça, je parlais du 100 kilomètres, mais c'est un détail. C'est vraiment... En fait, si on veut avoir un impact global sur la mobilité, il faut vraiment regarder comment on organise le stationnement et le covoiturage. Là, ça fonctionne très bien.

• (9 h 50) •

**M. Bonnardel :** Quand vous parlez de subvenir à un coût x, là, la personne qui décide de faire ça du jour au lendemain puis qui se dit : Moi, je ne veux pas en faire un revenu comme tel, je veux quand même payer mes dépenses, mon coût... Mais là, je viens juste d'y penser, la personne qui travaille à Montréal, plus souvent qu'autrement, ne va pas laisser son véhicule devant un parcomètre, là. C'est à peu près impossible. Si tu es stationné à Place Ville-Marie ou dans n'importe quel édifice, il y a un coût relié à ça, la plupart du temps, qui est assez...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Mais c'est le coût qui fait... oui, entre 200 \$ et 400 \$ par mois.

**M. Bonnardel :** Alors, est-ce que ce coût, vous l'amenez dans le prix de la course pour être capable de dire : C'est bien beau, là, moi, si je fais x, ça me coûte tant d'essence, je vais perdre du temps, bon, l'usure du véhicule, mais, à la fin, là, ça me coûte 400 \$ par mois pour mon stationnement?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui. Oui, on vend des courses entre Griffintown puis la Place Ville-Marie, de quelques kilomètres, qu'on peut vendre 10 \$. Parce que, les gens, c'est moins cher, ça, que de se stationner. Donc, vous avez tout à fait raison.

**M. Bonnardel :** Donc, vous l'incluez dans votre «thinking», là.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Absolument. Non seulement on l'inclut, mais il y a plus de trois ans, on a... Bon, il y a eu une chaise musicale de ministres des Transports au cours des dernières années. On a remis au gouvernement du Québec la grille de calcul, parce qu'on a demandé un projet pilote pour pouvoir le tester, puis c'est resté lettre morte. Mais le ministère des Transports a, à sa disposition, notre équation, qui explique exactement, partout sur le territoire du Québec, quelle est la corrélation entre la densité et le prix du stationnement puis les possibilités de déployer du covoiturage.

Donc, absolument. Les gens vont dépenser quelques centaines de dollars par mois pour leur auto et, parfois, quelques centaines de dollars par mois pour leur stationnement. C'est ça qui fait si mal avec la rupture du train de Deux-Montagnes actuellement, avec les travaux de la caisse. Les gens pressentent 50 \$ à peu près par mois pour un titre mensuel, et là on leur



demande de prendre leur voiture, se stationner en ville, il passe à 800 \$. Ils démissionnent, ils ne peuvent plus aller travailler. Mais, si on est capable de mettre le stationnement à l'intérieur de l'équation, ça fonctionne. On est capable de maintenir les mêmes tarifs pour les usagers.

Donc, je sais que ça... Encore une fois, je l'ai dit tantôt, ça a l'air absolument farfelu aujourd'hui, mais, dans 10 ans, ça va nous apparaître comme une telle évidence qu'on ne va pas comprendre comment, 10 ans plus tôt, on avait de la misère à comprendre comment le transport et le «real estate» n'étaient pas reliés. O.K.?

**M. Bonnardel** : Non, mais là-dessus, on est au diapason, là. C'est sûr que, si on veut réduire l'auto solo... Puis les comportements de la population, des automobilistes, certains disent, là, qu'il y a 4 % au Québec, ou à peu près, là, de gens qui vont du covoiturage, puis, d'ici 2030, on n'a pas idée, on va peut-être être rendus à 25 %, 30 %. Puis c'est là qu'il faut aller, puis c'est là qu'il faut penser notre mobilité.

Mais, le transport intrarégional, interrégional, vous avez dit vite, vite, tantôt, là : Il faut revoir aussi le covoiturage domicile-travail, le 100 kilomètres. Parlez-moi un petit peu, là, de cette façon...

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : ...Sherbrooke, on a un travail qui se met en place avec les autorités là-bas, université, hôpital, et tout ça. Certaines personnes habitent à quatre ou cinq kilomètres. Ils habitent en ville, ils se rendent au campus. Ils ont leur place de stationnement, tout va bien. Il y a d'autres personnes qui doivent partir de Granby pour aller travailler à Sherbrooke matin et soir. Quand je fais la somme de la distance, souvent, pour ces cas-là, je vais dépasser le 100 kilomètres par jour. Alors, s'ils essaient de s'organiser, amener des collègues entre Granby puis Sherbrooke, et puis là il y a un contrôle routier qui les intercepte, trois personnes dans un véhicule, contravention. Comment ils vont faire pour prouver qu'ils ne sont pas en train de faire du transport illégal? Il va falloir qu'on vous fournisse, aux autorités, une preuve pour qu'ils les protègent. Mais là, si on dit que ça fait plus que 100 kilomètres, ils vont quand même payer le prix. Mais on va travailler.

Alors, notre proposition était la suivante. Puisqu'on devient un système de transport, que notre plateforme numérique va devoir être inspectée par les autorités, eh bien, on va vous fournir, avec plaisir, ce cas d'exception là. Quand les gens... entre, sur une base régulière, leur maison, leur travail, c'est assez prévisible. Alors, s'ils sont capables d'amener trois ou quatre collègues, ça leur donnerait cette exemption-là, on n'a plus l'enjeu de concurrencer des lignes d'autobus interurbaines, par exemple.

**M. Bonnardel** : Mais, si la personne charge moins que ce qui est inscrit dans la loi, il n'y a pas de problème.

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Il pourrait ne pas y en avoir, mais il faudrait, encore une fois, qu'on soit capable de... Dans ce cas-ci, ça devient un modèle kilométrique, O.K.? Mais je peux... Est-ce que je dois aussi... Si j'assume le stationnement là-dedans, par exemple, le prix du stationnement au campus de l'université, je pourrais me trouver au-dessus du seuil et moi, je vous proposerais que ce seuil-là soit révisé dans certaines conditions. Ce n'est pas très compliqué.

Par exemple, les travailleurs autonomes au Québec, en bas de 30 000 \$, il y a un régime fiscal, puis, au-dessus, il y en a un autre. On a mis la ligne là. Nous, on pense que le 0,43 \$ qui est actuellement en vigueur est un petit peu anachronique par rapport à la réalité d'aujourd'hui, parce que le prix de l'essence monte, le prix des automobiles monte, du stationnement augmente. Alors, il y a peut-être lieu de le revoir, encore une fois, dans le but d'avoir des gains. Si vous pouvez prouver que vous laissez votre voiture à la maison et que vous avez une économie de GES à la clé, là, peut-être qu'on est capable de vous donner un break. C'est à voir.

**M. Bonnardel** : Le coût par kilomètre, ce n'est pas là, la partie où on est peut-être le plus capable de définir ce qui est du commercial puis ce qui ne l'est pas, à savoir... Tu sais, un stationnement, là, c'est sûr qu'un coût à Sherbrooke versus le coût à Place Ville-Marie...

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : ...ce n'est pas la même chose. C'est 30 \$ à Sherbrooke.

**M. Bonnardel** : Oui, c'est ça, là, tu sais, ce n'est vraiment pas pareil.

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Non.

**M. Bonnardel** : Donc, il va falloir être assez habiles dans notre façon, là, de définir ce coût. C'est pour ça qu'on...

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : L'équation est définie. Vous l'avez en main.

**M. Bonnardel** : Est-ce qu'on peut faire du mur-à-mur ou...

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Oui. C'est une demi-page. On l'a déjà remise. Dans la proposition qu'on a faite pour notre projet pilote, il y a une demi-page qui décrit l'équation. Le gouvernement du Québec a ça en main actuellement. Ça me fait plaisir de le partager, parce que je pense que c'est extrêmement simple et extrêmement facile à implanter.

**M. Bonnardel** : O.K. Je vais laisser, M. le Président, la parole à mes collègues qui ont des questions.

**Le Président (M. Polo)** : Peut-être, cher collègue, juste vous nommer et nommer votre... C'est le député de Bourget, si je ne me trompe pas. Voilà.

**M. Campeau :** C'est bien ça. Merci. Bien, c'est dur d'aller contre ce que vous venez de dire quand on parle de réduire les gaz à effet de serre en utilisant quelque chose qui existe déjà. C'est assez dur d'être contre la vertu. J'aimerais juste parler d'autres aspects. Vous avez combien de chauffeurs actuellement au Québec?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Alors, on a deux catégories de chauffeurs : on a des covoitureurs, qu'on appelle, de l'ordre de 30 000 personnes, et on a aussi des chauffeurs de taxi avec qui on a fait des partenariats pour donner des garanties de service. Il y en a 1 800 qui sont partenaires actuellement, donc à peu près 300 qui sont des statuts indépendants, et le reste, ce sont des gens qui sont associés à des entreprises de taxi. Donc, des compagnies de taxi sont partenaires également de Netlift.

**M. Campeau :** O.K. Est-ce que tous ces gens-là sont essentiellement en ville?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Non. Il y a à peu près 80 % des gens qui vont être dans des régions urbaines et peut-être un 20 % qui vont être des régions un petit peu plus éloignées, par exemple, la Gaspésie, l'Outaouais, l'Estrie. Donc, ce n'est pas unanimement relié à la ville.

**M. Campeau :** Je comprends que votre modèle fait en sorte que, même dans des endroits peu densément peuplés, ça peut devenir intéressant. Il n'y aura peut-être pas tant de courses que ça, mais il peut y en avoir et que ça va faire l'affaire de quelques personnes en même temps.

Comment on devient un «shooter»... un «shooter»? Pas un «shooter», non, un chauffeur — il est tôt, il est un peu tôt pour des «shooters» — un chauffeur Netlift?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui. O.K. Alors, si vous êtes un individu, ce qu'on appelle un citoyen privé, et que votre projet, c'est d'aller travailler matin et soir, évidemment, vous êtes un automobiliste, et ce que vous allez faire, c'est la même chose qu'hier. La différence, c'est que vous allez vous rendre disponible pour rendre service à vos collègues, à vos voisins de quartier, et tout ça. Alors, vous allez télécharger l'application, entrer votre origine et destination et vous allez entrer aussi l'horaire type de votre travail. Il peut toujours y avoir des petites variations, mais les infirmières de l'hôpital avec lesquelles on travaille, c'est 8 à 4, O.K.? Alors, une fois qu'elles ont entré ça, notre algorithme va calculer l'ensemble des jumelages possibles, et on va faire des recommandations. Parce qu'il faut savoir que — et c'est contre-intuitif, ce que je vais vous dire — par exemple, auprès de la clientèle féminine, elles vont préférer faire des compromis plus importants sur les détours, les délais, même le prix pour pouvoir être associées avec une personne qui leur ressemble davantage. Il y a un enjeu de sécurité qui est très important. Les jeunes garçons étudiants, cégep, université, sont extrêmement imprévisibles. Ils vont offrir un trajet, ils vont changer d'avis trois fois dans la journée, O.K.? Donc, on a des dimensions quand même sociologiques là-dedans.

Si vous voulez conduire pour gagner votre vie avec ça, donc vous êtes un chauffeur de taxi, il y a des... Évidemment, un chauffeur Uber nous appelle en disant : Je peux-tu travailler pour vous autres? Pour l'instant, on doit dire : Non, vous ne pouvez pas, la loi ne le permet pas. Bien là, c'est différent, parce que ce sont des courses à profit, c'est des courses de 15 \$, 20 \$, 25 \$ que les gens vont faire une fois de temps en temps. Là, c'est un autre scénario, complètement. Donc, suivant le besoin que vous avez, Netlift va être capable d'absorber ces deux choses-là.

Pourquoi on est devenus obligés de faire du taxi? C'est parce que, quand il est 11 heures le matin, que vous partez de L'Assomption pour aller à Montréal, il n'y en a plus, de covoitureurs, tout le monde est au travail. Puis ça a été la faiblesse pas juste de nous, mais tous les systèmes de covoiturage domicile-travail dans le monde ont échoué sur cette question-là : en dehors de l'hyperpointe, il n'y a plus de «supply», il n'y a plus d'offre. Alors, on s'est dit : Il faut quand même servir le client, puis ça tombe bien, les chauffeurs de taxi, à 11 h 30 le matin, ils ne font rien. La semaine, là, c'est assez tranquille. Ça fait qu'on leur dit : Venez travailler pour nous, et là on est capable de créer des lignes, on est capables de créer du service là où les gens ne le peuvent plus. Ça fait qu'en ce moment, je vous dirais, dans le Grand Montréal, parce que c'est là qu'on a surtout du taxi, n'importe qui peut avoir du porte-à-porte 24/7, là.

**M. Campeau :** Là, j'ai une dernière question : parlez-moi donc de la sécurité. Les chauffeurs, comment on vérifie qu'ils n'ont pas de casier judiciaire ou qu'ils n'ont pas de... ils n'ont pas eu 22 accidents le mois passé ou... Est-ce que vous faites une vérification?

• (10 heures) •

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui, bien sûr. Alors, c'est pour ça que, notamment, les autorités de Mexico ont préféré notre système, parce qu'on était de loin le système le plus sécuritaire qui avait été mis en place. Il y a plusieurs façons d'y arriver. Au Québec, si vous êtes un chauffeur dit professionnel, par exemple, un chauffeur de taxi, ça, il y a des antécédents judiciaires qui doivent être faits. Ça, ça va de soi.

Mais, si vous êtes un citoyen privé, je n'ai pas le droit de le faire, parce que vous n'êtes pas un employé. Donc, le plus loin que je peux aller, c'est de faire une vérification du dossier de conduite, et, grâce à votre permis, votre immatriculation, vos assurances, on va faire des vérifications, par exemple, aussi avec... Est-ce que la photo que vous avez mise dans l'application, c'est celle qu'il y a sur votre permis de conduire? Parce que ce n'est pas très intéressant de covoiturer avec un chat, O.K.? Je fais des blagues, là, mais on a vu ça. Donc, nous, le plus loin où on peut aller, c'est ça.

Mais la bonne nouvelle, c'est que, la plupart du temps, nos membres sont des employés qui ont déjà fait des vérifications similaires avec leur employeur. Donc, ça ne pose pas de problème du tout, du tout. Ce n'est plus du tout une question qu'on entend, ça, sur le point, parce que l'acceptation, elle est bidirectionnelle : le passager et le conducteur s'acceptent mutuellement.

**Une voix :** Merci.

**Le Président (M. Polo) :** Merci, merci beaucoup. J'invite le collègue du comté de Beauharnois. Merci.

**M. Reid :** Merci beaucoup, merci, M. le Président. Bonjour. Vous avez mentionné, tout à l'heure, sur Montréal, il y avait, vous me corrigez, 4 millions de sièges disponibles par jour, c'est bien ça?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Non, juste l'heure de pointe du matin.

**M. Reid :** L'heure de pointe du matin. Donc, c'est un nombre assez intéressant de sièges disponibles. Moi, ma question, en fait, est assez large, mais l'impact sur... Il y a 4 millions de sièges disponibles. À partir du moment que les 4 millions de personnes, dire : On s'organise, on comble ces sièges-là, l'impact va être sur le transport en commun, va être sur les taxis? Qui va... pas nécessairement payer pour, mais, à quelque part, il y a un effet de substitution qui peut arriver.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** La question est excellente. Je vais probablement y revenir un peu plus tard, mais, encore une fois, c'est ce qu'on appelle le report modal. Votre question pose sur quand quelqu'un passe d'un mode à un autre mode, O.K., comment on mesure ces choses-là? Puis là, pas juste nous, mais dans le monde, il commence à y avoir des statistiques assez bonnes là-dessus. Le report modal, lorsqu'il est fait de l'automobile vers le transport collectif, ça se passe souvent dans des endroits où on est proche des grands réseaux ferrés : le train, le métro ont un extrêmement bon succès pour être capables d'amener des gens... parce qu'ils vont plus vite, c'est des voies dédiées, O.K.? Donc, on ne peut pas battre ça. Puis nous autres, on veut les remplir.

Par contre, lorsqu'on fait des scénarios de déplacement entre, par exemple, une banlieue — Montréal, Québec, peu importe — et une destination, là où on peut avoir un gain réel, je l'ai dit tantôt, c'est lorsque le stationnement devient difficile, O.K.? Beaucoup de gens veulent se rendre à destination avec le transport collectif. Des fois, ils nous disent : Je ne sais pas comment me rendre. J'essaie de prendre le train, le stationnement est saturé. Donc, ça répond exactement au schéma dont on parlait.

Et ça nous évite un autre terme un peu technique qu'on appelle l'effet rebond, c'est-à-dire que nous, on peut mesurer que non seulement nous ne vidons pas le transport collectif, nous le remplissons, mais qu'il n'y a pas ensuite de rebond, O.K.? C'est-à-dire qu'il y a quelqu'un, dans la région de Mascouche, qui m'avait dit : J'ai hâte qu'il y ait des voies réservées ou que le train arrive, parce que ça va être plus rapide pour me déplacer tout seul, O.K.? C'est vrai que, si on vide des autos, on va créer de l'espace pour les automobilistes, qui vont dire : Super! Et c'est pour ça que les mesures... À Washington, c'est ce qu'ils ont fait. Ils ont fait une voie réservée pour le covoiturage, mais il y a un péage à côté. Vous voulez conduire seul? Pas de problème. C'est un luxe, conduire seul, O.K.? On ne peut pas faire ça tout de suite au Québec, parce que, si on fait un péage demain matin, on n'a pas l'alternative qui va permettre aux gens de le contourner. Il faut que ces mesures-là aillent ensemble. Mais, à Mexico, par exemple, on nous a proposé que ça soit intégré aussi dans l'application. Mesurons, par l'application mobile, comment les gens se déplacent, et donnons-leur des crédits. Vous avez un bon comportement, vous aidez la collectivité? Parfait. C'est un peu l'image que j'utilisais tantôt sur les panneaux solaires en Californie. Le Québec peut faire ça. Au Québec, on est bons quand on est audacieux.

**M. Reid :** Mon autre question, puis vous avez, en partie, répondu tout à l'heure, je voulais aussi connaître l'impact du covoiturage, en fait, du système que vous utilisez, en lien avec les taxis. Donc, vous avez déjà 1 800 taxis, je pense, qui travaillent en collaboration avec vous. Donc, l'effet de substitution... moi, ma question, en fait, c'est... la première, c'était : Est-ce que ça va avoir un impact également sur les taxis? Mais, de la façon que vous m'avez expliqué tout à l'heure, donc, vous travaillez déjà avec l'industrie du taxi.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui, bien sûr. Et en fait, non seulement... mais on investit beaucoup aussi auprès de l'École polytechnique, le CIRRELT, pour faire de la recherche-développement pour, en fait, optimiser le parc des taxis. Je m'explique : l'expérience de taxi ou le Uber, elle est bonne pourquoi? Parce qu'on pèse sur un piton, puis, en cinq minutes, on se fait ramasser. C'est ça qui vide les métros, parce que c'est vraiment une belle expérience. C'est plus rapide puis c'est moins cher. C'est sûr qu'à New York puis à Silicon Valley, le transport collectif a souffert. Mais, pour qu'on puisse vivre ça, il faut que le taxi soit presque toujours prêt à venir vous chercher. Il est sur le bord de la rue, il attend, il est vide, il tourne à vide, pourquoi? Pour que votre expérience de consommateur soit exceptionnelle. On appelle ça la liquidité de l'offre. Donc, plus l'expérience est exceptionnelle, plus il y a de la congestion dans la ville. C'est paradoxal, mais... on se fait ramasser en cinq minutes, mais ça prend quand même une heure pour se rendre, O.K.? On ne veut pas ça.

Pour être capable d'y arriver, et ce qu'on a fait avec les taxis, c'est qu'on a dit : Quelle est la capacité du parc de taxis à Montréal? A peu près 4 000 véhicules. Ça fait combien de sièges, ça? Une douzaine de mille. Si on réorganise les taxis pour en faire des minivanettes, on peut faire du transport collectif à peu près partout pour une fraction du prix. C'est-à-dire que, quand il est 11 heures, dans une banlieue éloignée, à Mirabel, quelqu'un a besoin d'un transport, elle peut l'avoir, et on peut mettre une, et deux, et trois personnes, on peut payer le chauffeur à l'heure. Et on offre aussi... encore une fois, dans la proposition qu'on avait faite, remis une équation qui permet de densifier le parc de taxis, d'augmenter les revenus à l'heure, parce qu'on est capable d'amener plus de clients.

Beaucoup de gens nous disent : Je voudrais quitter ma voiture, mais c'est quoi l'alternative? Pourrions-nous déployer une alternative qui soit quand même rapide et flexible, mais que ce ne soit pas nécessairement le fétichisme du mode lourd, O.K., c'est juste d'essayer de trouver ce juste milieu en fonction de la géographie. C'est un peu comme

ça qu'on a travaillé avec le taxi. Donc, oui, on permet de livrer des petites routes de taxis navettes sur demande, et, ça, les entreprises aiment beaucoup ça, ça, ça donne des solutions de mobilité concrètes.

**Une voix :** Il y avait mon collègue Vincent...

**Le Président (M. Polo) :** Le collègue de Portneuf. La parole est à vous.

**M. Caron :** Oui, bonjour. Merci, oui, absolument. Merci, M. le Président. Je suis content d'entendre cette portion, qui touche aussi à toute la question environnementale, et un moment où on parle de disparition d'à peu près 1 million d'espèces animales ou végétales prochaines, je pense que l'enjeu est vraiment important. Donc, encore une fois, je trouve l'idée intéressante. Mon collègue a abordé, tout à l'heure, la question de la sécurité, moi, j'aimerais vous entendre : Comment ça fonctionne en matière d'assurances chez vous?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** O.K. Bien, encore une fois, ça dépend quel type de course vous faites. Lorsque vous faites une course dite rémunérée, par exemple, vous êtes un chauffeur de taxi, bien entendu, le cadre de l'assurance qui s'applique à ça est déjà couvert, c'est pour ça que nous n'acceptons que des chauffeurs de taxi qui sont détenteurs d'un permis, qui ont déjà fait l'inspection au Bureau du taxi puis CTQ et compagnie. Donc, ça, ça va pour les chauffeurs rémunérés, il n'y a pas de zone grise, c'est un ou l'autre.

Lorsqu'on fait du covoiturage, et ce que la loi actuelle prévoyait, prévoit toujours, c'est que les gens doivent pouvoir prouver qu'ils auraient fait ce trajet de toute façon. Autrement dit, je me déplace vers le travail avec ou sans passagers. Le fait d'embarquer un client n'est pas un objectif de ma course. À ce moment-là, le régime d'assurances au Québec couvre déjà l'ensemble des possibilités. Donc, nous, pour protéger les usagers, on doit leur demander de respecter le contexte domicile-travail ou planifié, parce que, s'ils sortent de ça, ils perdent la couverture d'assurances. Chaque législation en Amérique du Nord ou en Europe a des nuances là-dessus, mais, au Québec, la bonne nouvelle, puis Dieu sait qu'on a essayé de vraiment se «pader», là, mur à mur, là, tout est couvert déjà par le régime d'assurances à condition que les gens puissent prouver qu'ils auraient fait leur trajet et ne font pas ça dans un but de générer du profit. La zone floue, elle est là. Si je vous offre 4 \$ ou 6 \$ pour faire un trajet matin et soir, 60 \$ par semaine, ça devient intéressant, ça peut couvrir des frais, vous êtes dans le profit ou pas, en ce moment, ce n'est pas clair, c'est mal défini.

**M. Caron :** Moi, je suis député de Portneuf et il y a des secteurs qui sont identifiés covoiturage, stationnement de covoiturage. Est-ce que votre concept, là je vous entends dire, à plusieurs reprises, depuis tout à l'heure qu'il faut que ce soit domicile-travail, est-ce que, si la société abonde un peu plus dans ce que vous proposez, est-ce que, justement, si plutôt que d'être domicile-travail sur le lieu routier, sur la route, finalement, on trouve un endroit de covoiturage, est-ce que là ça s'applique encore à votre principe ou le fait que ce ne soit plus domicile-travail précisément, ça vient différer?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** J'ai insisté un peu sur cette question-là parce que le domicile-travail, c'est là où la plus grosse émission de pollution a lieu, donc tous les matins, tous les soirs, le Québec réémet, pompe ses émissions, mais j'aurais dû dire origine-destination. La loi, actuellement, prévoit que lorsque l'origine et la destination sont prédéfinies, c'est correct. Ça pourrait être domicile-rendez-vous chez le médecin, ce serait correct, O.K., il n'y aurait pas de domicile-station de métro, il n'y a pas de soucis avec ça, il faut que l'origine et la destination soient spécifiées.

**M. Caron :** O.K. Merci beaucoup. Est-ce que... combien il reste de temps?

**Le Président (M. Polo) :** Il reste 25 secondes.

**M. Caron :** Écoutez, merci beaucoup pour votre excellente présentation.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Je vous en prie, merci.

**Le Président (M. Polo) :** Est-ce que le collègue de Bourget veut utiliser les 18... non?

**M. Campeau :** Ça va aller.

**Le Président (M. Polo) :** Ça va aller, parfait. Merci beaucoup, M. Ducas. On va poursuivre avec l'opposition officielle et le député de La Pinière pour 17 minutes.

**M. Barrette :** Oui. Merci, M. le Président. Alors, M. Ducas, bienvenue. Là, je ne veux pas... Alors, moi, je suis le dinosaure de la pièce.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Je vous écoute.

• (10 h 10) •

**M. Barrette :** Puis, bien honnêtement, là, j'aurais bien aimé avoir un mémoire, là, parce que j'ai beaucoup, beaucoup de difficultés à vous suivre. Alors, peut-être que d'autres vous connaissent, moi, je ne vous connais pas du tout. Je croyais comprendre votre affaire, je ne le comprends pas et je ne comprends pas non plus votre intention. Non, votre

point d'arrivée, pas votre intention, je comprends votre intention, je ne comprends pas votre point d'arrivée. Alors, là, on a 17 minutes, il va falloir que vous m'expliquiez bien clairement où vous vous situez, là.

Moi, je vous écoute, là, puis je vois une organisation... En passant, vous êtes une organisation d'abord montréalaise, mais vous n'êtes pas... vous êtes peut-être implantés ailleurs, mais vous n'êtes pas à grande, grande échelle. Non, vous n'êtes pas une succursale de quelqu'un d'autre, là. Vous êtes vous, à Montréal, on a utilisé votre application ailleurs dans les villes que vous avez mentionnées, c'est ça?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui.

**M. Barrette :** Parfait. Écoutez, il y a les mots clés, ils sont dans votre présentation. Je vous écoute puis je vois une personne qui a une application qui se met exactement sur la clôture, à cheval entre le covoiturage compris par le commun des mortels et les Uber, Netflix, pas Netflix, mais Lyft de ce monde. Là, moi, je vous entends, là, puis vous êtes entre les deux puis vous voulez être un petit peu plus d'un bord que de l'autre. Là, où c'est que vous voulez être exactement, là? Moi, je ne comprends pas où vous voulez être.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est-à-dire?

**M. Barrette :** Bien, c'est parce que je ne le comprends pas, là. Ça fait que ne me demandez-moi pas de c'est-à-dire, là.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Sur le plan technique? Sur le plan de l'occupation de marché? Sur le...

**M. Barrette :** Je ne sais pas où est-ce que vous voulez être. Alors, si vous voulez savoir plus, à ce moment-là, les réponses que je recherche, bon, je vais les poser différemment, O.K.? À un extrême, là, c'est un peu comme un combat de boxe, à gauche, là, dans le coin gauche, il y a... puis gauche, c'est choisi comme mot, là... il y a le covoiturage classique. Le covoiturage classique, c'est : j'embarque quelqu'un, je m'en vais à quelque part, on partage les frais, «that's it», les dépenses... puis là, là, on est dans le quasi communautaire. C'est à but non lucratif.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est ça.

**M. Barrette :** Le projet de loi met des limitations.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui.

**M. Barrette :** En distance et ainsi de suite. Bon. Vous, dans le coin droit, là, il y a ceux qui sont ici depuis maintenant plusieurs jours. Bien, ces gens-là vivent de ça, O.K.? Dans le champ... dans le coin gauche, pas dans le champ gauche, mais dans le coin gauche, ils ne vivent pas de ça.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Non. Le modèle n'est pas fonctionnel nulle part dans le monde. Je vous l'annonce, là. Même les gens de BlaBlaCar, en France, se tapent la tête sur le mur depuis des années...

**M. Barrette :** Vous parlez de quoi, là?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** De ce que vous donnez à l'extrémité gauche, là.

**M. Barrette :** Bien, moi, je ne dirais pas ça, là...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Le covoiturage domicile-travail n'est pas un modèle viable.

**M. Barrette :** Non, non, non. Là, là, vous voyez, là, c'est pour ça qu'on ne se comprend pas, parce que vous ne me laissez pas finir.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui. Pardon.

**M. Barrette :** Alors, moi, là, je vous parle du... je vous dis qu'à un extrême il y a le covoiturage classique que tout le monde comprend, là. On va sur le trottoir, là, c'est quoi, le covoiturage? Je m'en vais à Sherbrooke, puis on est quatre étudiants, puis on s'en va à l'université, puis on partage le prix de l'essence puis de l'auto. Bon. Puis ça, là, c'est quasiment du communautaire, là, il n'y a personne qui fait de l'argent avec ça, et il n'y a personne qui vit de ça, et la loi a prévu que ça, ça allait rester à condition que... bien, rester, peut-être pas parfaitement, là, il y a des écueils, d'autres viendront après vous nous dire qu'il y a des écueils. Mais je ne pense pas que, dans l'esprit du gouvernement, ils veulent empêcher le covoiturage que j'appelle classique que tout le monde comprend sur la rue si on sort du Parlement.

Tout le monde comprend aujourd'hui ce qu'est un taxi dans le coin droit, tout le monde comprend c'est quoi Uber, tout le monde comprend le choc entre les deux.

Moi, je ne vous comprends pas. Alors, je vous écoute, là, puis je ne sais pas où est-ce que vous voulez être. Alors, moi, je vous écoute, là, et puis vous avez une présentation qui vous met dans une position de covoiturage dans une condition

expresse qui est domicile-travail. Puis je vous écoute, puis là, bien, là, vous élargissez ça au taxi, des navettes, des ceci, des cela. Puis c'est très bien, là, je ne conteste pas la validité du raisonnement. Mais, quand je vous écoute, vous vous en allez sur un territoire qui n'est pas celui du covoiturage, et, à la fin, vous souhaitez ne pas être assujéti aux mêmes règles.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** On sait très bien... O.K.

**M. Barrette :** Là, c'est parce que je vais vous prendre l'expression qui, elle aussi, est consacrée, là. On ne peut pas être à moitié enceinte, là. On l'est ou on ne l'est pas. Alors, là, vous êtes d'un bord ou vous êtes de l'autre puis là vous cherchez un chemin pour être dans d'autre chose.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est bon.

**M. Barrette :** Alors, là, moi, là, je ne vous comprends absolument pas.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Alors, oui, je saisis bien votre question puis je vous remercie. En affaire, on appelle ça le positionnement. C'est-à-dire, sur le marché, comment on veut l'occuper.

**M. Barrette :** J'ai compris ça.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** O.K. Dans les présentations que je fais, la plupart du temps, j'ai une «slide» avec trois catégories. Vous m'en avez très bien décrites deux. Alors, à un bout du spectre, ce fameux covoiturage interurbain occasionnel, non profitable, communautaire qu'on comprend bien. Je vous l'accorde. Cet espace-là est déjà très bien occupé et fonctionne depuis des décennies par une foule d'acteurs qui font extrêmement bien ça. Ce n'est pas notre positionnement. Dès le début, là, jamais on a voulu aller là, parce qu'on pense actuellement qu'il n'y avait pas besoin d'une nouvelle compagnie pour venir occuper cet espace-là, O.K.?

À l'autre bout du spectre, ce qu'on appelle malheureusement, en français, le covoiturage, mais, en anglais, on a l'avantage d'avoir deux termes, ils appellent ça le «ride sharing», par rapport au «car pooling». En français, il n'y a que les deux. Uber concurrence le taxi, c'est-à-dire le transport à la demande pour faire du profit. Là-dessus, je suis bien d'accord avec vous. Et je vous dirais que la raison pour laquelle... Alors, nous ne voulons pas faire ça. Notre but, ce n'est pas de faire ça. Nous avons été obligés, un peu malgré nous, de développer cette chose-là. Pourquoi? Oui?

**M. Barrette :** Juste pour que je puisse vous comprendre, je vais vous interrompre de temps en temps, puis ce n'est pas pour être impoli, là...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui, je vous en prie. Non, non, non.

**M. Barrette :** ...c'est pour vous suivre. Là, vous venez de dire, là, puis votre idée est suffisamment claire dans ma tête, vous vous exprimez très bien, je ne couperai probablement pas votre fil des idées. Regardez. Là, vous dites que vous ne voulez pas faire de profit, mais vous demandez du financement puis vous demandez des aménagements fiscaux, réglementaires et fiscaux. Là, vous vous rapprochez constamment du profit, là.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Juste pour compléter. Je vais revenir sur la question du profit, mais je veux terminer votre première question, en fait, qui était sur le positionnement.

La raison pour laquelle on a dû développer une fonctionnalité de taxi dans Netlift, c'est parce que le modèle du milieu que nous visons, c'est-à-dire l'impact environnemental des grands volumes, des gens qui se déplacent tous les matins, il est limité pour une raison. C'est lorsque votre collègue qui avait un match avec vous vous laisse tomber parce qu'il doit faire des heures supplémentaires. Elle ne peut pas rentrer à la maison, son covoitureur ne conduit plus. Qu'est-ce que je fais? J'espère que des gens se matchent ensemble. Les Québécois refusent, en grande quantité, d'aller vers le covoiturage pour des raisons de fiabilité. On l'a dit, le bénévolat, c'est sympathique, mais je ne peux pas laisser ma voiture à la maison si je n'ai pas une garantie de service.

Nous, nous occupons le milieu du milieu, c'est-à-dire une société de transport numérique qui donne des garanties de service. Et, lorsque mon covoitureur nous laisse tomber, mon offre me laisse tomber, je dois aller piger auprès des taxis pour qu'ils viennent donner une patch. Et cette patch-là, c'est ce qui fait que les gens peuvent laisser leur voiture à la maison, parce qu'ils savent qu'en cas de défaut ils auront un retour garanti à domicile payé par Netlift. Oui, des fois, nous payons des taxis à des gens sur 20 ou 30 kilomètres, à un chauffeur de taxi que nous payons le prix du marché et que nous avons seulement vendu 4 \$. Donc, nous perdons beaucoup d'argent sur cette garantie de service, sauf que c'est la petite clé qui a fait que le modèle fonctionne.

**M. Barrette :** C'est intéressant ce que vous venez de dire là. Ça veut dire que vous n'êtes plus dans le coin gauche, là. Vous êtes rendus dans le coin droit.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Nous sommes, nous, une compagnie d'extrême centre.

**M. Barrette :** Ah! bien, je vais vous dire une affaire, vous êtes une compagnie excentrique. C'est surtout ça, là. Vous n'êtes pas dans l'extrême centre, vous êtes excentrique. Parce que vous venez de dire essentiellement que vous n'êtes

pas dans le covoiturage au sens classique du terme, qui est communautaire et sans profit. À gauche, ça, c'est de l'OBNL, à la limite. Ils ne sont pas enregistrés, là, mais on s'entend, là, c'est du covoiturage.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est du volontariat, oui.

**M. Barrette :** De l'autre côté, là, c'est à but lucratif. Et là vous venez de dire, là, que vous, là, compte tenu de votre présentation, c'est domicile à lieu de travail. À cause des horaires, vous perdez du monde, vous perdez des joueurs, pardon. Et là il faut que vous alliez piger dans le taxi.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui.

**M. Barrette :** Bien là, c'est parce que, là, vous décrivez une compagnie qui est à but lucratif qui a besoin d'une part de marché supplémentaire. C'est ça que vous décrivez, là. Vous parlez un langage de part de marché qui, si vous n'avez pas cette part-là, ne vous permet pas de vivre. Si vous voulez vivre, c'est parce que c'est à but lucratif.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Bien sûr. Oui, oui. Bien sûr qu'on est à but lucratif.

**M. Barrette :** Bon. Bien là, alors, à ce moment-là, vous êtes une version x d'Uber.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Je ne partage pas votre point de vue pour deux raisons.

**M. Barrette :** Bien, c'est parce que ça ressemble à ça, hein? Vous connaissez la métaphore du cheval. Je ne la prendrai pas, là, mais ça ressemble à ça, là.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui, parce qu'on est à but lucratif, on est un équivalent d'Uber?

**M. Barrette :** Non. Parce que vous... C'est parce que, de la manière que vous présentez, là, vous prenez des arguments écologiques. Tout le monde les...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui. Tout le monde est pour la vertu, comme on dit, oui.

**M. Barrette :** Tout le monde les prend. On est tous pour la vertu, là. Mais, de la manière que vous construisez votre discours, c'est du covoiturage, puis, au bout de la ligne, vous avez un modèle d'affaires qui demande des intrants autres, entre autres, que celui de l'acheteur des services.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui.

**M. Barrette :** Vous voulez avoir des aménagements fiscaux, réglementaires, à la limite, des subventions du gouvernement ou des crédits d'impôt.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Pas nous. Attention, là. Permettez-moi. Peut-être je n'ai pas été clair.

**M. Barrette :** Bien, pas vous, mais vous voulez que le client l'ait pour que vous, vous puissiez vivre.

• (10 h 20) •

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Pas nécessairement nous personnellement, mais... L'idée qu'on propose, ce n'est pas que Netlift soit le seul bénéficiaire d'un programme comme celui-là, bien au contraire. D'autres compagnies de covoiturage vont se présenter au Québec, certaines à but lucratif, d'autres à but non lucratif. Et j'embrasse la compétition, parce que ça veut dire qu'il y a un marché quand il y a de la compétition, O.K.? Mon point est le suivant : si le Québec vise à atteindre des cibles de GES et qu'ils sont disposés, que l'État est disposé à investir des capitaux pour y arriver, il faut que les entreprises qui vont présenter les projets puissent, en échange, donner des garanties au gouvernement.

**M. Barrette :** Bon, bien, alors, je vais vous poser, avant de passer la parole à mon collègue, parce que, là, ça vient d'éclaircir pas mal de choses, là, pour moi, je vais vous faire une demande. Vous n'avez pas de mémoire, mais vous avez déposé au ministère une grille de calcul qui est une grille de calcul qui met en application votre modèle.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est-à-dire, pas seulement le nôtre, parce que...

**M. Barrette :** Bien, en tout cas, on peut-u l'avoir?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Alors, il a été déposé il y a deux ans auprès du gouvernement du Québec, le ministre des Transports...

**M. Barrette :** Oui, il n'est plus là, là.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Alors, je pense que peut-être certains de vos anciens collègues ont dû le voir...

**M. Barrette** : Oui, mais là...

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : ...mais ça va me faire plaisir de le repartager avec la commission.

**M. Barrette** : Merci. Dernière question, vous questionnez le 0,43 \$.

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Bien sûr.

**M. Barrette** : Alors, si vous le questionnez, c'est que vous avez en tête une réponse.

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Oui, mais c'est une... j'aimerais vous... ce serait simple, d'un trait de plume, d'écrire qu'il y a un seuil, par exemple, à 0,75 \$, mais ce que j'explique, c'est que c'est une équation, ce n'est pas un chiffre, parce que, si on veut une... Ma recommandation, c'est que c'est l'État québécois qui peut superviser ça, et il y a des variabilités qui dépendent de la densité, qui dépendent de l'urbanisme. Dans certains endroits, le stationnement coûte 400 \$ par mois; à d'autres endroits, il est gratuit, mais je dois parcourir de plus grandes distances. Cette équation-là tient compte de ces quelques paramètres. Il y en a quatre. C'est très simple. Donc, encore là, ce n'est pas seulement nous qui l'avons sorti, on a investi en recherche-développement auprès des universités qui nous ont aidés à le trouver, mais on ne prétend pas avoir une propriété intellectuelle sur cette équation-là. On pense que c'est le genre de gain que l'État peut faire, et l'ensemble des acteurs de covoiturage qui veulent s'en prémunir seront les bienvenus pour le faire, là.

**M. Barrette** : Bon. Donc, vous allez nous faire parvenir...

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Bien sûr. Oui.

**M. Barrette** : ...cette affaire-là pour qu'on puisse y réfléchir un petit peu plus...

**Le Président (M. Polo)** : M. Ducas, vous déposerez la grille au secrétariat, puis on la partagera.

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Oui, auprès de... Oui, bien sûr.

**M. Barrette** : Très bien. M. le Président, je suis disposé à passer la parole à mon collègue de Viau. Merci.

**Le Président (M. Polo)** : M. le collègue de Viau.

**M. Benjamin** : Merci. Il reste combien de temps, M. le Président?

**Le Président (M. Polo)** : Il reste 4 min 15 s.

**M. Benjamin** : 4 min 15 s. Merci. Merci, M. Ducas.

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Je vais répondre courtement, ne vous en faites pas. Oui.

**M. Benjamin** : Donc, moi aussi, j'aurais beaucoup aimé avoir votre mémoire. Donc, je déplore le fait que vous n'ayez pas déposé de mémoire. En début de présentation, vous avez mentionné, et je vous cite, qu'en lien avec tout ce qui concerne la déréglementation, le fait que ce projet de loi exprime l'idée d'expropriation de permis, donc, des propriétaires de taxi, vous avez mentionné qu'il fallait... que le gouvernement devait faire preuve d'humanité, de sensibilité. Plusieurs intervenants avant vous sont venus rappeler, donc, que cette compensation-là, c'était à la hauteur de la valeur marchande. Quelle est votre position là-dessus?

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : J'aimerais vous donner quelque chose d'intelligent, mais, malheureusement, je n'ai pas la compétence pour répondre précisément à ça. Je peux simplement vous donner un cadre général, parce qu'on travaille effectivement avec beaucoup de chauffeurs indépendants, et je pense que, pour le bien de la compréhension de tous, et... On l'a découvert en le faisant, il y a trois catégories d'acteurs dans le milieu du taxi. Il y a, bien sûr, les propriétaires, et il y a les chauffeurs, et il y a les intermédiaires, d'accord? Moi, j'ai une pensée pour les propriétaires, actuellement. Les chauffeurs, bien sûr, vont se retrouver du travail avec nous, il n'y aura pas de problème de ce côté-là. Mais le propriétaire qui a investi et qui voit ça, cette forme d'expropriation là, ils les vivent de façon très difficile. Là-dessus, je suis d'accord.

**M. Benjamin** : Là-dessus, on est d'accord, et d'ailleurs plusieurs intervenants de l'industrie sont venus rappeler, donc, le caractère dramatique, donc, de ce projet de loi là sur leur vie personnelle...

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Oui. Sur cette question-là, bien sûr.

**M. Benjamin** : Et aussi sur leur portefeuille.

**M. Ducas (Marc-Antoine)** : Oui.



**M. Benjamin :** Donc, je comprends que, pour vous, le gouvernement doit faire preuve d'humanité, je vous cite encore...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui, bien je pense qu'il pourrait...

**M. Benjamin :** ...dans la compensation.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** ...je pense que le mode de compensation, il y a la question de l'enveloppe globale, il pourrait y avoir, je pense, un doigté sur... créer... essayer de comprendre les différents cas possibles. Pour certaines personnes qui arrivent à la fin de leur carrière, il était presque payé, ce permis-là, tout s'effondre. Alors, c'est un cas particulier qui est différent de quelqu'un qui l'a acheté il y a un ou deux ans peut-être. Je pense que de faire preuve d'un peu de souplesse dans la répartition des sommes risque d'avoir un résultat plus positif, mais ça ne m'appartient pas.

**M. Benjamin :** Un enjeu que j'aimerais savoir, chez vous, Netlift, est-ce qu'il y a des plaintes? Quel est le taux de plaintes au niveau de vos clients?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Mon Dieu, c'est... le taux de plaintes est anémique, moins de 1 %.

**M. Benjamin :** Moins de 1 %, d'accord. Plusieurs... et qu'en est-il de vos usagers? Vous avez mentionné que... j'aimerais avoir un profil de votre clientèle, pas de vos chauffeurs...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Non, non, d'accord, des usagers.

**M. Benjamin :** ...mais des usagers.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est ça.

**M. Benjamin :** Quel est le profil?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Ça va être... entre 60 et 40 hommes-femmes, un petit peu plus de femmes, entre 18 et 55 ans à peu près, donc, des gens qui sont habitués avec le téléphone et mobile, qui ont une certaine flexibilité autour des modes de transport. Donc, c'est des gens qui sont déjà gagnés à l'idée de faire autre chose que conduire leur voiture, par exemple. Donc, profil socioéconomique relativement moyen à aisé.

**M. Benjamin :** Donc, je comprends qu'actuellement... Est-ce que vous desservez aussi une clientèle ayant des limitations fonctionnelles?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Alors, on n'a pas le droit de le faire parce que les chauffeurs de taxi avec lesquels on travaille, on ne leur fournit pas des courses de type transport adapté. Nous pourrions le faire. On a déjà des discussions avec des autorités de transport collectif sur cette question-là, mais ça prend une certaine formation et certains types de véhicule, par exemple, pour des gens qui ont des...

**M. Benjamin :** Plusieurs usagers, justement, du transport adapté, la clientèle, sont venus rappeler, donc, au gouvernement, cette semaine, donc, l'absence totale d'une prise en compte des besoins de la clientèle du transport adapté. Et certains de ces usagers-là souhaitent d'ailleurs non seulement que le gouvernement tienne compte des besoins du transport adapté, mais que ce soit réservé à l'industrie du taxi.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Je pense que ce n'est pas déraisonnable de le voir comme ça parce que je vois bien que le taxi... et les gens de taxi avec qui je discute, je leur propose des options pour l'avenir, je pense qu'ils sont très préoccupés par ce qu'il se passe maintenant, mais je leur dis : Pensez à ce que ça pourrait devenir...

**Le Président (M. Polo) :** M. Ducas.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui?

**Le Président (M. Polo) :** Je vais inviter le député des Îles-de-la-Madeleine à poursuivre.

**M. Arseneau :** Pour combien de temps?

**Le Président (M. Polo) :** Pour un peu plus de quatre minutes... 4 min 15 s.

**M. Arseneau :** Amélioration sensible du temps qu'on a aujourd'hui avec vous, je l'apprécie. Le covoiturage que vous décrivez ne crée pas d'emplois à proprement parler. Vous n'avez pas d'employés, sauf la relation contractuelle que vous pouvez avoir occasionnellement avec des chauffeurs de taxi. C'est bien ça?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est bien ça.

**M. Arseneau :** D'accord.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Nos usagers, majoritairement, sont des citoyens qui vont travailler et qui en reviennent, donc ce n'est pas un emploi. Ils ont une job, il faut qu'ils aillent travailler.

**M. Arseneau :** D'accord, merci. J'ai noté que vous avez quand même 30 000 membres, c'est ça, ou utilisateurs?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Non, c'est un petit peu plus, là. C'est 30 000 conducteurs. C'est 65 000 usagers.

**M. Arseneau :** Donc, vous fonctionnez actuellement depuis combien de temps déjà?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Alors, on est incorporé depuis 2012, mais l'application est live depuis 2015.

**M. Arseneau :** D'accord. J'aimerais comprendre, à ce moment-là, si vous opérez, et ça semble fonctionner... Quelles sont les contraintes du cadre législatif actuel, de façon plus ciblée, là, qui vous empêchent d'avancer?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Il reste deux minutes...

**M. Arseneau :** On n'a que 15 secondes de plus que d'habitude.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Il y a beaucoup de paramètres. Mais, écoutez, les recommandations qu'on a faites il y a quatre ans devant cette commission... il y a trois ans, ont toutes été acceptées et incluses dans le nouveau projet de loi actuel. Donc, ça va dans la bonne direction. Il reste la question de la compensation et de la planification. Actuellement, si les entreprises pouvaient déployer des solutions de transport et gérer entre eux la question de la tarification pour leurs employés, le Québec aurait un gain assez impressionnant rapidement.

**M. Arseneau :** O.K. Donc, c'est ces éléments-là, là...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est des nuances, c'est des détails, oui.

**M. Arseneau :** D'accord, c'est des détails. Vous avez parlé de... Québec, si j'ai bien compris, serait le seul maître d'oeuvre du transport des personnes...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Ce serait préférable.

**M. Arseneau :** ...alors que votre approche semble très ciblée sur les besoins des individus localement, et j'ai de la difficulté à comprendre que, par exemple, dans une ville comme Montréal, si vous voulez du transport relativement ordonné, vous excluriez, si je comprends bien, tout pouvoir à la ville de mieux cibler les... ou de mieux...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Je me suis peut-être mal exprimé. La ville va évidemment travailler en concertation avec nous. Ça, c'est bien entendu. Mais le citoyen québécois automobiliste, en fait, répond au ministère du gouvernement du Québec. D'accord? Donc, je verrais... Je pense, ça risque d'être très compliqué que je m'occupe d'avoir un permis, que je m'occupe de, fiscalement, travailler avec le gouvernement du Québec d'une main, mais que je doive répondre à des contraintes de planification qui arrivent, dépendamment... Je traverse une rivière puis la règle change. Ça me semble assez ingérable, là. Donc... être prudent là-dessus.

**M. Arseneau :** Oui. Mais j'espère que vous allez pouvoir — je répète ce que certains de mes collègues ont dit — coucher sur papier les éléments principaux de votre proposition parce qu'il y a sûrement des détails qui nous échappent. Vous êtes très éloquent, mais ça va très vite, puis on est peu familiers avec votre modèle. Parce qu'il y a des éléments, pour moi, qui me semblent vaguement contradictoires entre l'idée d'avoir un transport planifié de la maison jusqu'au travail, ordonné, complémentaire à ce qui existe déjà, et le projet du gouvernement, qui est le projet de libéralisation complète, où, un matin, les chauffeurs d'Uber peuvent décider d'aller travailler ou non, ce qui peut, évidemment, faire tomber l'offre.

Et là je vais vous poser une question plus ciblée. Votre modèle repose, si je comprends bien, pour donner confiance à l'utilisateur, sur un bassin de chauffeurs de taxi qui, eux, sont disponibles, là?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Oui, de chauffeurs rémunérés.

**M. Arseneau :** Ou de taxi ou d'Uber, ou...

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est ça, oui, oui.

• (10 h 30) •

**M. Arseneau :** C'est ça.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** C'est-à-dire que c'est la béquille qui permet au reste du modèle de tenir.

**M. Arseneau :** Exactement, mais c'est plus que la béquille, ça semble le point d'ancrage de votre modèle, sinon, les gens ne feront pas confiance, ça ne sera pas aussi fiable que voulu.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Exact.

**M. Arseneau :** Donc, quand le projet... quand, dans les discussions de la commission, on dit que le modèle actuel de transport des personnes et du taxi va être durement mal mené, est-ce que ça, ça ne vous fait pas un peu peur pour votre modèle?

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Au contraire, ça va être beaucoup plus simple pour nous parce qu'il y a des endroits au Québec où ne pouvait pas opérer parce que la compagnie de taxis avait un monopole et refusait toute souplesse, alors notre zone d'opération a été un fromage. Là, ça va devenir simple, on va pouvoir opérer partout au Québec facilement, là, donc ça simplifie beaucoup notre modèle.

**M. Arseneau :** Ah! d'accord, je n'ai plus de temps. Merci beaucoup.

**M. Ducas (Marc-Antoine) :** Prochaine fois.

**Le Président (M. Polo) :** Merci beaucoup, M. le député des Îles-de-la-Madeleine. M. Ducas, je vous remercie pour votre contribution aux travaux de la commission.

Je suspends les travaux quelques instants afin de permettre aux représentants de Covoiturage Amigo Express de prendre place. Merci beaucoup.

*(Suspension de la séance à 10 h 31)*

*(Reprise à 10 h 33)*

**Le Président (M. Polo) :** À l'ordre s'il vous plaît! À l'ordre s'il vous plaît! Ayant constaté le quorum, je déclare...

**Une voix : ...**

**Le Président (M. Polo) :** Je souhaite maintenant la bienvenue à Covoiturage Amigo Express. Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour votre exposé, puis nous procéderons à une période d'échange avec les membres de la commission. Je vous invite donc à vous présenter, parce qu'ici j'ai quatre noms, mais je vois que vous êtes trois, donc je vous invite à vous présenter ainsi que les personnes qui vous accompagnent et à procéder à votre exposé. La parole est à vous. Merci.

#### **Covoiturage Amigo Express inc.**

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Bonjour. Bonjour, M. le ministre, bonjour, tout le monde. C'est un plaisir d'être là. Alors, moi, c'est Marc-Olivier Vachon, directeur général et fondateur.

**M. Proulx (Félix) :** Ici, Félix Proulx, directeur, Produits.

**M. Ouellet (Jean-Sébastien) :** Jean-Sébastien Ouellet, directeur et service à la clientèle.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Alors, on est heureux d'être ici pour aider le gouvernement à bonifier le projet de loi. On va parler de covoiturage interurbain puis je vais m'attarder sur c'est quoi, du covoiturage. Vous allez trouver, il est dont bien motivé, ce gars-là, de nous parler de covoiturage, mais c'est parce qu'il y a beaucoup de confusion. Le covoiturage, la définition du dictionnaire, si on veut, puis la définition qu'en fait la loi, et votre projet de loi aussi, d'une certaine façon, c'est quoi? C'est quelqu'un qui a à se déplacer et puis qui décide d'offrir des places dans son véhicule pour rendre service puis pour rentabiliser... bien, en fait, pas pour rentabiliser, mais pour partager des frais, si on veut. Donc, ce n'est pas du transport à la demande, c'est réellement quelque chose qu'on fait comme une... ce n'est pas la raison pour laquelle on se déplace. J'espère que c'est clair pour tout le monde.

Il y a la confusion pour deux raisons. La première, c'est qu'il y a des joueurs de transport à la demande qui martèlent le mot «covoiturage». Pourquoi? Bien, parce que ça a une bonne presse, le covoiturage, mais ce n'en est pas, c'est des gens... ils sont faciles à reconnaître, là, ils disent «covoiturage urbain» à toutes les phrases. Il y a des gens qui parlent de covoiturage commercial aussi. Moi, quand j'entends ça, j'ai de la misère à ne pas rire, là, j'ai comme l'impression d'entendre «bénévolat rémunéré», là, pour moi, ça ne fait pas de sens. Mais on parle de covoiturage, O.K.? Covoiturage interurbain, pour nous, bien, c'est ce qu'on fait chez Amigo Express. Je ne sais pas si vous connaissez Amigo Express, mais, si vous ne le connaissez pas, vous êtes à un degré de séparation de quelqu'un qui connaît très bien ça, parce qu'on a un demi-million de membres au Québec. Un demi-million, ça, c'est deux fois le nombre de personnes qui ont signé le pacte.

Amigo Express et le covoiturage interurbain, c'est une particularité québécoise qu'il faut défendre, qu'il faut reconnaître. Pourquoi je vous dis ça? Parce que... On va y arriver. Mais on sort la définition du covoiturage dans le projet de loi n° 17, puis c'est extrêmement malheureux. Ça fait 40 ans qu'il y a des passionnés qui vont la promotion du covoiturage de longue distance au Québec. Ça a commencé avec Allo-Stop. Peut-être qu'il y en a d'entre vous qui se souviennent d'Allo-Stop. Nous, on a poursuivi, et puis ça va super bien. Il n'y a aucune autre province canadienne, aucun autre État américain qui peut se vanter d'avoir une communauté de covoiturage de longue distance aussi vivante que le Québec. Donc, j'espère que j'ai assez insisté pour vous faire voir que... On ne fait pas beaucoup de bruit. On a un gros défaut, par exemple, c'est qu'on focusse 100 % nos énergies à s'occuper de notre clientèle au lieu de faire du lobbying. Je m'excuse, là, mais, moi, c'est... il faut que ça sorte. Je pense que c'est important.

Ce qu'il arrive avec le projet de loi... Bien, premièrement, là, donnons un exemple de c'est quoi, du covoiturage. Je vais encore continuer sur mon lien de covoiturage, là. Bon. Vous retournez à Granby ce soir, vous retournez dans votre comté de Lotbinière ce soir, vous y allez dans votre propre véhicule. Vous avez trois places de libres dans votre auto, vous dites : Aïe! Je pourrais en faire profiter quelqu'un. Et là vous dites : Bien, on va charger 15 \$ par personne. On ne fait pas d'argent avec ça, et ça, c'est une particularité aussi.

Il y a de la confusion envers le covoiturage, parce que le covoiturage dérange. Qui dérange-t-il? Bien, les autres joueurs dans l'industrie qui font du longue distance pour... On ne va pas les nommer, mais on les connaît. Et puis ce qu'on a remarqué, nous, depuis quelques années, c'est qu'il y a de la désinformation qui est faite sur Amigo Express, sur le covoiturage de longue distance. Mais nous, on est là pour vous l'assurer, on a mis en place beaucoup de procédures en interne pour s'assurer qu'on respecte la loi actuelle. Donc, la raison du transport, ce n'est pas prendre des passagers. Prendre des passagers, c'est accessoire à la raison du transport. La deuxième raison, c'est l'argent. Dans le fond, le but, ce n'est pas de faire de l'argent avec ça, et ça, c'est défini dans le projet de loi que vous avez fait pour ce qui est du longue distance.

Mais, malheureusement, la condition essentielle qui protège le covoiturage, c'est la raison du transport, et ça, si on y arrive, ça se trouve, dans le fond, dans l'article 150. Nous, dans le fond, on sort de la définition du covoiturage, O.K., parce qu'il y a la limite de 100 kilomètres. Donc, là, nous, on est protégés uniquement par l'exception de l'article 150, paragraphe 5°, donc on se retrouve après les baptêmes puis les voitures antiques de plus de 30 ans : «La somme versée pour une course, pour chaque passager, n'excède pas le montant prévu par [le] règlement du gouvernement.» Donc, ça, c'est l'article qui nous... fait en sorte qu'on a encore le droit d'opérer, si on veut. Mais c'est de notre avis qu'on devrait faire toujours partie de la définition du covoiturage, parce que c'en est, et puis que la condition de la raison du transport, bien, devrait nous concerner aussi. Ça, c'est bien évident.

• (10 h 40) •

Si on garde seulement l'idée qu'il ne faut pas dépasser tel prix, bien vous allez avoir des gens qui vont se transformer en espèces de professionnels du covoiturage puis qui vont faire des transports de longue distance. Ils ne font à peu près pas d'argent avec ça. Mais, nous, ça, ce genre d'individus là, on n'en veut pas dans notre communauté. On n'en veut pas, pourquoi? Parce que c'est désagréable, pour un passager, de voyager avec ces gens-là, ce n'est pas l'esprit du covoiturage. Quand on entre dans une voiture de covoiturage d'Amigo Express, on voyage avec quelqu'un qui retourne dans sa région, qui peut nous parler de sa région. D'ailleurs, c'est une super façon de visiter le Québec. Vous avez toutes les chances d'embarquer avec un Gaspésien supercool si vous voulez être passager dans un départ de covoiturage. Donc, ça, c'est hyperimportant pour nous. Donc, ça, ce n'est pas l'esprit du covoiturage, ce n'est pas ce que, nous, on veut promouvoir. Puis aussi ce n'est pas sécuritaire. Pourquoi? Bien, parce qu'une espèce de professionnel du covoiturage qui fait plusieurs allers-retours, lui, là, c'est sûr que ce n'est pas... il n'est peut-être pas superalerte, là, tu sais, après son deuxième aller-retour, et... Bon, je pense qu'on comprend assez bien. Puis ça, c'était dans la loi actuelle. Il y avait des bonnes raisons pour lesquelles la loi actuelle était là. Puis moi, j'ai participé à une autre commission parlementaire il y a trois ans. Puis on était tellement contents d'avoir pu mettre ces deux points-là dans la loi, la raison du transport, et la deuxième, c'est ne pas dépasser un certain montant parce qu'on ne veut pas faire d'argent avec ça.

Là, maintenant, je comprends que... On a entendu l'autre intervenant avant nous. Il a l'idée de donner un incitatif de plus avec une question monétaire, là. Je ne suis pas contre ça. Tu sais, moi, je vous parle de covoiturage interurbain, le reste... D'ailleurs, je peux peut-être même vous le dire, je vous félicite, comme gouvernement, de vouloir faire bouger des choses. C'est extraordinaire pour la mobilité au Québec. C'est juste que, des fois, en faisant bouger des choses, c'est un peu comme changer une ligne de code en programmation, le site Web est «down», O.K.? Nous, c'est un peu comme ça qu'on le vit.

Alors, je ne sais pas si mes collègues ont d'autres choses à rajouter. Je vous félicite aussi d'avoir nommé le covoiturage dans la loi. Pourquoi? Parce que ça en fait un peu une appellation contrôlée. Il y a différents joueurs qui veulent s'appeler «covoiturage», mais qui n'en sont pas. Je vous rappellerais qu'en France on n'a pas le droit d'utiliser le mot «covoiturage» si ce n'est pas réellement. Ils en ont fait un peu comme le vin d'appellation contrôlée. Donc, ça, c'est bien. C'est ce que vous avez fait un peu ici, malgré qu'on en soit exclu. Donc, si tu mets du gaz carbonique dans une bouteille de vin blanc, ce n'est pas du champagne. Donc, le covoiturage, ça devrait être la même chose.

Je ne sais pas si mes collègues ont d'autres choses à rajouter. J'ajouterais peut-être aussi qu'Amigo Express est tenu à bout de bras par des passionnés. On est 23 employés. Zéro subvention depuis notre fondation. Et puis on encadre le covoiturage aussi de façon très intense. On a un centre d'appel. Le client est vraiment au centre de nos préoccupations. On vérifie les permis de conduire, on fait un paquet de choses pour encadrer la communauté. Et puis il y a des effets environnementaux indéniables. Est-ce qu'encore, à notre époque, il faut défendre le covoiturage en disant qu'il a des effets environnementaux? Je vais le faire. 20 500 tonnes de CO<sub>2</sub> de moins dans l'atmosphère en 2018, 537 000 places offertes. Donc, c'est ça, le covoiturage interurbain. C'est quelque chose... C'est un trésor national. C'est comme ça qu'il faut le voir.

**Le Président (M. Polo) :** Il vous reste 1 min 20 s à peu près. Poursuivez.

**M. Ouellet (Jean-Sébastien) :** Oui. Puis on a une très belle communauté, une communauté de membres, en fait, qui vont afficher des transports, pas dans le but nécessairement dans un objectif, c'est important, en fait, de le mentionner, dans un objectif mercantile, de générer un revenu, de générer un emploi. C'est vraiment un échange de services qui est fait. Donc, n'importe qui qui peut être en contact, même, qui va prendre le temps d'aller regarder les témoignages, le forum qu'on a, en fait, nos réseaux sociaux de la compagnie, vont comprendre rapidement en tant que tel c'est qui, les utilisateurs. Ces utilisateurs-là, c'est des citoyens québécois qui ont le droit, en fait, dans ce cas-ci, d'avoir une plateforme comme ça. Donc, tout le monde est fier de pouvoir entraider, de façon globale, le Québec, mais aussi les citoyens, nos membres, somme toute, à partager la route, partager la route en esprit de partage et d'entraide avant tout.

**Le Président (M. Polo) :** Merci. Quelques dernières paroles avant qu'on procède au... Il vous reste 30 secondes à peu près.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Bien, peut-être vous dire que ce qu'on souhaite, en fait, nous, ce n'est pas de changer la loi, c'est de conserver des dispositions qui sont dans la loi actuelle, la raison du transport. Vous l'avez reconduite, mais juste pour le 100 kilomètres et moins. Puis la question aussi de la rémunération, on va en parler, mais vous, vous avez prévu une limite par passager pour la contribution de nos conducteurs. Nous, ce qu'on aimerait, c'est conserver la limite par course. Donc, on ne veut pas qu'un conducteur pacte son char de passagers pour avoir le plus d'argent possible. C'est : la limite, elle devrait être les frais d'utilisation du véhicule tout simplement.

**Le Président (M. Polo) :** Je vous remercie pour votre exposé. Nous allons maintenant commencer la période d'échange. M. le ministre, la parole est à vous.

**M. Bonnardel :** Merci, M. le Président. Messieurs, bienvenue. Oui, vous avez un foutu beau modèle d'affaires. On s'amuse à être capable de vous si je pouvais partir de Québec tantôt et me rendre à Granby avec Amigo, à Montréal. Ce n'est pas trop, trop compliqué. C'est assez simple. Bien, le coût est de 15 \$, 20 \$ maximum.

Maintenant, expliquez-moi un petit peu. Vous n'êtes pas un OBNL. Vous êtes une société en bonne et due forme, incorporée, j'imagine, et tout ça. Juste m'expliquer le modèle, là. Si j'avais, tantôt, pesé sur le bouton, je parlais de l'Université Laval ou peu importe à Québec, là, ça me coûtait 15 \$, me rendre à Montréal, ou 20 \$. Le modèle, là, le 15 \$, les frais que vous gardez versus la somme que le conducteur a décidé de garder... Je vois que c'est assez bien écrit, là, le nombre de places dans l'auto, fumeur, pas fumeur, machin, là. Je pense que vous avez bien défini.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Le portrait d'affaires, c'est un abonnement annuel, dans le fond, ce qui nous permet, nous, d'encadrer la communauté, le centre d'appel, tout ça, il faut payer ces gens-là. On a cinq programmeurs aussi. On est en train de lancer une application mobile. Donc, tu sais, il faut faire vivre ces gens-là. Donc, c'est un abonnement annuel. Ça coûte 7,50 \$ pour s'abonner de façon annuelle. Puis, à la réservation, aussi, il y a un frais qu'on appelle de mise en contact. Donc, ça, c'est un frais qui est payé à Amigo Express. Donc, c'est en dehors de l'échange d'argent des passagers. Donc, ça, c'est le moteur économique de l'entreprise, si on veut.

**M. Bonnardel :** O.K. Vous dites qu'il y a 500 000 personnes qui utilisent Amigo et, vous m'avez entendu maintes et maintes fois, là... Dans un contexte de changement de comportement des gens, puis de délaissier l'auto solo, puis d'être capable d'amener les gens à covoiturer, quelle est la progression de votre société depuis les cinq dernières années? Êtes-vous capables de me donner ça ou...

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Bien, j'ai la courbe ici devant moi, là. Mettons, en 2012, on était 97 000, en 2016, 341 000. Là, on est rendus à 588 000. Ce n'est pas tous des membres actifs, là, il faut dire, là. C'est des gens qui ont utilisé notre service, c'est des gens qui sont favorables à la cause. On continue d'être en contact avec ces gens-là. Les membres actifs, réellement, je crois que c'est de l'ordre de 200 quelques milles, je ne suis pas absolument certain.

**Une voix :** Un peu plus de 200 000, oui.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Un peu plus de 200 000. Donc, c'est beaucoup, beaucoup de monde qui font du covoiturage. Puis je pense que ce qu'il faut dire là-dedans, c'est qu'on a un superbe modèle d'affaires. Oui, c'est vrai, on... Bon, moi, je suis là-dedans depuis 15 ans. J'ai déployé... Je pense que vous êtes, vous, entrepreneur, là. Tu sais, on a déployé des efforts absolument incroyables pour ça. Mais le mérite revient aux usagers du service. Le mérite revient à la culture du Québec aussi. Pourquoi? Parce qu'on est une culture où les gens sont fins, où les gens partagent la route. Ça fait que ça, ce n'est pas nous autres qui l'a inventé, puis ça, le crédit revient au Québec. Puis c'est un peu pour ça que le... vous avez peut-être ressenti un peu d'indignation, malgré que je sais que c'est peut-être juste un oubli, en fait. Je le crois parce que ça n'a juste pas de bon sens.

Mais le crédit revient à ces gens-là, et puis il faut le reconnaître. Je pense que c'est bien de faire de la place aux nouveaux joueurs. C'est bien de dire : Aïe! Le domicile-travail, là, il faudrait que ça marche au Québec. Puis on est tout à fait d'accord avec ça. Donc, le projet de loi a été fait en ce sens-là, puis je pense que la limite du 100 kilomètres vient un peu de l'idée d'encadrer ça puis de l'encourager. Mais, c'est ça, qu'Amigo Express devienne l'exception, bien, c'est... Amigo Express est exceptionnel, mais ne devrait pas être l'exception, au contraire, devrait être vraiment inclus dans la définition du covoiturage.

**M. Bonnardel** : Est-ce qu'on devrait mieux définir l'intra puis l'interrégional? Est-ce qu'on devrait... Parce qu'à quelque part soyez rassurés, là, votre modèle, je l'adore, puis on veut le protéger, puis je veux que vous vous rendiez à un million d'utilisateurs. C'est aussi simple que ça. Mais là est-ce qu'on devrait... Bon, si on parle à Netlift, tantôt, là, qui disait : Nous, c'est de la maison au travail, lieu de travail. Vous, c'est plus interrégional. Est-ce qu'on devrait mieux situer ces deux formes de transport?

**M. Proulx (Félix)** : Bien, ça dépend, en fait, c'est quoi, le but. On est au courant, en fait, que ce ne sont pas les mêmes incitatifs qui sont efficaces pour le trajet à courte puis à longue distance. Bon, les raisons ont été discutées tout à l'heure, le nombre de kilomètres, même la consommation d'essence en ville n'est pas pareille. Il y a l'enjeu du stationnement, l'enjeu du trafic, qui sont beaucoup moins importants sur le covoiturage longue distance. Donc, c'est sûr que ça va être extrêmement difficile pour vous si vous souhaitez promouvoir les deux pratiques sans qu'il y ait de dérives commerciales. Ça pourrait être un outil intéressant que d'avoir un palier intermédiaire en bas de 100 kilomètres. Donc, ce que j'en comprends, c'est que c'était ça, l'esprit du projet de loi. On n'a pas d'objection, en fait, à ce qu'une telle séparation existe, tant qu'elle ne pénalise pas les activités déjà existantes pour les covoiturages à plus longue distance, les covoiturages interurbains.

**M. Bonnardel** : Ça fait que, dans votre compréhension de ce qu'on a écrit, vous, demain matin, là, la loi est adoptée, il n'y a rien qui change, là? Votre objectif, votre objectif est encore d'aller en chercher le plus possible, puis on ne vous a pas mis d'écueil.

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Ce qui change, c'est que l'élément important qui protège la pratique, si on veut, la raison du transport, disparaît. Alors là, ce qu'on va voir apparaître... Puis c'est contre-intuitif, ça, de penser ça. S'il n'y a pas d'argent à faire, pourquoi est-ce qu'il y aurait des gens qui feraient du faux covoiturage? Mais nous, on est, de nos 15 ans d'expérience... C'est ça qu'on essaie de vous expliquer, en fait, là. De notre expérience, nous, on sait qu'il y a des comportements divergents qui vont apparaître si on exclut la raison du transport. On est un peu comme des gens qui habitent dans la forêt, là, puis il y a des moustiquaires, puis il y a quelqu'un qui arrive, puis il dit : Ah! j'aimerais ça avoir plus d'air, on va enlever les moustiquaires. Mais c'est, comme, non. Il va y avoir des brûlots qui vont rentrer, puis ça va être tannant, puis ça va entacher la pratique du covoiturage.

Présentement, nous, on montre patte blanche, là. Tous nos usagers, à notre connaissance, font du vrai covoiturage. Mais, à partir du moment où est-ce que les gens auront le droit de faire du transport pas pour leurs propres besoins, mais parce que ça leur tente d'avoir des passagers, bien ce n'est plus du covoiturage, puis là ça risque de pénaliser tout le monde. Et là le seul levier législatif qu'il va vous rester, c'est la limite de contribution par passager. Et là comment vous allez faire pour ne pas pénaliser les gens qui font du vrai covoiturage de façon ponctuelle? Si vous dites : Ah! on baisse ça, là, les gens ne font vraiment plus d'argent pantoute avec ça, et même que ça va être... tu sais, c'est un moustiquaire, là, tu sais, cette affaire-là. Puis il est important. Puis c'est ça qu'on essaie d'expliquer.

• (10 h 50) •

**M. Bonnardel** : Voulez-vous... Oui, allez-y.

**M. Proulx (Félix)** : Oui. Bien, c'est ça, en fait, ce qu'on essayait de dire, c'est que, si le seul levier législatif, c'est l'argent, il est essentiellement impossible de trouver un montant qui soit à la fois dissuasif pour une personne qui essaierait de faire un minimum d'argent et qui soit à la fois un incitatif intéressant pour une personne qui en fait de manière occasionnelle. Bon, là, le problème, plus spécifiquement, c'est qu'il y a...

Le montant ici, dans l'exclusion, est défini par passager. Ça veut dire, par exemple, que le montant pour un étudiant qui fait ça une fois par mois, un aller-retour, qui embarque deux personnes dans son auto, il n'est plus du tout soumis aux mêmes contraintes qu'une... en fait, il est justement soumis aux mêmes contraintes qu'une personne qui aurait, par exemple, une minivan puis qui passerait sa journée à faire des allers-retours entre Montréal puis Québec. C'est sûr que, spécifiquement, si le prix, là, est défini par passager, il y a une énorme... bien, une sorte d'économie d'échelle si on fait beaucoup, beaucoup de kilométrage avec beaucoup de places. Puis il y a des gens qui vont réussir à s'en tirer puis dire : Ah! bien, moi, j'entre dans le cadre de la loi, mais je suis quand même capable de faire un petit profit.

Puis ça, c'est pour ça qu'on dit que la raison du transport, c'est ça qui est le plus important. Même, tout à l'heure, on entendait M. Ducas parler, j'avais envie de sauter dans l'arène pour dire : La raison du transport, c'est ça qui définit ce qui est un covoiturage puis ce qui ne l'est pas. C'est presque impossible de définir un montant. Même quand, au final, vous allez définir un montant par course, que ce soit 0,43 \$ du kilomètre ou quoi que ce soit, ce montant-là ne sera jamais totalement efficace pour différencier ce qui est un covoiturage puis ce qui n'en est pas un, parce que les gens peuvent trouver une manière de faire des économies par-ci, par-là en faisant plus de kilométrage. La raison du déplacement est absolument primordiale dans la définition de la loi.

**M. Bonnardel** : Vous amenez un bon point, là. Là-dessus, on va y travailler, ça, je vous le garantis. Mais à l'article... Avez-vous le projet de loi devant vous?

**Une voix** : Oui.

**M. Bonnardel** : À l'article 147, l'alinéa 2°, on dit... L'article se lit comme suit : «Pour l'application de l'article 146, le covoiturage s'entend du transport rémunéré de personnes par automobile qui remplit les conditions suivantes :

«2° le chauffeur décide de la destination finale et la prise de passagers à bord est accessoire à la raison pour laquelle il se déplace.»

Est-ce qu'il faut modifier ça ou ça...

**Une voix :** C'est parfait.

**M. Proulx (Félix) :** Bien, c'est qu'il ne nous inclut pas, parce que selon le 3° ici, cette définition-là ne concerne que les covoitureurs qui font moins d'un total de 100 kilomètres, alors que ça concerne peu nos membres, qui font faire majoritairement des transports au-dessus de 100 à 200 kilomètres.

**M. Bonnardel :** O.K. Je vous suis. Avez-vous des questions, les collègues?

**Une voix :** Non, merci.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Je sais, ça porte à confusion, hein, cela dit. On comprend qu'on est dans une forme d'exception. Bon, ce n'est pas une interdiction, là, tu sais, mais, pour vrai, nous, quand on a lu le texte de loi, pendant un bon 48 heures, on pensait qu'on n'avait plus le droit d'opérer. On a appelé un haut fonctionnaire du ministère des Transports. Lui aussi, ça lui a pris comme un 24, 48 heures avant de nous rappeler. Ah, non, non, non, il y a quelque chose pour vous. Équiterre, même chose, ils ont contactés, ils étaient en panique totale, qu'est-ce qu'il se passe, le covoiturage interurbain... Vous voyez? J'ai même contacté des compagnies d'autobus, puis eux étaient comme... pas mécontentes de ça, tu sais? Mais c'est de reconduire qu'est-ce qu'il existait déjà pour le plus de 100 kilomètres essentiellement.

**M. Bonnardel :** Je vous assure, avant de passer la parole, je vous assure d'une chose, là...

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Bien, je vous crois totalement, puis d'ailleurs l'article qui est paru ce matin dans *Le Journal de Montréal*, moi, il y a juste ma photo là-dedans, là, il n'y a rien de ce que j'ai dit au journaliste, là. Parce que je... On le sait, là, que votre but, ce n'est pas d'empêcher l'interurbain, là, tu sais?

**M. Bonnardel :** Non, non. Ce serait ridicule, dans une politique de PMD...

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Tout à fait.

**M. Bonnardel :** ...de vous oublier puis de mettre à mort le travail que vous avez fait dans les dernières années avec aujourd'hui près de 600 000 personnes, là. Ce serait à l'encontre de ce qu'on peut imaginer puis pour se préparer pour les 10, 15, 25 prochaines années, là. Soyez assuré, si on doit modifier certaines choses pour que vous soyez, encore une fois, assuré d'où on s'en va, on va le faire. On va le faire.

**Le Président (M. Polo) :** Bienvenue à... j'allais vous dire : Bienvenue en politique. De se faire mal citer... M. le député de Beauharnois.

**M. Reid :** Merci beaucoup, M. le Président. J'aimerais vous entendre sur votre clientèle type. Comment... Le profil de la clientèle puis également la provenance. Quelque part, tant de pour cent vient de Montréal... Bien, sans entrer dans le détail, mais votre gros pourcentage de la clientèle provient d'où?

**M. Ouellet (Jean-Sébastien) :** On peut observer trois pôles en fait, principalement, pour la provenance de la clientèle. Donc, on va avoir, en fait, principalement, des gens qui vont résider dans le Grand Montréal, on va avoir, en fait, la population qui va résider évidemment dans la belle ville de Québec, mais aussi on va avoir beaucoup d'universitaires, beaucoup d'étudiants qui vont fréquenter, par exemple, l'Université de Sherbrooke. Donc, on a ces trois pôles-là, nécessairement. Puis les transports, principalement, vont se coordonner dans ces régions-là, nécessairement. C'est sûr qu'on n'oublie pas, bien, les petites régions, qu'on pourrait mentionner, l'Abitibi... Parfois, il n'y a pas beaucoup d'alternatives, en fait, dans ce cas-ci, au covoiturage pour le déplacement. Donc, c'est un... on pourrait dire, en fait, une option de choix, là, pour les personnes qui ont à se déplacer.

Mais principalement on entend Québec, la ville de Québec, le Grand Montréal, puis on va...

**M. Reid :** ...

**M. Ouellet (Jean-Sébastien) :** Exactement.

**M. Reid :** ...centres urbains. Il y a un enjeu aussi qui a été soulevé tout au long de la commission, c'est au niveau de la sécurité des conducteurs. Vous avez parlé... bon, vous avez une façon de faire pour s'assurer que le conducteur est correct, mais est-ce que vous allez plus loin? Parce qu'il y a toujours une question d'inquiétude du passager ou du covoitureur. Qu'est-ce que vous...

**M. Ouellet (Jean-Sébastien) :** On a un processus, en fait, dans ce cas-ci. La sécurité, pour nous, va venir principalement dans la vérification du permis de conduire, mais pas seulement dans la vérification du permis de conduire.

Donc, à l'inscription, lorsqu'un membre, en fait, dans ce cas-ci, va s'inscrire sur la plateforme pour devenir conducteur, il est soumis à l'obligation de fournir un permis de conduire pour ouvrir son dossier.

Par la suite, évidemment, nous, dans ce cas-ci, dès que le conducteur va afficher un transport, on a une équipe au service à la clientèle — donc, on parlait tout à l'heure du nombre d'employés, là — une équipe de plus de 17 représentants au service à la clientèle qui vont contacter le membre dès le départ, en fait, dans ce cas-ci, pour s'assurer que les informations téléphoniques, nominatives, sont à jour dans le dossier, évidemment, c'est toujours très important avant le premier départ.

Par la suite, évidemment, on va aussi expliquer le fonctionnement du service. Donc, on va prendre le temps d'avoir un contact avec tous les membres. On parle à tous les membres de notre communauté, c'est important pour nous. Donc, on va expliquer le fonctionnement du service. S'il y a des questions, on réaligne un petit peu, dans ce cas-ci, les appréhensions du membre, dans ce cas-ci, le conducteur.

Puis, par la suite, le membre est évalué. Donc, pour les cinq premiers départs, toujours l'équipe au service à la clientèle s'assure de toujours faire l'évaluation de vive voix avec les membres qui ont covoituré avec ce conducteur-là pour que tous les membres aient des étoiles, donc, des étoiles, qu'ils soient évalués sur la plateforme. Ces étoiles-là vont servir, évidemment, aux passagers par la suite sur le site Internet à faire un choix, donc choisir avec quel conducteur ils vont pouvoir covoiturer.

Et, par la suite, après ça, dès qu'on a, on pourrait dire, un nombre d'évaluations minimum requis, l'évaluation est laissée à la discrétion du membre passager. On peut, dans le cas où est-ce que, par exemple, parce que ça peut arriver, nécessairement, on a une évaluation moins positive, contacter... et, ça, on va le faire automatiquement, contacter le membre passager qui aura rempli l'évaluation pour prendre les détails en note, s'il y a un besoin, discuter avec les autres passagers pour bien documenter le dossier et intervenir en cas de besoin. On peut aussi signaler un membre, c'est-à-dire, de facto, tous ses transports vont être évalués par téléphone. Donc, c'est un processus, en fait, qui est spécifique, qui est à part, un outil qu'on a, en fait, pour...

**M. Reid :** Les antécédents judiciaires, c'est-u vérifié?

**M. Ouellet (Jean-Sébastien) :** Antécédents judiciaires, je dois confirmer en tant que tel qu'on ne va pas là, en tant que tel. Donc, on va plutôt s'assurer que le conducteur, nécessairement, soit en mesure d'opérer un véhicule dans le cadre d'un covoiturage, et c'est sûr qu'on va prendre le temps de discuter avec lui. Mais antécédents judiciaires, je dois vous confirmer que non.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Ce ne sont pas des employés, comme disait le monsieur de Netlift juste avant nous. Donc, c'est des citoyens. Donc, je ne sais même pas si on a le droit d'aller là, en fait.

**M. Reid :** Vous avez mentionné une phrase tout à l'heure, puis je veux juste vous entendre, vous avez mentionné : Le covoiturage dérange. Est-ce que vous pouvez élaborer un petit peu là-dessus, s'il vous plaît? Ça a piqué ma curiosité.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Le covoiturage, qui qu'il ne dérange pas? Il ne dérange pas les régions, parce qu'on a besoin d'habiter notre territoire. Il ne dérange pas la planète, il ne dérange pas les changements climatiques. Je pense que c'est assez évident, qui il dérange. Qui fait qu'est-ce qu'on fait? Qui fait des Montréal-Québec? Qui fait des Québec—Sept-Îles? Bon. Ça, c'est là où est-ce qu'on dérange.

Par contre, il y a une super belle complémentarité avec les services de transport interurbains. Pourquoi? Parce qu'ils ne vont pas partout, et nous, on va partout au Québec. Donc, ça, c'est génial. Par contre, ce n'est pas des axes qui sont aussi populaires.

Mais c'est clair que le covoiturage, c'est une épine dans le pied, mais qui sera toujours là. Est-ce qu'on va faire disparaître une épine verte? C'est un peu ça, la question. Ça fait qu'il dérange, et tant mieux, en fait. Pourquoi? Parce qu'il est populaire.

**M. Reid :** Merci beaucoup.

**Le Président (M. Polo) :** M. le député de Bourget.

**M. Campeau :** Moi qui aime beaucoup jouer avec les mots, j'ai bien aimé ça quand vous avez parlé d'une appellation contrôlée. Mêler la SAQ avec le covoiturage, oui, elle était bonne.

Pourriez-vous me parler un peu plus de votre clientèle? Hommes versus femmes, l'âge moyen. Est-ce que les particularités... mettons, un groupe de femmes voudrait voyager ensemble, mais ne veulent pas voyager avec des hommes, par exemple. Sécurité, nombre de kilomètres moyen fait.

• (11 heures) •

**M. Ouellet (Jean-Sébastien) :** Pour la population hommes-femmes, on peut entendre, en fait, dans ce cas-ci, dans la communauté en date d'aujourd'hui, un pourcentage de 53 % de femmes contre, dans ce cas-ci, 47 % d'hommes. Est-ce qu'une femme peut choisir de covoiturer simplement, seulement avec des femmes? Non. Pour nous, ça va à l'encontre, en fait, des valeurs de partage, de mise en contact, nécessairement. Une crainte qui peut s'opérer dans le covoiturage, c'est nécessairement aller vers l'inconnu, rencontrer quelqu'un qu'on ne connaît pas. Chez Amigo Express, on va toujours expliquer nécessairement que, bien qu'on covoiture avec un inconnu, on covoiture avec un Amigo. Et c'est la force d'Amigo Express, c'est d'encadrer, en fait, bien de prendre en charge, dans ce cas-ci, les membres, pour s'assurer que les



membres entre eux, nécessairement, ils aient des bonnes expériences. Une personne, dans ce cas-ci, qui pourrait avoir des craintes peut être rassurée aussi avant le départ, nécessairement, et contacter le conducteur ou le passager, parce que ça va aussi à l'inverse, nécessairement, les informations sont transmises, sont mises disponibles après la réservation sur le site Internet. Donc, aspect... on pourrait parler nécessairement de sécurité, parce que vous avez parlé de femmes et sécurité. Pour nous, ce n'est pas quelque chose qui va ensemble, c'est plutôt nécessairement, en tant que tel, une situation où est-ce qu'on va plutôt s'attarder au membre, non pas à son sexe.

**M. Campeau** : L'âge moyen des amigós ou des amigás?

**M. Ouellet (Jean-Sébastien)** : Vous serez surpris. Il y a en fait, dans ce cas-ci, des tranches d'âge qui sont très, très variées dans la communauté. Principalement, par contre, on a une très grosse communauté, on ne peut pas le nier, là, d'étudiants. Donc, il y a beaucoup, beaucoup d'étudiants qui vont utiliser la plateforme. On pourrait parler d'une moyenne d'âge, en ce moment, d'environ 27 à 30 ans, on pourrait dire. Donc, la tranche 25-30, oui.

**M. Campeau** : En général, les courses que vous faites sont de distance de... Vous allez me dire que c'est variable, bien sûr, là, mais...

**M. Ouellet (Jean-Sébastien)** : Oui, encore, mais on peut...

**M. Campeau** : Vous n'en avez pas beaucoup de 1 à 2 kilomètres. Vous allez en avoir... ça va être beaucoup plus grand que ça.

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : C'est des départs ponctuels, donc c'est sûr que le domicile-travail, nous, on n'y touche pas vraiment encore. On a un outil domicile-travail, là, tu sais, qui est utilisé, mais ce n'est pas ça, le centre de nos activités. Donc, je ne sais pas exactement ce serait quoi, la moyenne de kilométrage, là.

**M. Ouellet (Jean-Sébastien)** : Ça va varier. Je ne pourrais pas non plus, malheureusement... en fait, on ne pourrait pas vous donner une fausse information, vous renseigner par rapport à ça. Par curiosité, ça serait simplement d'ouvrir la plateforme puis de voir le nombre de transports. Je vous dirais généralement du Montréal-Québec, hein? Donc, on parle d'environ 300 kilomètres, hein? Je ne connais... oui?

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Jean-Sébastien amène quelque chose d'intéressant aussi, c'est qu'Amigo Express, c'est ouvert, hein? On parlait... j'ai entendu hier, j'ai attrapé la commission au vol, là, je ne sais pas c'était qui qui était là, mais on parlait de divulguer l'information. Tout ce que vous avez à faire, ça serait aller sur amigoexpress.com, puis vous voyez tous nos départs, là, tu sais. Donc, il n'y a rien de caché.

C'est sûr que, si vous voulez aller voir qu'est-ce qu'il se passe de... antécédent, là, si on veut... Mais, ça, nous, on a déjà été contactés par le ministère des Transports puis on a manifesté beaucoup d'ouverture, en fait, à divulguer certaines informations, pourvu qu'on conserve la confidentialité des membres, là. Donc, il n'y a aucun problème là-dessus.

Ça pourrait être vraiment très intéressant, en fait, de voir comment est-ce qu'on pourrait développer le covoiturage ailleurs aussi, dans les régions. Je pense qu'il y a un besoin criant de covoiturage. Ça donne une fausse impression : on a l'air d'être gros puis populaires, là, mais la moyenne de personnes dans un véhicule sur nos autoroutes, c'est 1,25. On a besoin de 10 fois plus de covoiturage au Québec, surtout pour les régions. Donc, c'est pour ça qu'on pense que c'est important que le... on ne parle pas juste de domicile-travail, on ne parle pas juste de VTC ou de transport à la demande, mais que... Puis ça, c'est un peu de notre faute, là, en fait, là. Nous, on se concentre vraiment sur nos membres, là, puis sur faire fonctionner ça, puis c'est le bouche à oreille, mais, si on pouvait avoir de l'aide du gouvernement pour parler davantage du covoiturage interurbain, surtout pour les régions, en fait, nous, on serait vraiment intéressés à collaborer pour ça.

**M. Campeau** : Merci beaucoup. Moi, je n'ai pas d'autre question.

**Le Président (M. Polo)** : M. le ministre.

**M. Bonnardel** : Oui. C'est quoi, le pourcentage, là, la concentration de ces courses faites, je pense, principalement, Montréal-Québec? Quand vous dites : Il faudrait qu'on soit peut-être plus connus au Saguenay, en Abitibi...

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Bien, il y a déjà beaucoup de départs, tu sais, qui se font vers la Gaspésie, le Bas-Saint-Laurent, tout ça, mais, là-bas, tu sais, c'est un peu l'oeuf et la poule, là, tu sais. Comment on fait pour que les gens arrêtent de s'acheter un char puis dire : Aïe! Il y a assez de covoiturage pour que je n'aie plus besoin de m'en acheter un, autrement dit. Donc, c'est... je pense que ça passe par un effort de promotion. Quand ça va devenir vraiment évident que, aïe! il y a un départ aux demi-heures, là, vers Québec, à partir de Baie-Comeau, exemple...

**M. Proulx (Félix)** : Bien, on est dans une situation particulière où la communauté, c'est aussi le produit en même temps. Donc, ça prend une certaine base, une certaine masse critique pour que ça fonctionne bien. Ça fait que, traditionnellement, Amigo Express s'est étendu, pour faire l'image, un peu en tache d'huile. Donc, en ce moment, par exemple, on a des trajets qui vont quand même assez facilement jusqu'à Toronto, quand même assez facilement jusqu'à Sept-Îles, etc., mais on n'en

a pas beaucoup, par exemple, sur la côte ouest. Donc, ce qu'on voit, en fait, c'est que cette masse critique là grandit, mais avec une certaine proximité géographique. Donc, à savoir comment faire pour rendre ça plus populaire en région, bien ça commence par bien développer les axes entre les principales villes de régions.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** L'axe principal Montréal-Québec est super important, pourquoi? Parce que les gens de Québec, Montréal, bien, ça va leur arriver d'aller en région. Donc, ça, c'est des gens qui sont déjà convertis au covoiturage, donc c'est des gens : Aïe! Il faut que j'aille voir ma mère, c'est la fête des Mères, je m'en vais à, je ne sais pas, moi, Forestville, bien c'est des gens qui, spontanément, vont l'annoncer. Donc, les axes qui sont très populaires, c'est un peu le bassin, en fait, qui fait que ça se répand comme en toile d'araignée ou en tache d'huile, si on veut.

**Le Président (M. Polo) :** Parfait. Je vois le député de Rivière-du-Loup—Témiscouata qui souhaiterait intervenir.

**M. Tardif :** Merci. Alors, rapidement, oui, Allo-Stop, je suis de cette génération-là et j'ai bien connu. Amigo, bien j'ai une jeune fille, donc bravo pour l'ouvrage que vous faites et surtout les services que vous offrez. Ce qui m'intéresse, évidemment il y a beaucoup de départs Montréal-Québec, Québec-Sherbrooke, on le sait, que c'est le triangle d'or, je reviens aux régions, et vous comprendrez, comme représentant régional... Qu'est-ce que vous avez à faire... au niveau de votre notoriété, je pense que c'est clair aussi, mais qu'est-ce que vous voulez faire concrètement pour offrir aux régions ou interrégions, vous avez abordé brièvement, mais avez-vous un plan d'entreprise pour pouvoir et vouloir développer cet aspect-là? Je vais prendre l'exemple Rivière-du-Loup-Rimouski, Rivière-du-Loup—Matane, est-ce qu'il y a quelque chose de votre côté, il y a une réflexion ou il y a quelques éléments qui s'en viennent pour ça?

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** J'aimerais vous dire oui, mais la réflexion, elle est entamée, elle est entamée depuis longtemps. Ce qui arrive, c'est que nous, on s'est fait connaître beaucoup par le bouche à oreille, en fait, puis c'est là-dessus qu'on a mis depuis le début, donc on a fonctionné avec du référencement. Ce qui arrivait, c'est qu'on offre, et on offre toujours la possibilité, pour un membre du service, d'abonner gratuitement un ami pendant six mois. Donc, on a essayé de faire de la publicité, cela dit, là, même en région, je me souviens qu'on avait fait une brochure dans les Publi-sac, on a essayé plusieurs choses, mais c'est réellement le bouche à oreille qui fonctionne bien. Et puis je vous dirais même que, par des efforts publicitaires, on s'est même dit, à un certain moment, on va aller à *L'oeil du dragon* mais version anglophone, à la CBC, ça s'appelle *Dragons' Den*. Moi, je déteste passer à la télé ou... bon, tout ça, mais on va le faire, on va se sacrifier, c'est ça, ça fait que rappelez-moi pas une quatrième fois, s'il vous plaît.

**Une voix : ...**

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Oui. Mais ce qu'on s'est rendu compte, c'est que, dans l'espace d'une soirée, 1 000 membres. Le lendemain, 500, puis ça s'est amenuisé après. Mais ce qu'on remarque, c'est que le bouche à oreille, puis de focuser sur notre clientèle, puis d'offrir un excellent service, 1 000 membres par semaine, régulièrement, toujours, c'est comme ça qu'on progresse. Donc, on n'est pas assez... on devrait faire venir, peut-être, de l'expertise, en fait, un peu plus pour maîtriser ça, la publicité, maîtriser le marketing, mais c'est une fierté qu'on a de dire : Nous, on ne fait pas de publicité, là, nous, on n'en fait pas de lobbying, là. Nous, notre publicité puis notre lobbying, là, ça s'appelle du service à la clientèle. Mais c'est un défaut, puis j'entends tout à fait ce que vous me dites. J'aimerais ça pouvoir vous dire : Oui, on a un plan pour les régions, mais on a essayé plusieurs choses, mais ça n'a jamais vraiment fonctionné, bon, selon nos espérances, malheureusement. Mais peut-être que...

**M. Proulx (Félix) :** Oui, bien, ceci dit, je veux quand même préciser que les exemples que vous avez donnés, Rimouski, Rivière-du-Loup, Matane, généralement, il est assez facile de trouver des trajets, là. C'est sûr que... je considère, en fait, que c'est des corridors qui marchent déjà assez bien.

**M. Tardif :** Donc, je prenais ces exemples-là...

**M. Proulx (Félix) :** Oui, c'est ça...

**M. Tardif :** ...j'étais dans ma région, mais j'en connais d'autres, là.

**M. Proulx (Félix) :** En fait, ce que je veux dire, c'est que c'est sûr que, là où va parler, peut-être, plus de difficulté à aller rejoindre les gens, on parle quand même de communautés beaucoup plus petites que ça, là, par exemple, qui ne seront pas sur la route entre un grand axe. Mais, quand on parle de régions comme, par exemple, la Gaspésie, le Saguenay, l'Abitibi, ils sont desservis dans la mesure où il n'est pas difficile pour une personne qui peut être un petit peu flexible avec les heures, là, de se trouver facilement un trajet pour voyager.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** On offre des destinations intermédiaires aussi. Donc, une personne qui annonce, mettons, Montréal vers Gaspé, il va pouvoir égrainer, tu sais, sa route puis dire : J'arrête à Drummondville, à Québec, à Montmagny, bon, tous ces endroits-là, donc on peut offrir plusieurs possibilités. Si on veut même prendre des gens en route aussi, donc la plateforme le permet, puis on encourage les gens à le faire aussi. Quand on annonce un départ, il y a une grosse annonce qui dit... Oui?

**Le Président (M. Polo) :** Merci beaucoup. Je suis désolé d'interrompre votre réponse. Votre temps est écoulé pour le groupe gouvernemental. Alors, j'invite l'opposition officielle, M. le député de La Pinière, à procéder. Vous avez 17 minutes.

• (11 h 10) •

**M. Barrette :** Merci, M. le Président. Alors, bienvenu. À mon tour de vous souhaiter la bienvenue à cette consultation.

Vous étiez là tantôt, là, je vous ai vu. Alors, bon, je pense que vous êtes dans la gang de ceux que tout le monde comprend ce que c'est, là. C'est vous autres qui êtes dans le coin, pas dans le champ gauche, dans le coin gauche.

Vous avez beaucoup de préoccupations sur votre reconnaissance et la perception que le milieu politique peut avoir de votre milieu puis vous souhaitez très clairement à ce que ce qui est dans la loi actuelle soit reconduit, n'est-ce pas? C'est un peu l'esprit de votre mémoire, là. Mais il me semble qu'il y a des choses qui ne sont pas là qui vous voudriez qui soient, ça se peut-u? Dans la loi actuelle, là, qui...

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Il y a quelque chose qui est reconduit, mais qui est reconduit de façon bizarre. C'est la limite de contribution pour les passagers. Puis je vais vous lire qu'est-ce qu'il y a dans la loi actuelle puis je vais vous lire qu'est-ce que...

**M. Barrette :** Je ne me rappelle pas si...

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Bien, je l'ai ici, dans notre mémoire, c'est la page... attendez, là... c'est la page 8. Donc, la loi actuelle, pour ce qui est de la contribution de nos conducteurs : «Le transport est offert moyennant une contribution financière qui se limite, quel que soit le nombre de personnes à bord de l'automobile — j'aurais dû le souligner, là — aux frais de l'utilisation de celle-ci...» Donc, là, c'est clair, là. Ça, c'est codé. En programmation, on dirait «hard coded» dans la loi. C'est pour tes frais. C'est tout.

Dans le projet de loi, à quoi ça ressemble, c'est... puis ça, je l'ai à la page... O.K., excusez-moi, je l'ai un peu plus loin... je l'ai à la page 11 : «La somme versée pour une course, pour chaque passager, n'excède pas le montant prévu par [le] règlement du gouvernement.»

Donc, de un, pour chaque passager, on pense que c'est une erreur, puis, de deux, le règlement du gouvernement, on appelle ça un «back door» en programmation. Donc, c'est quelque chose qui n'est pas hard codé, c'est quelque chose qui est en dehors de la loi. Donc, s'il y a une administration qui arrive puis qui est très favorable au covoiturage, le règlement, wou hou! Puis une administration au contraire qui ne serait pas favorable au covoiturage pourrait dire : Bien, on va baisser ça, tu sais.

Nous, dans le fond, ce qu'on dit, c'est : Pourquoi avoir changé ça, pourquoi pas, laisser... si vous voulez mettre une limite d'argent, là, peut-être que vous ne voulez pas la mettre, je ne sais pas, pour nous, ce n'est pas la condition essentielle, mais si vous voulez la mettre, mettez-la pour que ça dit exactement ce qui en est. Donc c'est quoi, le covoiturage? C'est payer les frais d'utilisation de mon véhicule. «That's it.»

Donc, là, on fait référence à un règlement que nous, on ne sait pas c'est quoi ce règlement-là, parce qu'un règlement par passager, nous, on n'en connaît pas. On connaît un règlement pour le remboursement des frais de déplacement. Mais il n'y a pas de question de par passager, là-dedans, là. Donc, par passager, c'est une erreur puis référer à un règlement externe, pour moi, c'est une erreur aussi. On devrait dire clairement : Bien, c'est les frais de déplacement.

**M. Barrette :** ...dites comme ça, là, est-ce que vous estimez que, si ce n'est pas explicite, comme vous venez de le dire, ça permet, par la porte d'en arrière, de faire ce que vous ne souhaitez pas, c'est-à-dire du covoiturage commercial, à but lucratif.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** ...pas qu'est-ce qui n'est pas du covoiturage, puis il y a un côté gauche puis un côté droit. Côté gauche, bien on ne souhaite pas quelque chose qui est tellement prohibitif au transport commercial que ça ne nous tente plus de faire du covoiturage. Une limite par passager, ce serait ça, là. Tu as droit à 10 \$ pour Montréal-Québec. Puis là la personne qui dit : Bien, moi, j'ai juste une place dans mon véhicule. Si c'est par passager, je n'ai pas d'incitatif à le faire. Ça ne me tente pas. Puis ce qu'on ne souhaite pas... Puis ça, ce serait trop sévère si on veut. Puis quelque chose de trop lousse, bien, là, ce qu'on verrait apparaître, c'est des gens que tu sens très bien qu'ils font ça pour faire de l'argent. Pour nous, ce n'est pas du covoiturage. Mais, par contre, si la condition essentielle est là, si le gouvernement...

Moi, je ne pense pas qu'on ait besoin de rajouter un incitatif de plus, là, parce que le covoiturage, c'est avantageux de le faire. Si vous faites du covoiturage ce soir, vous demandez 15 \$ par passager, vous payez votre plein d'essence. Est-ce que vous avez besoin d'un incitatif de plus que ça? Je ne pense pas.

Donc, pourquoi avoir fait ça? Dans le fond, moi, c'est un peu... je n'aurai pas la chance de le faire, mais j'aurais envie d'envoyer la question au gouvernement, là. Le fardeau de la preuve leur appartient, là. Pourquoi avoir changé ça? Je ne le sais pas. Je ne sais pas c'est quoi, l'intention qu'il y a derrière ça.

**M. Barrette :** Mais vous estimez que ça ouvre des possibilités qui pourraient être négatives pour votre forme classique de covoiturage.

**M. Proulx (Félix) :** En fait, ce qui ouvre la porte peut-être à une mauvaise utilisation de la loi en cours, c'est le fait que ce montant-là défini par personne, il est inscrit dans une exclusion. Donc, en bas d'un tel montant par passager, la raison du transport n'est plus importante, alors que, comme on disait tout à l'heure, le prix n'est pas, à mon avis, le bon levier parce que les gens ont des réalités différentes, ont des véhicules différents, font un kilométrage différent.

Donc, la manière dont l'exclusion est conçue en ce moment, d'une certaine manière, encourage, effectivement, une fausse utilisation du covoiturage, parce que quelqu'un qui fait des allers-retours en minivan comme ça, il n'a plus de compte à rendre à personne s'il est capable de faire un petit profit en dessous du montant par passager qui est spécifié.

**M. Barrette** : C'est un peu là où je voulais aller, parce que, quand on fait une règle qui vise une affaire spécifiquement, on l'écrit directement pour la finalité, alors que, là, elle fait votre affaire par l'exclusion, mais on peut passer à côté de l'exclusion si on est dans des conditions x, y, z.

**M. Proulx (Félix)** : Oui, à peu près. C'est essentiellement ça, là. Donc, on...

**M. Barrette** : Donc, vous souhaiteriez... Parce que, dans la loi actuelle, c'était clair?

**M. Proulx (Félix)** : Très clair. Oui, oui, vraiment très clair. Ça ne pourrait pas être plus clair que ça.

**M. Barrette** : Parce que, moi non plus, là, puis je ne pense pas que... Je ne prête pas d'intention d'aucune manière, là, mais moi non plus, je n'ai pas compris pourquoi ce n'était pas reconduit directement. Alors, on en discutera à l'étude détaillée, là, mais...

**M. Proulx (Félix)** : Je pense qu'on a voulu... Je ne veux pas parler à leur place, mais je pense qu'on a voulu encourager ou, tu sais, viser un type de covoiturage en particulier puis dire : Ça serait le fun que, bon, pour ce contexte-là... Puis je pense que Netlift l'a bien expliqué, là, c'est qu'on a peut-être besoin d'un petit plus, tu sais. Attendre 20 minutes un passager pour un départ domicile-travail, c'est plus tannant que pour un départ Montréal-Québec que tu fais une fois semaine, là, tu sais. Le contexte est tellement différent. Donc, on a voulu cibler, dans le fond, ça, l'encourager, mais, ce faisant, on a créé comme deux catégories. 100 kilomètres puis le reste. Puis nous, on devient le reste. Puis les conditions de la... La loi n'est pas reconduite pour nous. Puis c'est juste ça.

**M. Barrette** : Alors, il y a cet élément-là. Il y a-tu d'autre chose? Je vous donne l'occasion de préciser, si vous sentez le besoin de le faire, par rapport à la loi actuelle. Il y a ce dont on vient de parler. Il y a-tu autre chose?

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Bien, il y a une autre chose. Pour moi, ça serait le... C'est un message que je lance aux élus, mais aussi aux journalistes, là. Covoiturage, là, s'il vous plaît, là, arrêtez d'utiliser ça à toutes les sauces. C'est un peu ridicule, là, tu sais, à partir d'un certain moment. Ils sont très habiles, hein? Ils sont arrivés puis covoiturage, covoiturage, covoiturage. Puis, même si je le dis là, dans leurs prochaines interventions, ils vont encore le dire, covoiturage urbain, covoiturage urbain, covoiturage commercial. Ils n'arrêtent pas. Ils n'arrêteront jamais. Le message, c'est aux élus puis aux journalistes. «Come on», là, faites votre travail, là, tu sais. Excusez, mais c'est un peu ça. Puis, dans la loi, ça, c'est bien fait, on définit le covoiturage, tu sais. Puis je suis comme content que ça soit là. C'était là, c'est encore là. C'est juste que nous, on est exclus, là. Je pense, ça va s'arranger. J'ai extrêmement confiance que ça va s'arranger. Mais le message est...

**M. Barrette** : Bien, si la définition est là, puis vous êtes heureux, puis vous êtes exclus, là, il y a quelque chose qui ne marche pas, là.

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Non, non. Moi, je ne suis pas heureux d'être exclu, là. Non, non, mais ce que je comprends, c'est que l'intention du gouvernement, c'est de remédier à ça. Je le vois quasiment comme une erreur d'inattention, si on veut. Puis ça se pardonne. Puis, cela dit, je pense que c'est caractéristique aussi. En entrepreneurship, on voit ça, on veut faire bouger des choses, puis il faut essayer des choses pour faire bouger des choses. Puis un programmeur qu'on fait rentrer chez nous, qui est motivé, qui a des idées, il va scraper du code. Puis moi, je trouve ça correct. Je trouve ça correct d'avoir un gouvernement comme ça qui essaie des choses, mais qui est prêt à corriger le tir, là. Puis là il y a une mégacorection de tir à faire, là. Puis je pense qu'elle va être faite. Je l'espère du moins, sinon je vais être extrêmement déçu. Puis, au nom de notre communauté de membres aussi, ça va être extrêmement décevant si ce n'est pas corrigé.

**M. Barrette** : L'autre élément. Vous avez dit il y a un instant que, ça, c'était clair, là, pour Netlift, vous avez constaté, parce que j'ai vu que vous étiez là lorsqu'ils ont fait leur présentation, que ce n'était pas clair pour moi. Vous vous voyez... Je vais poser ma question en deux temps, c'est la même. Ma question, c'est : Comment vous vous voyez par rapport à Netlift? Et quel est l'impact, soit pour vous soit pour eux, du 100 kilomètres? Le 100 kilomètres, là, il y a un tort? Il n'y a pas de tort? Il défait quelque chose? Il fait quelque chose?

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Bien, grosso modo...

**M. Barrette** : Le 100 kilomètres n'a aucun intérêt pour vous autres?

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Grosso modo, en bas de 100 kilomètres, ça nous concerne très peu. De la manière dont on l'a compris, de la manière dont on connaît Netlift, ils ont un modèle d'affaires différent. Ils visent vraiment plus le domicile-travail. De la manière... Ce que j'ai compris tout à l'heure, c'est...

• (11 h 20) •

**M. Barrette** : Je vous interromps, mais ils ont quand même dit que, et je vais les citer, là, ils ont un enjeu de, entre guillemets, part de marché, là. Alors, quand on a un enjeu de part de marché, soit on en a besoin soit on le veut. C'est de même. Alors là, moi, je n'ai pas compris, là, que tout était resté dans le coin gauche, là, dans la philosophie de Netlift. Ce n'est pas une critique que je fais, je ne fais que constater un certain degré de confusion dans cet univers-là, là, dans ce qu'on exprime. Alors que vous autres, votre position, elle est d'une clarté... C'est tellement clair qu'on ne vous voit plus. Ça fait que c'est très clair, votre affaire. Maintenant... Alors là, moi, quand l'autre groupe, là, qui... c'était un petit peu plus confus, ce n'est pas méchant, ce que je dis là, là, mais il y a l'enjeu du 100 kilomètres. Ça fait que là, vous autres, là, le 100 kilomètres, là, ce n'est pas un problème. Puis je vais poser la question, tiens, je vais passer par la négative : Si le 100 kilomètres est aboli, là, êtes-vous heureux, malheureux, indifférent?

**M. Proulx (Félix)** : Bien, je pense que, si le 100 kilomètres est aboli, c'est sûr qu'il y a un danger, parce que, là, on ne parle plus, par exemple, les montants maximums. Est-ce que ça va être possible, par exemple, pour une personne de charger le prix qu'il souhaite pour un trajet entre Montréal puis Québec? Bon, là, est-ce qu'il peut y avoir des abus? Je comprends que le gouvernement semble vouloir continuer dans l'idée qu'il va y avoir une limite maximum quand même qui existe, qui est de 0,43 \$ du kilomètre, mais je... donc, je ne crois pas que telle qu'elle est là, la loi pourrait être pareille, mais sans la condition du 100 kilomètres, parce que ça permettrait effectivement à ce que des gens déguisent des trajets commerciaux en covoiturage parce que le montant pourrait être extrêmement élevé.

**M. Barrette** : O.K. Et la limite du 0,43 \$, parce que précédemment elle a été évoquée comme étant quelque chose à modifier, parce que vous, vous êtes d'une philosophie où, techniquement, vous ne voulez même pas vous rendre à 0,43 \$, là.

**M. Proulx (Félix)** : Non, c'est ça. C'est sûr que, des fois, on peut s'en approcher un petit peu. Les gens qui ont des véhicules à plus haute capacité, ils vont faire des distances un petit peu plus courtes. Des fois, on va regarder, on va voir qu'on s'approche du 0,43 \$, mais ça reste l'exception beaucoup plus que la règle. Donc, c'est sûr que nous, une... si la limite est à 0,43 \$ du kilomètre puis que c'est une limite qui est par course, c'est quelque chose qui affectera très peu, là, l'utilisation générale des membres.

**M. Barrette** : Est-ce que vos courses sont toujours... vous devez avoir des statistiques là-dessus, là, est-ce que vos courses, par définition, sont toujours au-delà de 100 kilomètres?

**M. Proulx (Félix)** : Pas nécessairement.

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Je vous dirais qu'en très grande majorité, mais...

**M. Barrette** : Oui, mais pas totalement?

**M. Proulx (Félix)** : Dans les faits, oui.

**M. Ouellet (Jean-Sébastien)** : Il peut y avoir, en fait, des courtes distances, comme par exemple Sherbrooke-Magog, mais c'est toujours interurbain, ce n'est jamais intraurbain.

**M. Barrette** : Je vous pose la question parce que, comme vous... je m'excuse, là, je n'ai pas saisi le nom de chacun, là, quand vous avez été prononcés, là... C'est dans l'esprit du 100 kilomètres. Il y a la problématique d'être reconnus par l'exclusion, il y a la problématique du 100 kilomètres, alors, il y a ceux qui en font en dedans de 100 kilomètres à la condition de; vous autres, vous êtes majoritairement au-delà de 100 kilomètres, mais, si vous faites du moins de 100 kilomètres et vous êtes dans une exclusion, vous êtes où? Je ne vous demande même pas de répondre, je ne sais pas exactement où est-ce que vous allez être dans ce cas-là, moi-même.

**M. Proulx (Félix)** : Bien, grosso modo, on n'a pas de problème à ce que les contraintes soient moindres en bas de 100 kilomètres, ça ne nous pose pas de problème particulier, c'est une part extrêmement faible des trajets qui sont chez nous. Donc, si on dit : Bien, en bas de 100 kilomètres, il y a un moins grand nombre de contraintes qui s'appliquent, les incitatifs peuvent être plus grands, ça ne dérangera pas... c'est sûr que ce n'est pas un point spécialement négatif, en ce qui nous concerne.

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Non, c'est même positif pour le covoiturage en général au Québec, là, je pense. On essaie quelque chose, est-ce que ça va fonctionner? Je ne le sais pas. On va voir.

**M. Barrette** : O.K. Vous avez dit que vous étiez rendus à 500 000 membres. Le ministre vous a souhaité de vous rendre à 1 million. Je n'ai pas de critique à faire là-dessus. Avez-vous... pourquoi vous n'êtes pas rendus à 1 million en 40 ans?

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Bien nous, ce n'est pas 40 ans, là. 40 ans, c'est le covoiturage interurbain. Avant nous, c'était Allo-Stop.

**M. Barrette** : O.K.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Nous, ça fait... Allo-Stop. Allo-Stop...

**M. Barrette :** Oui, je sais, vous avez été... vous vous êtes convertis de nom, là, quand?

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Non, non, non. On n'est pas Allo-Stop, nous, là. Allo-Stop est...

**M. Barrette :** Non, je sais, je sais, mais vous êtes la suite de ça.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Oui, c'est ça. Tout à fait. Ça a été lancé en 2006. Pourquoi on n'est pas rendus à 1 million... bien on essaie.

**M. Barrette :** ...poser la question plus précisément, là : Votre courbe de croissance, est-ce qu'elle plafonne ou... vous êtes rendus en...

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Au Québec, elle commence à plafonner un peu, il faut l'avouer. Donc là, nous, on essaie de développer d'autres marchés, l'Ontario, entre autres. Donc, on va voir qu'est-ce qu'on peut faire par là. Mais notre philosophie entrepreneuriale est très particulière, puis il y a bien des gens qui trouvent qu'on est fous, là, mais nous, notre focus, c'est nos clients. Donc, on a quelque chose à offrir au Québec, on l'améliore...

**M. Barrette :** Mais vous n'êtes pas fous, là, c'est le discours du ministre, alors...

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Non, mais dans le sens qu'on n'est pas la croissance à tout prix. On a eu des offres d'achat, on a eu plein de choses, puis nous, on a envie de travailler dans un projet qui fait du sens pour nous. Moi, j'ai envie de travailler avec des collègues que j'apprécie. Puis on a eu des possibilités de... on s'écarte du sujet, là, complètement, mais, oui, c'est arrivé, puis... c'est qu'il faut que ça ait du sens, là, tu sais. Nous, on souhaite... on aime le Québec, puis c'est ce qu'on veut faire, puis, si ça se développe ailleurs, tant mieux, mais ce n'est pas dans nos objectifs de partir à la conquête du monde, là. Moi, je crois que chaque région a le droit d'avoir ses royaumes. Il y a une communauté qui se part en Colombie-Britannique, tant mieux pour eux. Nous, on a le Québec. Je ne crois pas nécessairement à un anneau pour les gouverner tous et les lier, là. Je ne sais pas, ce n'est pas dans ma philosophie de vie. Ça pourrait l'être peut-être plus, mais, pour l'instant, Amigo Express, notre focus, c'est vraiment le développer encore plus au Québec. Moi, ça m'intéresse beaucoup plus, par exemple, de développer les régions que de dire qu'on va partir aux États-Unis, là. Mais ça pourrait changer.

**M. Barrette :** O.K. Dans votre mémoire, là, vous parlez des dangers pour votre forme de... bien, en fait, le covoiturage interurbain, là, dans l'absolu, là, je pense, vous avez quasiment des droits d'auteur là-dessus. À part ce qu'il est écrit ici, est-ce qu'il y a d'autre chose?

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Pouvez-vous répéter? À part...

**M. Barrette :** En fait, la question, j'aurais pu la poser différemment : Qu'est-ce qui vous menace, dans votre esprit? Dans votre mémoire, vous avez identifié les tarifs, ce genre de choses là. Est-ce qu'il y a d'autre chose que vous avez entendu dans cette commission-ci, parce que je pense que vous l'avez suivie à distance... est-ce qu'il y a d'autre chose qui vous menace?

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Bien, l'utilisation du mot «covoiturage», comme vous avez dit. Sinon, non, il n'y a pas de chose qui nous menace. Ce qui menace, c'est le projet de loi, là, d'une certaine façon. On comprend que ça va être sûrement corrigé. Mais de ne pas reconduire la condition de la raison du transport, bien, ce qu'on expliquait, ça va faire que des gens qui veulent faire un miniprofit vont vouloir s'insérer dans notre communauté. Ça va comme gâcher la sauce. Ça, ça arrive, puis ça serait dommage.

**M. Barrette :** Menacez-vous quelqu'un?

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Menacez-vous quelqu'un?

**M. Barrette :** Oui. Bien, pas une personne, là, mais un modèle. Êtes-vous une menace pour un autre modèle?

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** O.K. On est dans une société libre, puis, si on ne menace pas personne, c'est peut-être parce qu'on n'est pas pertinent, là, ça fait que c'est comme ça je le vois.

**M. Barrette :** Ah! bien, donc, vous menacez des organisations? Parce que je suis sûr que vous pensez être pertinent.

**M. Vachon (Marc-Olivier) :** Oui, oui, tout à fait. Bien, c'est eux qui pourront le dire, là. Je ne sais pas, là. Ça ne m'intéresse pas, je focusse sur mon entreprise.

**M. Barrette :** C'est bon.

**Le Président (M. Polo) :** Merci beaucoup, monsieur...

**M. Barrette** : Je pense que mon temps est terminé, hein?

**Le Président (M. Polo)** : Effectivement, merci beaucoup, M. le député de La Pinière. M. le député des Îles-de-la-Madeleine.

**M. Arseneau** : Merci beaucoup, M. le Président. Alors, comme mon vis-à-vis de Rivière-du-Loup—Témiscouata, je suis de la génération Allo-Stop. C'est ce qui m'a permis de garder contact avec ma conjointe de 1985 et d'aujourd'hui. Donc, vous faites des relations à long terme, vous contribuez à les bâtir. Et aujourd'hui... Bien, je faisais des allers-retours à Québec une fois par semaine ou à peu près à l'époque, et aujourd'hui mes enfants viennent me visiter avec Amigo Express. Donc, tout est dans tout, comme on dit. Et je vous souhaite une bonne continuité.

Et je crois que le modèle que vous... enfin, que vous avez présenté comme un modèle québécois est fort intéressant pour des raisons environnementales, vous l'avez mentionné, pour des raisons de rentabilité parce que, visiblement, vous êtes une entreprise rentable, mais une rentabilité sociale également, ce qui distingue votre modèle de ce qui est proposé, à mon point de vue, dans la loi, sur une déréglementation, qui va certainement créer des problèmes à différents égards pour des gens qui cohabitent avec nous dans la société québécoise.

Cela dit, j'aimerais savoir, quand vous parlez de covoiturage, d'avoir l'appellation contrôlée, c'est ça un petit peu qui vous a irrité, là, de la présentation précédente? J'aimerais vous entendre là-dessus, sur votre voeu d'avoir une appellation contrôlée.

**M. Vachon (Marc-Olivier)** : Bien, ça brouille les cartes, tout simplement. Donc, une voiture de plus sur la route parce que je transporte des passagers, ce n'est pas la même chose que des voitures de moins parce que je transporte des passagers. C'est tout simplement ça. Donc, oui, c'est irritant, effectivement. Puis je pense que, pour la population générale, ça devient quelque chose qui se mélange. Mais, ultimement, ces gens-là ont le droit d'exister aussi. Puis nous, on n'est pas contre le progrès, là, ça, c'est sûr.

**M. Arseneau** : D'accord, c'est ça. Donc, ce que je comprends, c'est : ce n'est pas le modèle d'affaires ou ce qu'on propose en milieu urbain, mais c'est de voir que vous avez négligés dans la rédaction du projet de loi n° 17 qui vous a heurté.

**M. Proulx (Félix)** : Il y a aussi le fait que certains transporteurs sur demande se soient appelés covoiturage, ça a peut-être, à certains moments, nui à la perception d'Amigo Express. Des gens qui ne nous connaissaient pas sont venus vers nous en pensant qu'ils pouvaient être chauffeurs puis faire des sous. Ils pensaient pouvoir être employés. Il faut leur expliquer que ce n'est pas ça qui arrive. Parfois aussi, dans le cadre de la loi, on sent qu'on a envie de restreindre, de mettre dans un carcan, alors qu'au final le terme «covoiturage» a toujours voulu définir cette espèce d'échange là où la raison du transport, ce n'est pas les passagers, puis on trouve qu'il y a une sorte de glissement sémantique...

**M. Arseneau** : Exactement.

• (11 h 30) •

**M. Proulx (Félix)** : ...où le terme «covoiturage» risque de s'attribuer maintenant à des trajets sur demande, ce qui, pour nous, n'a aucun sens.

**M. Arseneau** : Un peu comme quand on parle de l'économie collaborative, qui ne collabore pas nécessairement avec tous dans l'intérêt de tous, on le comprend. L'utilisation d'euphémismes est assez populaire de nos jours pour faire passer l'inacceptable d'hier.

Mais donc, si je comprends bien, vous êtes satisfait de voir que le ministre ouvre la porte à modifier ou à apporter une précision suite à un manque d'inattention qui, peut-être, est dû au fait qu'il y avait davantage d'attention portée sur l'ouverture, la libéralisation, puis à faire la place aux grands de ce monde pour prendre le marché du taxi.

Alors, en terminant, j'aimerais savoir, un peu comme mon collègue de La Pinière, quels sont vos objectifs de croissance au Québec et particulièrement dans les régions parce qu'il y a une problématique réelle d'abandon des lignes de transport interurbain en région. Est-ce que ça, c'est un potentiel de développement? Dites-moi, oui, s'il vous plaît!

**M. Proulx (Félix)** : Bien, oui.

**Le Président (M. Polo)** : 30 secondes.

**M. Proulx (Félix)** : Oui, c'est sûr que nous, on est aussi efficaces que la vitesse à laquelle les gens nous adoptent. Donc, on a essayé plusieurs approches, on a essayé de faire de la publicité. Donc, généralement, on a des bons succès. Comme je le mentionnais tout à l'heure, c'est facile, mettons, de nos jours, c'est avec des dates flexibles, de se rendre jusqu'à Val-d'Or, c'est facile de se rendre jusqu'à Gaspé. On voudrait pouvoir faire plus.

**M. Arseneau** : Jusqu'aux Îles-de-la-Madeleine, c'est ce que je vous suggère.

**M. Proulx (Félix)** : Jusqu'aux Îles-de-la-Madeleine. La réalité, en fait, c'est que les corridors se bonifient au moment où on se parle.

**Le Président (M. Polo) :** Merci beaucoup. Je vous remercie pour votre contribution aux travaux de la commission. Je suspends quelques instants afin de permettre aux représentants de Lyft de prendre place. Merci.

*(Suspension de la séance à 11 h 31)*

*(Reprise à 11 h 34)*

**Le Président (M. Polo) :** Bonjour. Je souhaite la bienvenue aux représentants de Lyft. Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour votre exposé, puis nous procéderons à une période d'échanges avec les membres de la commission.

Je vous invite donc à vous présenter ainsi que les personnes qui vous accompagnent et à procéder à votre exposé. La parole est à vous.

### Lyft

**M. Fulmer (Lauren Blaine) :** Bonjour, M. le Président, M. le ministre et distingués membres de la Commission des transports et de l'environnement.

Mon nom est Blaine Fulmer, je suis gestionnaire aux affaires communautaires chez Lyft et je suis accompagnée aujourd'hui de mon collègue Funsho Owalabi, gestionnaire principal des politiques publiques, et Patrice Ryan, président de Ryan Affaires publiques.

Je vous remercie de l'occasion que vous est offerte de témoigner au sujet du projet de loi n° 17, un nouveau cadre réglementaire qui permettrait aux entreprises comme Lyft de s'établir dans la province.

Vous excuserez mon français, je n'ai pas eu beaucoup d'opportunités de pratiquer dans les dernières années. Nous tenons aussi à mentionner que Lyft est actuellement en processus de recrutement pour une équipe basée au Québec.

Pour commencer, je voudrais vous parler de l'histoire de Lyft, de sa mission et de ses nombreuses façons dont nous croyons que Lyft bénéficiera aux Québécois.

Lyft a été lancée en 2012 sur la base d'une idée qui était à la fois simple mais en même temps audacieuse : permettre aux gens de tirer profit de l'un de leurs actifs les plus importants, leur voiture, pour offrir des déplacements à leurs voisins dans leurs temps libres. La vision de nos cofondateurs était de permettre aux gens de faire de l'argent à partir de leur voiture plutôt que de simplement dépenser leur argent.

Cette vision avait également pour but de donner des nouvelles options de transport à des personnes qui, traditionnellement, avaient des options plus limitées s'ils ne vivaient pas au centre d'une grande ville. L'idée était de permettre aux gens de renoncer à la propriété d'une voiture, qui peut coûter aux Canadiens jusqu'à 13 000 \$ par année, avec la confiance qu'ils peuvent se rendre où ils veulent quand ils veulent.

À Toronto, par exemple, nous avons constaté que 63 % des utilisateurs de Lyft ne possèdent pas ou ne louent pas un véhicule personnel, et 68 % des usagers qui ne sont pas propriétaires d'un véhicule disent que Lyft a eu un impact sur leur décision de ne pas se procurer un véhicule personnel à l'avenir.

Depuis 2012, Lyft a offert plus de 1 milliard de trajets en Amérique du Nord. Nous aidons maintenant 23 millions de passagers à se rendre à leur destination chaque année et nous permettons à 1,5 million de conducteurs de compléter leurs revenus dans leurs temps libres. Nous avons contribué à réduire les cas de conduite avec facultés affaiblies, permis aux gens de se rendre facilement au travail et à l'école, et nous avons aidé les gens à accéder aux options de transport en commun en fournissant une solution de premier kilomètre, dernier kilomètre.

L'année dernière, nous avons fait un investissement de plusieurs millions de dollars dans l'environnement en créant un programme pour compenser 1 million de tonnes métriques de carbone. Nous avons acheté suffisamment d'énergie renouvelable pour couvrir la consommation d'électricité de chaque espace de bureau de Lyft, de tous nos centres de contrôle et de tous les kilomètres parcourus sur la plateforme... Nous sommes maintenant l'un des 10 principaux acheteurs volontaires de compensations de carbone sur la planète, et, chaque trajet, Lyft contribue maintenant à lutter contre les changements climatiques.

Lyft a démontré son engagement envers la communauté par d'autres moyens, y compris notre programme Round Up & Donate. Ce programme permet aux passagers de choisir une cause de leur choix en acceptant leur tarif automatiquement arrondi au dollar suivant. En un peu plus d'un an et demi, les usagers de Lyft ont arrondi jusqu'à 20 millions de trajets et ont ainsi donné plus de 10 millions de dollars américains à des causes charitables.

À bien des égards, Lyft est devenu beaucoup plus qu'une idée audacieuse. Tous les jours, nous réalisons notre mission d'améliorer la vie des gens avec les meilleurs moyens de transport du monde et de rendre nos villes plus habitables.

À ce jour, des millions de chauffeurs ont bénéficié de la plateforme Lyft. Depuis notre lancement, en 2012, les conducteurs de Lyft ont gagné plus de 10 milliards de dollars américains, et ce chiffre augmente tous les jours. Et nous ne parlons en général pas de gens qui font cela comme un moyen à plein temps de gagner leur vie. En fait, 91 % des conducteurs de Lyft ne conduisent 20 heures par semaine ou moins. Donc, Lyft permet aux gens de faire de l'argent dans leurs temps libres à leur propre rythme. Notre communauté de chauffeurs comprend des parents, des aînés, des étudiants universitaires, des enseignants pendant les vacances estivales, toute personne cherchant une occasion flexible de se trouver une source de revenus supplémentaire. En fait, 96 % des chauffeurs de Lyft disent qu'ils conduisent pour Lyft parce qu'ils veulent avoir la souplesse de choisir quand ils seront actifs sur la plateforme, et 79 % prévoient leurs heures de conduite autour de leurs heures de travail, de classe, des garderies de leurs enfants et d'autres activités.

• (11 h 40) •



Les passagers profitent également grandement d'avoir Lyft dans leur communauté, mais à plus d'égards que vous ne le pensez. Peu de gens savent que le facteur le plus important de la mobilité économique ascendante n'est pas l'éducation. Ce n'est pas non plus le logement. C'est le transport. Plus précisément, il s'agit de l'accès au transport et du temps de déplacement. Et c'est logique. Si vous ne pouvez pas vous permettre l'achat d'une voiture, les transports en commun deviennent d'une importance cruciale pour votre survie économique. 44 % de tous les déplacements en Lyft commencent ou se terminent dans les quartiers à faibles revenus.

Le transport en commun est d'une importance vitale pour nos villes, et, de lancement de Lyft, nous avons travaillé pour constituer un complément aux réseaux de transport en commun. Beaucoup de nos clients sont également des utilisateurs des transports en commun. En fait, plus de 20 % des utilisateurs disent qu'ils utilisent le transport en commun plus souvent à cause de Lyft, et nous avons maintenant des dizaines de partenariats avec les sociétés de transport en commun dans les marchés où nous opérons. Certains de ces partenariats concernent le premier kilomètre, dernier kilomètre, alors que d'autres nous ont permis d'aider les sociétés de transport à compléter les lignes de bus sous-performantes.

Les études prouvent que nos passagers sont plus multimodaux que la population en général. Selon notre rapport sur l'impact économique 2019, publié en janvier dernier, 46 % de tous les utilisateurs de Lyft prennent le transport en commun au moins une fois par semaine. À Toronto, ce nombre se situe à 83 %. Cela signifie que 83 % des passagers de Lyft à Toronto utilisent le transport en commun chaque semaine au minimum. C'est pourquoi nos partenariats de transit sont fructueux et pourquoi nous continuons à en créer davantage.

Le projet de loi tel que soumis à la soumission se rapproche d'un modèle de transport bien réfléchi et que nous pouvons soutenir. Cette position est soigneusement équilibrée pour permettre à plus d'entreprises de covoiturage comme Lyft d'opérer partout... la province tout en maintenant un niveau de sécurité publique convenable. Notre processus de vérification des antécédents nous aide à maintenir... normes de sécurité extrêmement élevées, ce qui nous a permis d'offrir des dizaines de millions de déplacements sécuritaires et abordables aux États-Unis et au Canada.

Nous croyons que le projet de loi n° 17 atteint le juste équilibre, et, pour cette raison, Lyft appuie ce projet de loi. Lyft est impatient et prêt à lancer ses activités au Québec, et nous sommes convaincus de pouvoir obtenir le soutien de consommateurs de toute la province qui utiliseront des services de covoiturage. Nous attendons avec impatience de collaborer avec les éminents membres de la commission et le ministre pour amener des nombreux avantages de Lyft au Québec. Merci pour votre temps.

**Le Président (M. Polo) :** Merci. Est-ce qu'il y a d'autres interventions? Parce qu'il vous reste un peu moins d'une minute. Ça va aller. Alors, je vous remercie pour votre... Oui.

**M. Ryan (Patrice) :** Peut-être simplement, M. le Président, je vais vous expliquer ce que j'ai demandé à Mme Cameron comme formulation. Pour la période des questions, je vais aider mes clients à comprendre les questions en traduisant, et, au besoin, je peux aider les membres de la commission à comprendre les réponses en traduisant également.

**Le Président (M. Polo) :** Merci, merci beaucoup. Je vous remercie pour votre exposé. Nous allons maintenant commencer la période d'échange. M. le ministre, la parole est à vous.

**M. Bonnardel :** Merci, M. le Président. Madame, votre français était très bon.

It's a pleasure receiving you at the National Assembly. Welcome.

Je vais poser mes questions en français, à savoir : Vous êtes une société qui est concurrente d'une autre société qui s'appelle Uber. Vous êtes installés pas mal partout dans le monde où Uber peut être, aux États-Unis ou au Canada. Vous allez avoir une offre additionnelle, nécessairement, si vous décidez de venir vous installer au Québec dans les prochaines années ou prochains mois. Qu'est-ce qui vous différencie d'Uber et des autres sociétés dans le monde, pour ne pas les nommer, c'était Careem, qui a été acheté, ou autres, là? Qu'est-ce qui vous différencie d'Uber ailleurs?

**M. Owolabi (Funsho) :** Thank you. Bonjour. Apologies for doing this in English, as we're currently looking to hire somebody here in Québec. Thank you very much for having us today. We're very excited to be here to testify before this committee.

Answer the Minister's question : I think competition is very important between companies. When two companies compete, the public benefits, and I think we have shown, as the fastest growing rideshare company in North America, that, as we compete with our larger competitor, the consumer does best.

We were founded by... Our two cofounders founded Lyft with a vision of a world in whereby we spend less time in cars and more time with each other. We were the first company in 2012 to provide rideshare... true rideshare in whereby shared rides was the primary mode in where we provided to our consumers.

We, as a company, are looking for more ways in how we can be good citizens. That's why in... I think, a year ago, we were committed to offset in changes within carbon emissions, promoting more shared rides. And, most recently, we started bringing bike shared programs, multimodal bike scooters and partner it more with public transportation. We feel that, as we become more and more ingrained in our communities and provide more and more services, that our vision of less car ownership is going to start being realized, which is better for the environment, it's better for the consumer and better corporate citizens.

**M. Ryan (Patrice) :** Si vous voulez, je peux peut-être faire le sommaire des principales nuances que M. Owolabi vient de signaler. Donc, on parlait d'un accent plus porté sur les trajets partagés entre plusieurs clients, plus d'efforts

pour la lutte contre les changements climatiques, avec le programme que décrivait Mme Fulmer, une gamme complète de services avec les scooters, les trottinettes, les vélos en libre-service, etc. Et des partenariats, dans à peu près tous les marchés où Lyft opère, avec les sociétés de transport. Donc, c'est une approche, une philosophie qui est un peu différente. Le système, évidemment, est semblable, mais la philosophie est peut-être un petit peu différente.

**M. Bonnardel** : Parlez-moi du principe de rémunération de Lyft pour un chauffeur versus Uber. Quel avantage un chauffeur a à aller chez vous versus la concurrence?

**M. Owolabi (Funsho)** : So our driver communities are very important to us. They are the ones who provide a valuable service to their communities. It's no secret that our drivers want to drive for Lyft more than our competitor. We treat them better. We have various programs in whereby we incentivize and help promote their well-being. We do a lot of partnerships through the system and their day-to-day services. The driving community is paramount to our services, and we will continue to strive to find ways to better their economic well-being.

**M. Bonnardel** : ...à moins que quelqu'un veut...

**M. Ryan (Patrice)** : Je ne sais pas si j'ai besoin de traduire, là.

**M. Bonnardel** : Traduisez.

**Le Président (M. Polo)** : Allez-y.

**M. Bonnardel** : Voulez-vous traduire?

**Le Président (M. Polo)** : Allez-y, allez-y.

**M. Bonnardel** : Allez-y.

**M. Ryan (Patrice)** : O.K. Bien, ce qu'il dit, c'est que la communauté des chauffeurs chez Lyft, là — je ne sais pas trop comment on va les appeler — la communauté est très importante pour l'entreprise. Ils ont de nombreux programmes à l'intérieur de la compagnie qui visent à favoriser le bien-être, surtout économique, de leurs chauffeurs. Et toutes les enquêtes semblent démontrer que, pour les chauffeurs, il y a une préférence marquée pour Lyft dans les marchés ou les différentes... Et je ne parle pas juste d'un concurrent, mais de tous les concurrents, les chauffeurs. Et moi, je l'ai vécu en voyageant aux États-Unis. Je ne sais pas si vous l'avez fait. Je l'ai vécu, les chauffeurs nous disent souvent : On préfère travailler pour Lyft que pour les autres. Vous savez que les chauffeurs travaillent un peu pour les différentes entreprises.

**M. Bonnardel** : Une question un peu plus précise. On a posé la question à Uber hier, à savoir, un chauffeur chez Uber, il gagnerait un salaire moyen, de l'heure, brut, entre 19 \$... on fait un chiffre rond, là... entre 19 \$ et 21 \$. Êtes-vous capable de m'évaluer ce salaire horaire chez Lyft aussi?

**M. Owolabi (Funsho)** : So, in terms of driver earnings, it's important to know that 91% of our drivers drive part-time, and the reason why, that flexibility allows them to come on and off the platform when they choose to provide the service. On average, last I checked, driver earnings, on average, is about \$20, give or take, dependent on the market and dependent on how much the driver puts in. So, it's similar.

**M. Bonnardel** : Est-ce que ça va pour tout le monde? 20 \$, c'est ce que j'ai compris, là.

Uber nous a dit hier... On parle des données, les données, qui sont extrêmement importantes. Bon, là, on est dans un contexte de projet pilote comme tel, suite à l'adoption de cette loi, travailler à changer des comportements des usagers, et tout ça, et travailler en partenariat avec les sociétés de transport en commun et, nécessairement, les municipalités, et pour bien comprendre comment les gens bougent, et les amener à réduire l'auto solo. Est-ce que Lyft, ailleurs au Canada, partage ses données avec les sociétés de transport, comme on souhaite le faire, nécessairement, avec Uber et d'autres?

**Le Président (M. Polo)** : Oui, M. le député des Îles-de-la-Madeleine?

• (11 h 50) •

**M. Arseneau** : Je m'excuse, si je peux faire un point d'ordre, parce que, là, il y a une question qui a été posée précisément sur le salaire des conducteurs de Lyft. La réponse a été donnée en anglais. Pratiquement, les gens ici comprennent. Les débats sont inscrits, transcrits et sont aussi disponibles pour l'ensemble des Québécois. Est-ce qu'on pourrait s'assurer que les réponses soient en français, soient traduites pour les gens du Québec qui nous écoutent?

**Une voix** : Bien sûr, parfait.

**M. Ryan (Patrice)** : Je vais expliquer rapidement. Ce que M. Owolabi disait, évidemment, c'est que, pour le revenu moyen des chauffeurs de Lyft, ça dépend des marchés, ça dépend des périodes, ça dépend de toutes sortes de choses. Il y en a qui sont à temps partiel, qui sont à temps plein. Donc, certains à temps partiel vont travailler plus dans les heures de haut trafic, etc., mais, de façon... si on étale ça, si on fait une moyenne, on tourne autour de 20 \$ l'heure à peu près.

**M. Arseneau** : D'accord.

**Le Président (M. Polo)** : M. le ministre.

**M. Bonnardel** : Donc, bien, c'est ça, je reviens à la question des données comme telles. Est-ce que Lyft, ailleurs au Canada, partage ses données avec les sociétés de transport, les municipalités? Vous comprendrez que, dans un cocktail où on souhaite bien comprendre les déplacements des gens, améliorer aussi, réduire l'auto solo, est-ce que Lyft est un partenaire avec d'autres sociétés, municipalités, pour être capable de bien mesurer l'impact de l'offre sur le terrain?

**M. Owolabi (Funsho)** : So, when it comes to data and data sharing, we do have partnerships with various municipalities, and we do try to strive for partnerships with our transit partners. We have several transportation partnerships across North America and Canada. Right now, we operate in Toronto and parts of Ontario, and we are actively looking to find ways and where we can partner with them. When it comes to data, overall, though, I think, for us, the prime... is to ensure that we protect personal information, especially for our riding public and for our drivers. So, while we are open to sharing data, we want to ensure that there are smart protections in place to ensure that that data, one, is protected, and two, that it is not so onerous that it becomes dangerous in the wrong hands.

**M. Ryan (Patrice)** : Donc, si je peux y aller rapidement, Lyft a des partenariats avec de nombreuses sociétés de transport un peu partout en Amérique du Nord. Au Canada, on est en train de travailler là-dessus. Ça ne fait pas très longtemps que Lyft opère à Toronto, Ottawa et d'autres municipalités en Ontario, et certaines dans l'ouest. Et, pour ce qui est du partage des données, dans la limite raisonnable de la protection de la vie privée, de l'information confidentielle, Lyft a toujours été ouverte à des discussions là-dessus.

**M. Bonnardel** : Une dernière question avant de passer la parole à mes collègues. Vous êtes arrivés aux États-Unis avant d'arriver au Canada. Bon, vous souhaitez venir vous implanter au Québec. Parlez-moi des chauffeurs de taxi, à savoir, aux États-Unis, l'expérience que vous avez, puis peut-être déjà en Ontario, là, à savoir, les chauffeurs, est-ce qu'ils travaillent aussi avec vous, Uber... Est-ce qu'il y a des chauffeurs qui utilisent toutes les plateformes? Quel est le modèle que vous avez vu avec les années, avec les trois, quatre, cinq dernières années, à savoir le cocktail d'applications, ceux qu'on connaît? De quelle façon les taxis sont complémentaires avec vous ou pas du tout?

**M. Owolabi (Funsho)** : Yes. I think the best way to answer that is we believe in driver flexibility, and, with that flexibility, we believe in driver portability. So, as we want... we want our drivers to maximise earnings, whether they drive for us, whether they drive for our competitor, whether they drive for any other mode of transportation, we want to ensure that the driver has the opportunity to earn as they so choose. In that case, in the United States and in other markets, we do see drivers who use both modes of currently transportation that were companies, but also with taxis or other modes or forms. I think the most important thing, as we look at this bill and other things that it's done in other markets is to ensure that the driver has the flexibility to go between the modes. And what that does, it encourages competition amongst the companies, which at the end of the day benefits the consumer at the end.

**M. Ryan (Patrice)** : Donc, la philosophie de base chez Lyft, c'est d'offrir aux chauffeurs une expérience où ils ont flexibilité, portabilité, c'est-à-dire qu'ils peuvent choisir les moments où ils peuvent travailler et l'endroit où ils peuvent travailler. Donc, il y a plein, plein de chauffeurs qui travaillent sur plusieurs plateformes à la fois, que ce soit les concurrents directs de Lyft ou même les entreprises de taxi. Donc, aucune objection à ça. L'objectif, c'est de permettre aux chauffeurs de maximiser leurs revenus tout en offrant des trajets abordables aux consommateurs.

**M. Bonnardel** : Je pense que mon collègue...

**Le Président (M. Polo)** : M. le député de Masson, allez-y.

**M. Lemay** : Merci beaucoup, M. le Président. Merci d'être ici. Donc, je vais vous poser une question parce qu'en ce qui concerne... je vais aller plus au niveau de partage de la course. J'aimerais savoir... puis on en sait, dans le projet de loi, à l'article 257, c'est prévu qu'on a une redevance au niveau des... pour récompenser l'industrie du taxi. Je voudrais savoir, dans le cas d'un partage de course, est-ce que vous croyez que ce modèle-là est intéressant? Parce que je sais que vous avez une conscience environnementale verte, vous l'avez dit, vous achetez volontairement des compensations au carbone, donc je crois que savoir... Puis on a eu un groupe, hier, qui est venu nous parler un peu de ce sujet-là, donc j'aimerais vous entendre sur le fait que... Quel serait le mécanisme que vous pensez qu'on devrait adopter en ce qui concerne un partage de la course au niveau des redevances?

**M. Owolabi (Funsho)** : Thank you. So, when it comes to shared rides, we were the first company to actually introduce shared rides into the transportation network company ecosystem. We believe in ensuring that there is less personal vehicles out there, and the more people we can put into a car, the better for the environment, the better for congestion, the better for the overall ecosystem of that municipality and where we operate.

In terms of the cost of the royalties for shared rides, we would be in the position to encourage that that royalty be lower than single occupancy rides. The reason why we would encourage that is that we want more people to feel that it's

more viable to use a shared vehicle versus a single occupancy vehicle as we encourage the consumer to take more shared rides and reduce the dependency on multiple vehicles on the road. That is very good for the environment. I think that's the direction that we will be... in favor of.

**M. Ryan (Patrice) :** Alors, je peux résumer rapidement, là. Les trajets partagés entre différents clients, différents utilisateurs, c'est à la base de la philosophie de l'entreprise. Lyft a été le premier à offrir ça, les autres ont imité par la suite aux États-Unis.

Les avantages sont évidents, des courses partagées, il y a des avantages au niveau de la congestion, moins de voitures, plus de passagers par voiture, moins de voitures sur la route et, évidemment, moins de voitures sur la route, moins d'émissions de gaz à effet de serre.

Donc, la position de Lyft serait que, pour les trajets partagés, on réduise la redevance de telle sorte qu'il y ait un incitatif de plus. En plus du fait que la course est déjà moins chère, il y aurait un incitatif supplémentaire pour les clients d'utiliser cet avantage-là. Et donc, le plus rapidement possible, là, on pourrait l'introduire dans le marché ici.

**M. Lemay :** Merci beaucoup pour cet élément de réponse là. Vous avez mentionné aussi tout à l'heure que vous étiez en processus de recrutement pour la province de Québec, et j'aimerais savoir un peu, selon vous, ce serait quoi un échéancier réaliste pour qu'on puisse avoir un lancement de votre plateforme en sol québécois? Et aussi, j'aurais une sous-question, en plus de l'échéancier, à savoir quelle est votre planification sur l'étendue du territoire.

**M. Owolabi (Funsho) :** So, right now we operate in Toronto and in Ontario. We are very eager to come to Québec. We have started to recruit for our policy and operations. We expect to hopefully complete that over the next several weeks.

In terms of launching, it depends on... we've always said that if the environment is right for us to come, we will come. We have a lot of enthusiasm to bring Lyft services and the company values that we hold to Québec. So, we're eager, we're anticipating to launch as soon as we can, and we hope to do so as soon as possible.

And in terms of geographic location, in terms of launching, we want to ensure that our services are available to all residents of Québec. So, whether it's in the urban centre or whether it's in suburban centre, we want to ensure that we can start to interconnect communities. As we look and as we mature, we will look to operate province wide. How that works is something that I would have to go back to our operations team and get more information.

**M. Ryan (Patrice) :** Donc, effectivement, là, il y a quelques positions, quelques postes qui sont en processus de recrutement chez Lyft. Les processus d'entrevues ont déjà commencé, donc on peut s'attendre à voir des embauches au Québec rapidement.

Pour ce qui est du lancement, là, beaucoup d'enthousiasme. Funsho me racontait qu'il était à San Francisco cette semaine, à une rencontre de toute l'entreprise, il y avait beaucoup d'enthousiasme. Tout le monde sait qu'il est ici, à Québec aujourd'hui en train de témoigner, tout le monde a très hâte de lancer. Donc, on espère pouvoir lancer d'ici la fin de l'année.

Pour ce qui est de la question géographique, ce qu'on dit à quelque part dans nos documents, c'est qu'il y a 95 % de la population américaine qui est couverte par le territoire de Lyft. Donc, on aurait l'intention de faire la même chose au Québec, c'est-à-dire couvrir le territoire le plus large possible, pas uniquement les grands centres urbains. Ça va dépendre de plein de facteurs : volume, disponibilité de chauffeurs évidemment, tout ça. Mais l'objectif, c'est de couvrir le plus largement possible, le plus rapidement possible.

• (12 heures) •

**M. Lemay :** Merci beaucoup. Tout à l'heure, le ministre posait une question à savoir c'était quoi qui vous distinguait. Moi, j'aimerais savoir un peu plus de détails parce que je suis allé voir sur votre site Web et j'ai vu que vous aviez certains éléments qui vous différencient par rapport à des compétiteurs. Donc, au niveau de l'expérience chauffeur, là, vous avez dit, vous avez des programmes, vous ne les avez pas mentionnés. Est-ce que vous pouvez nous parler davantage de qu'est-ce qui vous rend unique par rapport à l'expérience chauffeur et client?

**M. Owolabi (Funsho) :** So, in terms of further differentiation between us and our competitor and how we strive to continue to build programs that not only help our drivers, one particular program that we have, that we continue to expand across several different markets is our Express Drive program. Our Express Drive program allows a potential Lyft driver who does not own his own personal vehicle to rent a vehicle through our Express Drive program to start providing rides.

What that allows is not longer would a social economic inhibitor like car ownership prohibit you from earning extra cash. The program through the Express Drive allows us to provide insurance and maintenance of the vehicle. Into that rental program you have a 24/7 through the duration. There is no long-term commitment to that program. It's a program that we know is very popular with our driving community and we hope to continue to expand that.

Other benefits that we provide to our drivers, we do a lot of partnerships across the country whether it's with mechanics, with gas stations, with mental health facilities to provide any type of services that the driver needs. So, in that instance, what that would look like is you have a situation in where a driver who has a gas card because of our partnership with a particular gas station or right now we are working on a partnership with CAA to provide other services to our drivers.

**M. Ryan (Patrice) :** Donc, M. Owolabi a donné quelques exemples de programmes qu'ils offrent à leurs chauffeurs. Il a parlé du programme Express Drive, qui permet à des chauffeurs qui ne seraient pas propriétaires d'un véhicule de louer des véhicules à travers des agences de location de voitures sous un partenariat que Lyft négocie avec ces agences-là, donc à des conditions avantageuses. Il a également parlé d'un partenariat au Canada qu'on est en train de construire avec le

CAA pour offrir aux chauffeurs les services d'assistance routière que CAA fournit ou des partenariats avec des services d'entretien mécanique pour les voitures ou des stations-service. Donc, si vous arrivez avec votre carte Lyft puis la facturation se fait automatiquement... ce genre de choses là. Lyft est toujours en train de réfléchir à des nouvelles façons de rendre l'expérience des chauffeurs plus productive. Et, de la même façon, écoutez les suggestions de ses chauffeurs pour trouver des nouvelles propositions.

**M. Lemay :** Merci. Et, tantôt, vous avez mentionné que vous vouliez... dans un objectif de couvrir 95 % du territoire, là, bon, on s'entend que ça ne sera pas du jour au lendemain. Ça ne sera certainement pas au moment de votre arrivée en sol québécois. Mais, dans une optique de pouvoir favoriser l'expansion dans une plus grande partie... dans nos régions, parce qu'on sait, dans plusieurs régions, on a déjà une offre de taxi existante avec certains partenaires. Est-ce que vous seriez disposé à développer des partenariats pour justement qu'en région le modèle d'affaires puisse être applicable?

**M. Owolabi (Funsho) :** We are always open to any type of partnerships that are available. I think, for us, when we started several years ago, we were in less than a hundred cities and in half the population in the United States. Today, we cover 95% of the population and we operate in all 50 states. In those different markets, there are different needs and different transportation services that we can provide. If there are partnerships in where we could help, whether it's with public transit, which is our most popular partnership, and whereby we help with what we call first and last mile, a lot of the population lives about a mile and a half, two miles away from the nearest transportation option. So we partner with public transportation services to bridge that gap between a fixed route and where you live. If there are partnership opportunities that the committee would like to discuss, we'll be more than happy to take that deeper.

**M. Ryan (Patrice) :** Donc, la réponse à la question de partenariat éventuel avec des services existants en région dans des communautés, des villes de taille plus limitée, la réponse est oui. Lyft opère avec une approche partenariale dans tous les marchés. Ce que M. Owolabi disait, c'est qu'il y a quelques années à peine on parlait d'une centaine de villes aux États-Unis, et aujourd'hui Lyft opère dans 50 États. Il n'y a pas des grandes villes dans tous les États aux États-Unis... opère... et son application serait disponible pour 95 % de la population. Donc, toujours ouverts aux propositions, aux suggestions de partenariat. Il y a quelqu'un qui va être responsable de ça, des relations communautaires, donc on va rencontrer beaucoup de monde puis on va voir comment on peut s'installer.

**M. Lemay :** M. le Président, je passerais la parole à M. le député de Bourget.

**Le Président (M. Polo) :** Allez-y, M. le député de Bourget, pour 2 min 20 s... 2 min 15 s.

**M. Campeau :** O.K., merci. Merci pour votre présentation en français, madame.  
Excellent presentation in French, and I'm sure there are people here that cannot do this type of presentation in English.  
Vous mentionnez ici... vous avez acheté suffisamment d'énergie renouvelable pour couvrir l'électricité des espaces de bureau par kilomètre parcouru sur notre plateforme.

Well, excellent, I'm very sensitive to that. I'm doing the same at home. So, how can you afford that? Is it a little part in your pricing? I'm surprised by that. How much does that represent? Is it 1%, 50%?

**M. Owolabi (Funsho) :** I could find out. So, you talk about our carbon offset program. I could find out how much that has cost. And I think it was less about the cost and it was more about what we can do as a company in transportation to give back to the community and the environment. Our co-founders were very adamant in ensuring that we become a carbon neutral company. The cost associated with that was not something that was primary in their decision, it was more about the company ethos and the morals as where we stand as a company and to ensure that we are doing our best. So, that's why, when we announced the carbon offset program last year, we also announced that our commitment to bring EVs into the market. We have a pilot program in the United States, in the Pacific Northwest, in whereby we are allowing our consumers to actually pick only EVs as a mode of transportation. So, as we start to grapple with how can we do our part to be environmentally sound, we will continue to look for ways to be good corporate citizens, and one of those is through our carbon buying program.

**M. Campeau :** OK, thank you.

**M. Owolabi (Funsho) :** Thank you.

**M. Ryan (Patrice) :** Je vais y aller rapidement, là. On a parlé un peu de la vision des cofondateurs de Lyft tout à l'heure en termes de transport, congestion, fournir des solutions de transport. Il y a une autre portion de la vision des cofondateurs qui est de faire de Lyft une entreprise carbonneutre. Pour une entreprise de transport, c'est quand même assez ambitieux. Donc, ils ont toutes sortes de programmes pour faire ça, y compris l'acquisition de véhicules électriques ou, en tout cas, l'intégration de plus de véhicules électriques dans la...

**Le Président (M. Polo) :** Merci beaucoup. Je donne la parole maintenant au député de La Pinière pour 17 minutes.

**M. Barrette :** Merci, M. le Président. Alors, M. Owolabi, Mme Fulmer, M. Ryan, bienvenue à cette commission. Alors, on est très heureux de vous recevoir aujourd'hui. Peut-être ne le savez-vous pas, mais notre temps imparti est un

petit peu pas mal plus court que le gouvernement. Alors, pour le bénéfice de ceux qui nous suivent, là, je le dis, parce qu'on est suivis en direct à l'extérieur, mais, comme on a un intérêt dans le temps, je vais aller en anglais pour pouvoir permettre à mes collègues d'avoir le temps nécessaire pour vous poser des questions.

So, in the interest of time, I will conduct this hearing in English so we can have more time for myself and my colleagues.

I gather that you followed our works, our hearings since you came to Montréal... or Québec city, and you're probably expecting the questions I will be asking you. On the Government side, you've been asked what was the average income for your drivers, and you said, on average, \$20, and I gather that this is a gross revenue?

• (12 h 10) •

**M. Owolabi (Funsho) :** I would have to check to see that. I know, in terms of... because 91% of our drivers are part time and because the way the platform works is drivers sign up and provide the services at any time in the flexible hours, that number fluctuates. We do know though that it's an economic opportunity, an economic engine for our drivers. And, on average, \$20 U.S., dollars per hour, is what they earn. There is obviously that high end and there is obviously the low end.

**M. Barrette :** ...It would be reasonable to estimate that you are competitive to Uber. And Uber, yesterday, were here and they said it was between \$19 and \$21. And that was an average... not an average but a median. And I would submit to you that you are competitive to them. And they said very clearly that this was a gross revenue. Now, that being said, I'm not... I'm within the ballpark. Right? Yes. OK. I understand that it's a median. There are higher numbers and lower numbers. I don't want to get into that. We got into that yesterday.

Now, where I want to go is what happens to your drivers in terms of additional costs. It's a gross, then they have expenses that they have to consider. And they have that too. I didn't have time to address that with Uber yesterday. I will take time with you. And you are basically... You're not exactly twins, but you're certainly cousins. Let's put it that way. You're in the same family.

**M. Owolabi (Funsho) :** Distant cousins. Distant cousins.

**M. Barrette :** Let's put it that way, in the same family. All right. You have, and it's been addressed very shortly from my colleague here, you have the Lyft Express Drive which you consider to be a service to your driver, I understand that it is, but basically, it's a rental. That's what it is. And you are the renter, if I may put it that way. You are the Avis, whatever. But you are in that business of renting cars to your drivers. So, how exactly does it work? It's an all-in rental? It covers what precisely? I understand that that there may be things that they cannot tell me but, just to understand exactly the scope of what is covered with your rental. Because, at the end of the day, there will be a price to that, that the driver will have to pay, right?

**M. Owolabi (Funsho) :** Yes. So, just to clarify, we partner with rental companies to provide this, our Express Drive services. So we are not fleet owners. In different markets, it depends. It's either Hertz, Avis, Flexdrive. So there are different rental partners that we have partnered through them to provide these vehicles.

The way it works, it's very simple. Once you're an approved driver, you sign up to drive for Express Drive. And what that does, it allows you to have a vehicle on a rental basis. There is no long-term commitment to this. So, you could have for two days, one week, three weeks, one month. Depending on what the program is, which it varies by market to market, you have a particular cost associated with that. And what comes with that is the maintenance, and insurance is covered. So, if you are providing Lyft services, let's say, as I said, you know, it's usually 15 hours or less on a part-time basis, of those 15 or seven hours that you do those services, and you're not providing Lyft services any more, you can still use that for personal use. So it's a vehicle that you have 24/7 for Lyft services or personal services. Insurance and maintenance is covered within that contract.

**M. Barrette :** You're operating in Toronto as we speak. That cost, if the driver goes through Express Drive, does that cost covers everything about... related to governmental regulations and such?

**M. Owolabi (Funsho) :** That's something I would have to go back and check.

**M. Barrette :** OK. But in the United States?

**M. Owolabi (Funsho) :** In the United States, depending on the market, each market has different regulations when it comes to the rental program. Overall, for our purposes, and what we do in partnership with the rental companies, it's to provide a vehicle in where our drivers...

**M. Barrette :** Only about the car, the rental itself. So, if there are additional governmental regulations about, let's say, insurance, the licences or whatever, maybe that doesn't necessarily cover that. Right?

**M. Owolabi (Funsho) :** The vehicle is being used for TNC services, so the regulations that govern for transit that... In the United States we're considered...

**M. Barrette :** ...for the benefit of those who are...

**M. Owolabi (Funsho) :** Transportation network companies. It's the category in what we're known for in the United States. Here or anywhere in other markets, the vehicle is being used for those services, whether it's us or whether it's our competitor. In using those services, we are governed by what those regulations require. But the most important part to your point about the cost to the driver, insurance and maintenance of that vehicle is covered by the company.

**M. Barrette :** I understand that. OK. In Toronto, for instance, it's... you know, it's a rental, so if I go to any website, I will have a bracket of prices for renting a car. So, in your realm of yours, and the sector of yours, what is your bracket of rentals? Does it work by hour? By day? By week? By month? How does it work and what would be an average bracket of prices that you would propose to your drivers?

**M. Owolabi (Funsho) :** It varies by market by market. No, I don't believe we have express...

**M. Barrette :** That's the reason I'm asking about Toronto, because Toronto is not quite different than Montréal, for instance.

**M. Owolabi (Funsho) :** I don't think... Yes, I don't think we provide Express Drive in Toronto as of today, but I can double check on that. In the United States or in any... In any market in where we're providing the services, depending on the market conditions and dependant on what the cost is to rent that plus...

**M. Barrette :** Alright, let's take Boston, Chicago, New York. It's close to us, they have winter, they have winter tires and they have all that.

**M. Owolabi (Funsho) :** So I wouldn't be able to quote the actual number. I would say it's several hundred dollars. But the key thing that...

**M. Barrette :** Per?

**M. Owolabi (Funsho) :** It depends. It could be per month, per rental agreement. Most rental agreements go whether it's weekly or monthly.

**M. Barrette :** Is there one example that you can give us? I'm sure you have one. It doesn't matter, it's a ballpark.

**M. Owolabi (Funsho) :** I know. Well, it changes so much, that's the reason why I'm hesitant to give you, like a specific...

**M. Barrette :** Give me whatever you think it is, a ballpark.

**M. Owolabi (Funsho) :** I would say, on average, ballpark, weekly, a few hundred dollars.

**M. Barrette :** U.S.

**M. Owolabi (Funsho) :** U.S. dollars.

**M. Barrette :** Yes, alright.

**M. Owolabi (Funsho) :** And the difference being though, there are opportunities in where if... depending on what the program is and depending what the incentive is, the driver, at the end of the day, could end up not even paying that rental.

**M. Barrette :** I understand but ballpark, it would be U.S., \$200... U.S. dollars in the U.S. per week — let's put it that way — and the driver has to pay that from his or her... \$20 or a million revenue, his income. It's added, it's his or her responsibility to pay that.

**M. Owolabi (Funsho) :** Depending on what the program is though, that driver, if they do a certain amount of rides, do not pay that. So it all depends on how the... It all depends on how the program is facilitated and, more important, it depends on what the incentives are. But to your question, yes, there is a cost to it.

**M. Barrette :** OK. Alright. Time is running out for me, so it's also running out for my colleagues. About data, I will be more precise in the question that's been asked to you and you're expecting it. Would you be willing to share live online data?

**M. Owolabi (Funsho) :** We are open to continue to having discussions on data. I think, for us, as I mentioned before...

**M. Barrette :** So you think... us with an open mind.

**M. Owolabi (Funsho) :** Definitely. We are very open...

**M. Barrette :** But not an engagement.

**M. Owolabi (Funsho) :** ...and we're looking for ways to ensure that we protect privacy and personal data. I think, for us, it goes without saying that we need to protect also our trade secrets from our competitors. We don't want the recipe for the sauce that we put on our poutine to be out there.

**M. Barrette :** OK. OK.

**Des voix :** Ha, ha, ha!

**M. Owolabi (Funsho) :** So I think if we're able to have regulations that are wise and that are well thought out, we will be a willing partner.

**M. Barrette :** Thank you. I will...

Je vais te passer la parole, M. le Président, à mon collègue le député de Jacques-Cartier...

**Le Président (M. Polo) :** ...Cartier.

**M. Kelley :** Merci, M. le Président.

We've heard from many groups that have come here to talk about services for handicapped individuals. If you look across the experiences, not just of yourself but we think about Uber in the United States, Washington, D.C., there was a lawsuit that was brought against Uber, not just with regards to the fact that the service might... there might not be enough availability but the equality question came into practice, where in Washington, D.C., for a person waiting for a handicapped lift... I know I'm talking about Uber but I'm trying to make the point to a larger question for you, that it would require 44 more minutes for a person waiting a handicapped-accessible vehicle than for someone else who's just ordering a normal ride.

So we've heard from a lot of groups here in Québec that have many concerns because... not just, I'm not saying there is no concern for the major centers, but especially in the regions. There's fears the taxi industry will essentially die away and that those services will be at risk.

So, on one hand, I'd like to hear from Lyft about what are your strategies that you've implemented across Canada, across North America and other jurisdictions and also, just a commentary for yourselves and for anyone else who is looking to enter into the Québec market. I believe that you have an obligation and a duty to do a very good job of reassuring those people, some of the most vulnerable of the clients that exist in our province, to make sure that they know that yes, the service will be there, but it will be a service that is on par with what everyone else can receive. So, I'd like to hear a little bit just about that from Lyft.

• (12 h 20) •

**M. Owolabi (Funsho) :** Thank you for the question. I would say it is a responsibility that we take very seriously. We, as one of the things that was very important to our cofounders is to ensure that the service is available to everybody, this, regardless of whether an abled body or somebody with a disability.

In terms of our services to people with disability, we service, I would say, almost 90% of that population insofar as whether you're hearing impaired, whether you're visually blind or whether you have other ailments that require you to have a vehicle to get to, maybe it's your doctor's appointment, etc. Or even if it's a collapsible, portable wheelchair, every vehicle that enters our platform is required to be able to give that, or if it's an eye seeing dog, etc.

So, where we are challenged and where we continue to find ways to work with our government partners is on the situation with... vehicles. As you know, we are not fleet owners, and all these vehicles that are on our platform are personal vehicles. While we do have partnerships with transit authorities or with municipalities that have those vehicles, we partner with them to provide that service. I think the trick, for us, is to find that balance and whereby we can continue to provide good services to the entire population. And that's always going to be our goal. I will be very honest, we're not there yet, we'll continue to work with that. We look for partnerships to enable us to achieve that 100 % goal. So, any... when we come to markets where we want to continue to strive to be our best, we always look for those partnerships. And if there are partnerships, whether it's Québec city, whether it's Montréal, whether it's in Gatineau or whether it's in the suburban areas of the province, we would like to have that conversation.

**M. Kelley :** Currently, in Ontario, do you guys have... you know, you're operating there. What has the experience been so far?

**M. Owolabi (Funsho) :** In Toronto, there is a... requirement. The Toronto market is still young. We continue to find ways to improve that program. It is something I know that is currently under review, but overall, it's been a good experience for us and it's an experience that we will not rest just on what we have done, but what we can do. And we'll continue to see how we can improve.

**M. Kelley :** Would Lyft ever consider putting drivers that do have vehicles that are wheelchair accessible under salary, as paid employees?



**M. Owolabi (Funsho) :** Because of the relationship between Lyft and our driving partners and because they always want flexibility, that employer-employee is what you're referring to, it's beyond my realm, it's something that I'll have to go back to our lawyers, but I think, instead of that particular option, the better option we have seen is partnering with industries that actually own those vehicles and finding ways in where can help them dispatch them to the services that they need.

**M. Kelley :** Merci, M. le Président. Je vais céder la parole à mon collègue de Viau.

**Le Président (M. Polo) :** M. le député de Viau.

**M. Benjamin :** Il reste combien de temps, M. le Président?

**Le Président (M. Polo) :** Il vous reste 1 min 30 s.

**M. Benjamin :** Merci. Merci pour votre présentation. Ma question pour vous : Quelle est la place, quel rôle joue la formation de vos chauffeurs chez Lyft?

**M. Owolabi (Funsho) :** So, in terms of training, every driver that is onboarding goes through this... whatever the market regulations are, they have to go through it to meet those requirements. I know in certain markets there are some online training guides that we're able to provide. We do have a support center, what we call driver hubs, in whereby we can interact with our drivers, but overall, we provide documentation through the onboarding process and we continue to interact with our driver community.

**M. Benjamin :** Je ne sais pas si vous le savez que c'est... j'ai compris, merci. Je ne sais pas si vous le savez, c'est un des enjeux qui a été beaucoup abordé autour de cette commission. C'est un projet de loi où, dans son intention, le gouvernement, donc, veut exproprier, donc, les propriétaires, et l'enjeu de la formation, c'est un enjeu important. L'enjeu de la sécurité aussi, c'est un enjeu important. Donc... et aujourd'hui, puisqu'on parle des clients, en matière de sécurité, pour ce qui est des vérifications des antécédents judiciaires, qu'est-ce que vous faites, c'est quoi votre stratégie chez Lyft?

**Le Président (M. Polo) :** Très rapidement.

**M. Owolabi (Funsho) :** Very quickly. Security is very important... to our safety, of our driving and public... with our drivers and the consumers, it's very important. We take great pains through the background check process to ensure that we vet the drivers based on the regulations that are in place in front of us. We do have a 24/7 critical response team that is open and ready, available to answer questions from the public. We also have that two-way rating system which is very important, which allows you, as the consumer, to rate a driver...

**Le Président (M. Polo) :** Merci.

**M. Owolabi (Funsho) :** ...if they're able to not properly give...

**Le Président (M. Polo) :** Merci. Je vous ai donné 30 secondes de plus. M. le député des Îles-de-la-Madeleine.

**M. Arseneau :** Merci beaucoup, M. le Président. Écoutez, en tout respect pour nos invités, en tout respect pour nos concitoyens québécois de langue anglaise, je ne m'adresserai pas à nos invités mais à mes collègues parlementaires et aux Québécois pour témoigner de mon profond malaise de ce qu'on vient de vivre, ici, dans une commission parlementaire où l'on va dicter un nouveau modèle complètement sans règle pour l'avenir du transport collectif, le transport de personnes, et qu'on en discute en faisant abstraction de la majorité de langue française, dont plusieurs chauffeurs, près de 30 000 personnes de l'industrie...

**Le Président (M. Polo) :** M. le député des Îles-de-la-Madeleine, je sais que c'est dans votre temps de parole, mais je pense que votre attaché politique, on l'a expliqué, la secrétaire également, il n'y a aucune règle ou loi qui interdit aux parlementaires de s'adresser dans la langue qu'ils souhaitent ou aux invités. Donc, vous pouvez poursuivre si vous le souhaitez, mais il n'y a aucune règle ou aucune loi, il n'y a rien qui a été enfreint à ce niveau-là ce matin.

**M. Arseneau :** J'y arrivais. Il n'y a pas de règlement qui nous oblige à respecter les Québécois de langue française et de s'adresser à eux sur un dossier aussi fondamental que celui du projet de loi n° 17 qui va modifier, du tout au tout, les règles qui, maintenant, permettent aux Québécois d'avoir des services de transport de personnes.

Et je trouve que c'est une excellente, une formidable métaphore de ce qui s'en vient pour les Québécois et le Québec, d'avoir une entreprise que l'on reçoit ici, qui n'ont absolument rien demandé et à qui on déroule le tapis rouge, on lui ouvre le marché du transport de personnes complètement de façon ouverte sans qu'on ait fait présument de représentations, et qui viennent le faire en provenance de San Francisco, c'est une entreprise de San Francisco qui est établie en Ontario, qui vient faire sa présentation devant nous en faisant l'effort de présenter un mémoire en français, et, nous, comme Québécois, représentant une majorité de langue française, bien on vient leur dire qu'on aimerait mieux, pour aller plus rapidement, pour économiser du temps, pour bousculer les échéances, de faire ce dialogue-là en anglais. Je trouve ça absolument incroyable.

Alors, moi, je pense qu'aujourd'hui, ce qu'il faut conclure, c'est qu'il y a des gens qui se sont investis au Québec, une grande partie des gens issus de l'immigration, qui sont venus de tous les pays du monde, qui se sont intégrés à la société québécoise, qui ont appris notre langue, qui ont aussi dû, souvent, mettre de côté leur diplôme dans toutes les professions libérales pour aller faire du taxi, bâtir une industrie, s'investir et investir dans un permis qu'ils ont payé dans l'espoir de se gagner une vie, pour eux, pour leur famille et d'avoir un fonds de retraite. Et c'est un petit peu tout ça, là, qu'on illustre aujourd'hui en disant : Voici, on fait fi du modèle, on fait fi des entreprises qui ont bâti un patrimoine, on fait fi d'un modèle et véritablement d'entrepreneuriat individuel québécois issu de l'immigration, et on en discute strictement en anglais pour aller plus vite, pour gagner du temps, pour renfoncer, à travers la gorge des Québécois et des gens de l'industrie, un modèle dont on n'a malheureusement pas le temps de décortiquer jusque dans ses impacts anticipés réels. On n'a pas le temps de le faire, donc, et on n'a même pas pris le temps de faire les études préalables pour en anticiper les résultats. Alors, moi, je suis très, très déçu. Je tenais à vous l'exprimer. Je vous remercie de m'avoir entendu.

**Le Président (M. Polo) :** Merci beaucoup, M. le député des Îles-de-la-Madeleine.  
Ceci conclut les présentations de ce matin. Je vous remercie pour votre collaboration à nos travaux.  
La commission ajourne ses travaux jusqu'à lundi, le 13 mai, à 14 heures. Merci.

*(Fin de la séance à 12 h 30)*