

**LA PRIVATISATION DU  
STATIONNEMENT À MONTRÉAL**  
*Analyse socio-économique*  
**1995 - 2008**

---

**Marc Hasbani**, Doctorant en administration des affaires (sciences comptables), M. Sc., B.A.A. (économie et comptabilité), chercheur à la Chaire d'études socio-économiques

**Martine Lauzon**, M.A. (intervention sociale), bachelière en travail social, chercheure à la Chaire d'études socio-économiques

**Léo-Paul Lauzon**, Doctorat en sciences de la gestion, M.B.A, CA, CMA, titulaire de la Chaire d'études socio-économiques et professeur au département des sciences comptables de l'Université du Québec à Montréal

**MAI 2009**



**CHAIRE D'ÉTUDES SOCIO-ÉCONOMIQUES**

Université du Québec à Montréal  
315 Ste-Catherine est  
Montréal, Québec  
H2X 3X2

Téléphone : (514) 987-3000 poste 7841#

Télécopieur : (514) 987-0345

Courriel : [cese@uqam.ca](mailto:cese@uqam.ca)

Site Internet : <http://www.cese.uqam.ca>

**Chaire d'études socio-économiques, mai 2009**

Toute reproduction de cette étude, en totalité ou en partie, est formellement interdite sans l'autorisation écrite de la Chaire d'études socio-économiques.

## **REMERCIEMENTS**

Nous désirons remercier chaleureusement et amicalement M. Michel Tremblay pour son apport considérable à la réalisation de cette étude. Nous aimerions également le remercier pour sa participation aux divers projets de la Chaire d'études socio-économique de l'UQAM. Nous voulons également remercier nos membres qui offrent un soutien financier à la Chaire; sans eux, la Chaire ne saurait exister.

## TABLE DES MATIÈRES

I-	Avant-propos.....	5
II-	Historique de l'entente.....	7
III-	Termes de l'entente originale.....	9
IV-	L'entente de juillet 1996.....	13
V-	Évolution de la situation du stationnement de Montréal.....	15
VI-	Analyse.....	19
VII-	Efficacité de la gestion privée?.....	28
VIII-	Conclusion.....	31
	Bibliographie.....	33

## I- AVANT-PROPOS

Cette étude, portant sur la privatisation du stationnement de Montréal, a été réalisée dans le cadre du cours normal des travaux de recherche de la Chaire d'études socio-économiques. Elle n'a pas été commanditée et/ou financée par aucun organisme externe.

Cette étude constitue la deuxième réalisée par la Chaire d'études socio-économiques sur le stationnement à Montréal et veut, par conséquent, mesurer les impacts socio-économiques de la privatisation quatorze ans plus tard. En effet, les résultats de la première étude se sont révélés être une importante mise en garde quant à un transfert de la gestion de l'activité «stationnement» à la Chambre de commerce de Montréal métropolitain (ci-après la Chambre de commerce) en 1994.

Dans le passé, la Ville de Montréal avait toujours géré son stationnement. Cette privatisation d'un service public a occasionné la création de la société en commandite **Stationnement de Montréal CCMM Inc.** (ci-après SDM). Cette dernière a donc hérité du mandat de gérer, pour trente ans, les espaces de stationnement tarifés appartenant à la Ville de Montréal.

En théorie, la Ville peut reprendre cette activité à l'expiration de l'entente de trente avec la Chambre de commerce (ci-après "l'Entente"). Nous disons bien «en théorie» car, dans les faits, compte tenu des conditions contraignantes de reprise en mains par la Ville, il est peu probable que cela se produise.

Depuis une vingtaine d'années, le discours néolibéral n'a cessé de dominer, jusqu'à cette présente crise financière, notamment sur l'efficacité du seul privé comme maître à bord et à l'effacement de l'État. Il n'est donc pas surprenant que cette première expérience de privatisation à la Ville de Montréal ait suscité beaucoup de questionnements pour l'ensemble de la collectivité. Il est maintenant temps de tracer un portrait réaliste de la gestion de cette activité à mi-mandat. Après quatorze ans d'exploitation de la nouvelle entité corporative, il nous semble opportun de vérifier empiriquement la validité des affirmations, des prétentions et des questions qui ont été soulevées lors de cette privatisation.

L'objectif de cette étude est donc de cerner l'impact de l'entente de «partenariat» pour l'ensemble des citoyens de la Ville de Montréal, pour la Ville de Montréal elle-même, pour la Chambre de commerce de Montréal, pour les usagers et pour toutes les autres parties prenantes à cette privatisation. Dans notre analyse, nous retiendrons une approche socio-économique afin de cerner les véritables gagnants et perdants de cette opération et elle sera basée à même les rapports annuels de la Société en commandite Stationnement de Montréal.

## **II- HISTORIQUE DE L'ENTENTE**

En 1990, la Ville de Montréal a réalisé une étude portant sur la possibilité de créer une société paramunicipale qui rassemblerait l'activité du stationnement tarifé afin d'en améliorer l'efficience. Dès lors, la Chambre de commerce a démontré un vif intérêt pour le projet et proposa d'examiner de nouvelles approches de développement de l'activité en question. La Chambre de commerce entrevoyait l'éventualité de s'impliquer dans la gestion des stationnements de la Ville. La Ville délégua, en février 1991, la Chambre de commerce pour procéder à une étude de faisabilité sur la création d'une société mixte, où des fonds proviendraient des deux secteurs, soit privé et public.

En 1991, la Chambre de commerce déposait un rapport proposant, entre autres, la création d'une société dont elle serait propriétaire à parts égales avec la Ville. Suite à certaines réserves de la Ville, la Chambre de commerce a présenté, en octobre 1992, une proposition finale, en s'inspirant fortement de l'expérience française des Sociétés d'Économie Mixte (SEM). Selon cette proposition, la Chambre de Commerce et la Ville seraient les deux actionnaires d'une SEM qui serait propriétaire des parcs de stationnement municipaux et obtiendrait en concession le stationnement sur rue pour une durée de trente ans. La SEM emprunterait 75 millions de dollars, dont la majorité serait remise à la Ville pour l'achat des autoparcs, du fonds de roulement et de la concession.

À partir de cette proposition, la Ville de Montréal a invité les firmes de consultation à soumissionner dans le but d'effectuer une étude sur les nouvelles formes d'organisation public-privé reliées à l'activité stationnement. L'objectif de l'étude était d'analyser et de proposer plusieurs formes d'organisation public-privé pour gérer et développer une partie ou l'ensemble de l'activité de stationnement tout en respectant les orientations de la politique de transport et de stationnement de la Ville.

La Ville a donc accordé le mandat de consultation à la firme Stratem, à un coût de 50 000\$. Stratem a analysé quatre scénarios différents au sein de son étude : le statu quo, la création d'une Société paramunicipale, la gestion privée et la formation d'une SEM sous l'auspice de la Chambre de Commerce. Selon le rapport de Stratem, publié en 1994, la solution la plus

appropriée était la création d'une Société paramunicipale. L'exploitation d'une Société paramunicipale devait permettre d'améliorer la rentabilité financière de l'activité stationnement, en regroupant les activités au sein d'une même organisation. Bien que le statu quo et la gestion privée comportaient, selon Stratem, des éléments intéressants au niveau opérationnel et financier, il en ressortait que l'option de la création d'une Société paramunicipale était la solution la plus souhaitable pour la Ville de Montréal. En outre, la firme soutenait que la proposition de la Chambre de commerce, qui prêchait pour la création d'une Société d'Économie Mixte, était l'option la moins intéressante pour la Ville au niveau financier et aussi, du fait, que la Chambre de commerce ne disposait d'aucune expérience pertinente dans la gestion des stationnements.

Suite aux recommandations de la firme de consultation Stratem, il aurait été normal de penser que la Ville de Montréal opte dans le sens de ce qui avait été proposé, soit la création d'une Société paramunicipale. Mais faisant la sourde oreille aux recommandations de Stratem, la Ville a mandaté la Chambre de commerce pour trouver une nouvelle firme de consultants, dans le but d'effectuer une autre étude. C'est la firme GTM Développement et Services, une entreprise affiliée à la Compagnie Lyonnaise des Eaux (France), qui a obtenu le mandat. Cette «bénédiction» de la part de la firme française a coûté aux contribuables la somme de 300 000 \$. En ajoutant les 50 000 \$ ce qu'a coûté l'étude de Stratem, c'est 350 000 \$ que les contribuables montréalais ont versé pour cautionner la privatisation d'un de leurs biens publics.

De plus, les dirigeants de la Ville ont décidé de mandater le service Habitation et Développement Urbain de la Ville afin de réaliser une dernière étude sur la proposition de la Chambre de commerce. Il aurait été intéressant de comparer les avantages réels de la gestion par le public et le privé dans une étude objective, pour ensuite prendre une décision éclairée sur la privatisation mais, dans cette étude, il était manifeste que la seule option de la privatisation semblait être considérée, sous l'angle de la prétendue efficacité du privé en ce qui concerne le rendement. L'étude a également inclus, dans les sommes perçues par la Ville, les montants versés dans un Fonds, appelé Fonds de développement économique, destiné à financer des initiatives de la Chambre de commerce, qui administre le Fonds et qui décide des projets dans lesquels elle veut investir.



### **III- TERMES DE L'ENTENTE ORIGINALE**

Le 23 juin 1994, le Conseil Municipal a approuvé une convention intérimaire confiant à la SDM l'exploitation du stationnement tarifé pour une période de six mois, du 1<sup>er</sup> juillet 1994 au 31 décembre 1994. Cette convention prévoyait également la finalisation de la vente pour le 1<sup>er</sup> janvier 1995.

La Ville de Montréal et la Chambre de commerce ont choisi une formule qu'ils ont désignée sous l'appellation de «partenariat». Toutefois, dans les faits, la formule semble s'apparenter davantage à une privatisation puisque la Chambre de commerce est le seul et unique actionnaire de SDM, via Accesum, «une filiale de la Chambre de commerce du Montréal Métropolitain, [qui] est l'entreprise qui assure la direction de Société en commandite Stationnement de Montréal en sa qualité de commandité» [Rapport annuel SDM, 1999 ; 26].

Selon les termes de l'entente originale, SDM doit verser annuellement une compensation pour l'exploitation du stationnement tarifé à la Ville. De cette compensation, des millions doivent être retranchés pour les intérêts que la Ville évite supposément de payer en remboursant une partie de sa dette. Ce point mérite d'être clarifié : la Ville de Montréal paie les intérêts de l'emprunt que la Chambre de commerce a effectué pour l'achat des terrains et des espaces de parcomètres. La logique derrière cela est qu'il est entendu que la Ville aurait été obligée d'emprunter si elle n'avait pas reçu l'argent de la vente afin de clore son budget. SDM déduit ainsi de la compensation versée à la Ville les «intérêts évités» de la ville. Dit autrement, l'Entente suppose que la Ville a diminué son niveau d'endettement de 56,8 millions de dollars grâce au montant reçu par la vente de sa concession à SDM. De ce fait, la Ville évite ainsi de payer, toujours selon l'entente, des intérêts de plusieurs millions par année.

De plus, cette compensation comprend les taxes et permis que SDM verse maintenant à la Ville, comme tout autre commerce, et qui doivent être déduits de ce montant, tout comme la portion des loyers versés par SDM pour des locaux et terrains appartenant à la Ville. Et, depuis la nouvelle entente intervenue en juillet 1995, les intérêts que SDM verse à la Ville sur la débenture de 20 millions de dollars.

La Chambre de commerce a aussi obtenu, tel que nous l'avons indiqué, la concession pour une période de trente ans. La Ville a eu droit à deux représentants sur le conseil d'administration de la SDM sur un total de huit membres. Les autres membres du conseil d'administration doivent provenir de la Chambre de commerce ou du secteur privé. Selon l'entente initiale, la Ville pourrait reprendre ses activités de stationnement, mais elle devra payer ses anciens actifs cédés à la Chambre de commerce à la nouvelle valeur marchande.

Le prix de vente théorique s'est élevé à 76,8 millions de dollars. Ce montant comprenait une somme de 60 millions de dollars pour l'octroi de la concession de stationnement et le solde, soit 16,8 millions de dollars, était la contrepartie pour les terrains et équipements de la Ville cédés à SDM.

La Ville de Montréal a effectivement reçu, du montant symbolique de 76,8 millions de dollars, la somme de 56,8 millions de dollars. Cependant, la Ville a endossé 40 millions de dollars des emprunts effectués par SDM auprès d'une institution financière pour payer le prix de vente. En ce qui concerne le solde de 20 millions de dollars, la Ville a émis à SDM une débenture non garantie portant intérêts à 9% l'an.

En somme, la Ville a prêté 20 millions de dollars à SDM et a garanti à la banque un emprunt de 40 millions de dollars effectué par SDM. Ainsi, les intérêts payés par SDM à la banque sur les emprunts de 56,8 millions de dollars devaient être tous déduits des compensations versées par SDM à la Ville, qui finançait donc directement ou indirectement la totalité du prix de vente annoncé de 76,8 millions de dollars [Lauzon, 1996]. L'Entente convenait que la compensation de base de la première année était de 10 168 000\$ [Hamel, 2000 ; 2]

La SDM doit également verser une redevance annuelle de 400 000\$ (soit 12 000 000\$ pour le contrat de trente ans) à la Chambre de commerce, avant toute distribution de profits, sans réel motif autre que son engagement envers SDM ainsi que son apport au projet, et c'est sans compter certains remboursements de dépenses effectués à la dite Chambre. Ces «honoraires professionnels» s'ajoutent également aux salaires des hauts dirigeants de SDM et à la rémunération des membres du Conseil d'administration créé spécifiquement pour le

stationnement, de même qu'aux profits versés dans le Fonds de développement économique. Ce sont des frais que la Ville n'encourait pas avant cette transaction. Il faut indiquer qu'une portion des bénéfices empochés par SDM devaient également servir à investir dans la technologie, de manière à actualiser les parcomètres, jugés limités, ainsi que leur remplacement, ce qui a été développé depuis 2001 par le projet de bornes informatisées multiespaces, désormais connues sous le concept du «Payez-partez».

Par ailleurs, les profits ne sont plus versés en totalité à la Ville. En effet, de 20% à 40% des profits sont soit versés à un Fonds de développement économique administré par la Chambre de Commerce, soit réinvestis dans le stationnement. Il faut également noter que c'est sur le bénéfice épuré de la portion des loyers, taxes, permis, compensation à la Chambre de commerce, compensation à la Ville que la répartition des bénéfices s'effectue. Le tableau suivant présente la répartition des profits prévue par l'Entente :

**PARTAGE DES PROFITS SELON LES TERMES DE L'ENTENTE**

	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997 à 2024</u>
Ville de Montréal	60%	70%	80%
Fonds de développement économique	32%	21%	14%
Fonds de réinvestissement de la Société	8%	9%	6%

Selon les termes de l'Entente, un Fonds de développement économique, aussi appelé Fonds Ville-Marie (ci-après le Fonds), a été créé en 1995 pour promouvoir le développement économique de la Ville. Le Fonds se finance exclusivement par une quote-part des bénéfices de SDM avant redevance à la Ville, établie à 32% la première année (1995), 21% la deuxième année (1996) et 14% les années subséquentes (1997 à 2007). L'objectif du Fonds est de financer des projets à but non lucratif favorisant le développement économique sur le territoire montréalais, notamment au niveau de la prévention du décrochage scolaire chez les jeunes.

Comme le Fonds est administré majoritairement par la Chambre de Commerce, celle-ci est libre de disposer des sommes qui y s'étaient déposées pour promouvoir les projets de son choix. De 1995 à 2008, un montant total de 6 839 242\$ a été versé au Fonds de développement économique. Nous y reviendrons plus précisément dans la section analyse en ce qui a trait aux sommes versées au Fonds par année.

À l'expiration de l'Entente, la Ville pourra acquérir les équipements et les terrains à la juste valeur marchande des actifs à cette date. Dans une trentaine d'années, les terrains que la Ville devra racheter auront probablement une valeur marchande très élevée. La Ville n'aura ainsi pas le choix de les laisser entre les mains de la Chambre de commerce, à moins de déboursier une somme considérable. La Chambre de commerce, dans un tel cas, bénéficiera de la plus-value sur les équipements et les terrains, de même que des sommes réinvesties au cours des trente années du contrat à même les profits de SDM.

En résumé, et selon l'entente originale, la Ville devait recevoir en fin de compte beaucoup moins qu'avant et supporter le même niveau d'endettement qu'avant : la transaction intervenue avec la Chambre de commerce n'a rien changé sur ce point. La Ville devait toutefois rémunérer la Chambre de commerce (400 000 \$ / an) et le Conseil d'administration de SDM, tout en partageant ses profits avec SDM et le Fonds de développement économique.

La Chambre de commerce, de son côté, a fait main basse sur le 400 000\$ par année, plus les frais associés au conseil d'administration que nous détaillerons ultérieurement et sur le Fonds, de même que sur la plus-value des actifs si la Ville décide de les racheter, tout cela sans avoir injecté un seul centime dans cette affaire. En ce qui a trait aux revenus additionnels, provenant de la hausse des tarifs, de l'ajout de parcomètres et de l'augmentation des heures tarifées (ce qui est arrivé comme nous le constaterons), la Ville ne pourra jamais les empocher totalement, car elle n'est plus seul maître à bord.

#### **IV- L'ENTENTE DE JUILLET 1996**

Suite à sa première année d'exploitation, SDM a enregistré un déficit de 500 000\$. Pour tirer SDM de l'embarras, les dirigeants de la Ville ont conclu une entente spéciale pour réduire les montants qui devaient normalement être versés par SDM à la Ville selon l'entente originale, et pour octroyer à SDM divers avantages directs et indirects. Selon le procès-verbal de l'entente, les modifications apportées venaient solutionner des «irritants», comme la réduction de la compensation que SDM devait verser à la Ville, tout comme celui qui stipule que la Ville devait désormais assumer le coût des droits sur les mutations immobilières lorsqu'un terrain était rétrocédé de SDM à la Ville.

Les gratuités pour les événements spéciaux, que la Ville demandait à SDM pour les journalistes, les élus et les employés, ont été déduites du montant plafond accordé à la Ville. Les élus ont admis dans le procès verbal que la hausse du plafond de 200 000\$ à 275 000\$ pour les événements spéciaux n'était pas suffisante pour compenser les coûts additionnels assumés par la Ville. L'entente pouvait être prolongée de dix ans ou plus, à partir du 1er janvier 1995, pour permettre à SDM de recouvrer ses investissements dans le cas où il y aurait construction d'équipements importants pour le stationnement hors-rue. Le montant de base qui servait au calcul de la compensation versée à la Ville a été réduit pour chaque fois qu'un terrain a été rétrocédé à la Ville, pour tenir compte de la réduction sur le bénéfice d'exploitation. Pourtant, l'exploitation de ces terrains est en réalité déficitaire. En échange de toutes ces concessions à la Chambre de Commerce, la Ville de Montréal n'obtient rien de substantiel.

De l'aveu même du document, la Ville de Montréal aurait pu remettre en question l'Entente intervenue avec la Chambre de Commerce : «Ne pas intégrer les intérêts reçus sur la débenture de 20M\$ dans le calcul de la compensation aurait pour impact de mettre S. de M. en défaut. Il faudrait alors, à coup sûr, dénoncer l'Entente et revoir le montage financier de l'Entente». Plutôt que d'en profiter pour mettre fin à une entente désavantageuse pour les contribuables montréalais, ou à tout le moins en renégocier les termes à l'avantage de la Ville, l'administration en place à l'époque a préféré faire un cadeau additionnel d'une valeur annuelle d'environ 2 millions de dollars à la Chambre de Commerce pour la tirer du borbier financier où elle s'était

elle-même enfoncée. Grâce à ce petit cadeau de 2 millions de dollars, le déficit de 500 000 \$ que SDM a enregistré pour 1995 s'est subitement transformé en bénéfice de 1,5 million de dollars. Sans cette modification opportune, SDM se dirigeait tout droit vers un important déficit dès sa première année d'exploitation [Lauzon, 1996].

Ainsi, pour faire avancer le projet, l'administration en place à l'époque a versé allègrement dans la démagogie, tout en admettant implicitement que la nouvelle entente était défavorable pour la Ville. On a omis tout simplement de faire part des faits suivants : La Ville a manqué une belle occasion de mettre fin à l'entente sans avoir à dédommager la Chambre de Commerce. On aurait pu au moins renégocier à l'avantage de la Ville puisque la Chambre de Commerce hérite depuis de redevances annuelles de 400 000\$ et différents remboursements de dépenses. De plus, de 20% à 40% des profits de SDM ne sont pas versés à la Ville, mais sont destinés à un fonds administré par la Chambre de Commerce ou sont réinvestis dans SDM. La Ville ne touche donc pas le plein montant des sommes octroyées à SDM, même dans l'optique où la totalité de ces sommes apparaît au bénéfice net de SDM.

## V- ÉVOLUTION DE LA SITUATION DU STATIONNEMENT DE MONTRÉAL

Comme nous l'avons indiqué précédemment, la Chambre de commerce a mis la main sur les stationnements de la Ville de Montréal le 1<sup>er</sup> juillet 1994 alors que la vente finale s'est réalisée au 1<sup>er</sup> janvier 1995. C'est donc dire qu'à partir de 1994, l'exploitation de 6200 places de stationnement dans les autoparcs municipaux et 11 500 places comportant des parcomètres relevait de SDM, une filiale de la Chambre de commerce. Pour Léa Cousineau, alors présidente du comité exécutif, la transaction ne signifiait nullement une incapacité de la Ville pour la gestion, car si «la Ville avait été incompétente, l'achat de la concession par la Chambre de commerce n'aurait eu aucun intérêt. Il est bon de développer des modèles qui nous permettent de distinguer entre l'activité propre de la ville, qui est de gérer le développement, les règles d'urbanisme et celles de la circulation en ville, de l'activité proprement commerciale» [Le Devoir, 4 mars 1994].

En outre, le discours servant à promouvoir l'idée du «partenariat» entre la Ville de Montréal et la Chambre de commerce était dirigé sur l'avantage qu'il procurerait aux Montréalais, tout en assurant que ces derniers ne verraient pas de hausses de tarification pour quelques années, soit jusqu'à 1998. L'autre but avoué de la Chambre de commerce, selon les mots de David Powell qui était à l'époque son président, était «de répondre aux besoins des membres de la Chambre de commerce en favorisant le parking de courte durée utilisé par la clientèle affaires» [La Presse, 4 mars 1994]. Toujours selon la Chambre de commerce, les revenus supplémentaires qu'elle recueillerait seraient le résultat probant d'une «amélioration de la productivité résultant d'une gestion par le secteur privé plutôt que public» [Ibid]. Du côté de la Ville, le même discours était servi, car si son but premier était de maximiser ses recettes avec le partenariat, il ne serait aucunement nécessaire d'augmenter immédiatement les tarifs du stationnement. De plus, et selon Serge Carreau, alors responsable du module de la Planification urbaine, «l'exploitation permettra à plus ou moins long terme à la société [SDM] de dégager des profits grâce à l'augmentation de la productivité [...]. La gestion privée permet d'éviter les délais et d'autres contraintes auxquelles l'administration publique ne peut échapper [La Presse, 25 février 1994].

Qu'à cela ne tienne, le 14 décembre 1994, soit la même année où l'on assurait que ce n'était aucunement par une hausse de la tarification du stationnement que SDM parviendrait à ses fins, seulement par une augmentation de l'efficacité que seul le privé permet, les Montréalais ont vu le coût d'une heure de stationnement de certains parcomètres passer de 0,25\$ à 0,50\$ [Le Devoir, 15 décembre 1994]. Et, toujours en 1994, SDM a annoncé qu'elle désirait rapidement procéder au projet d'installer 3000 nouveaux parcomètres, principalement concentrés au centre-ville de Montréal, dans les deux ou trois prochaines années d'exercice «afin d'accroître ses revenus» [14 juillet 1994]. En 1995, la Société de Montréal gérait 13 000 parcomètres, donc 1500 de plus que lors de la transaction initiale l'année d'avant afin de faciliter la disponibilité du stationnement de courte durée pour la clientèle affaires (commerces et entreprises) du centre-ville [La Presse, 5 juin 1995].

En 1996, ce sont plus de 1000 parcomètres qui se sont ajoutés au paysage montréalais, permettant par le fait même de cumuler des recettes additionnelles, pour un total de 14 252 parcomètres, soit 2752. En 2002, il y en avait 15 565 et en 2008, 16 881, donc 4 950 de plus qu'en 1994 lors de la vente de la concession par la Ville. Cette augmentation du nombre de parcomètres s'explique en partie par le fait que certains ont été installés sur les rues résidentielles et transversales des artères commerciales, sur les tronçons qui bordent les bâtiments, au détriment de ceux qui y habitent. Mais pour M. David, alors PDG en 1997, la solution était simple pour ces derniers : il suffisait de se trouver un garage où stationner sa voiture ou encore d'aller dans un stationnement payant! [La Presse, 11 février 1997]

Aussi, depuis 2005, les heures de service des parcomètres ont été allongées jusqu'à 21 heures les lundis, mardis et mercredis, la gratuité du dimanche a été levée et les tarifs n'ont eu de cesse d'augmenter, jusqu'à 3\$/l'heure au centre-ville alors que l'ensemble des autres parcomètres ont un tarif minimum de 1\$/l'heure comparativement à 0,25\$ lors de la cession<sup>1</sup>. Il faut également noter au passage que les nouvelles bornes informatisées sont dotées d'un système permettant la double facturation sur un même espace de stationnement. En effet, les utilisateurs ne peuvent pas voir le temps qui a été acheté par leurs prédécesseurs, de sorte qu'ils peuvent payer pour du

---

<sup>1</sup> Au centre-ville les parcomètres ont un tarif horaire de 3\$ l'heure, il est de 2\$ l'heure pour le plateau Mont-royal, Ahuntsic et Outremont alors qu'il est de 1\$ l'heure pour l'ouest de Montréal.



temps qui a déjà été payé, ou encore s'ils veulent ajouter du temps de stationnement, mais que leur n'est pas encore terminé, ils paieront doublement car le compteur se remet automatiquement à zéro lorsqu'un autre paiement est réalisé.

Par ailleurs, un des arguments pour l'utilisation des parcomètres était qu'ils assureraient un taux de roulement aux clients des commerces, qui ne s'éterniseraient pas dû au fait qu'il y avait un coût associé au magasinage. L'Association des sociétés de développements (SDC) affirme toutefois le contraire, comme quoi qu'il y a une diminution de l'achalandage (La Presse, 16 avril 2008), ce qui réduit l'activité économique au centre-ville. Ainsi, si «la hausse des tarifs et l'étalement des plages horaires des parcomètres font maugréer les automobilistes, ils horripilent les commerçants du centre-ville, qui soutiennent que leur chiffre d'affaires en a souffert» [Le Devoir, 12 avril 2008]. Alors que les parcomètres devaient au départ aider les commerçants par un meilleur roulement des places de stationnement, la réalité est toute autre puisqu'ils n'en sont pas satisfaits.

Ce fait a été également noté en 2007, où il a été dit que les parcomètres à 3\$ l'heure dans le centre-ville faisaient «très mal aux restaurants, aux bars et au secteur du tourisme» [La Presse, 29 mai 2007] car le consommateur pourrait préférer faire ses emplettes dans des centres d'achats, où le stationnement est gratuit, plutôt que là où il en coûte cher à l'heure. En 2005, ce même constat était également évoqué; il a été dit que le partenariat entre la Ville et la Chambre de commerce «a graduellement fait fi des besoins des commerçants locaux et de leurs clients, qui ont fui progressivement vers les stationnements gratuits des centres commerciaux de la banlieue, au grand dam des commerçants ayant pignon sur rue, à Montréal» [5 décembre 2005, La Presse, 5 décembre 2005]. C'est un fait surprenant à constater alors qu'en 1996, SDM écrivait au sein de son rapport annuel qu'elle avait comme «objectif de faciliter la fréquentation des quartiers commerciaux et d'affaires de Montréal par les automobilistes et de jouer ainsi un rôle significatif dans le développement économique de la Ville» [Rapport annuel SDM, 1996 ; 2].

Par ailleurs, il est à noter qu'à deux reprises, le vérificateur général, Guy Lefebvre, a émis de vives critiques à l'endroit du partenariat conclu entre la Chambre de commerce et la Ville de Montréal. En effet, en 1998, le rapport du vérificateur conseillait un suivi plus serré du

partenariat, dans le sens que la Ville devrait réclamer un droit de regard sur les projets que voudrait réaliser SDM. En 2000, le vérificateur revenait à la charge en conseillant, rien de moins, de cesser l'entente sur la gestion des parcomètres avec SDM puisque, selon son rapport, cette dite entente ferait perdre trois millions de dollars par année à la Ville de Montréal. Selon le rapport du vérificateur, «Le non-respect par Accesum (une société appartenant à la Chambre de commerce du Montréal Métropolitain, qui contrôle SDM et donc, qui gère les parcomètres de la Ville depuis la signature de l'entente en 1994) de certaines clauses de l'entente, les choix risqués, le manque de transparence ainsi que certaines pratiques comptables et administratives constituent d'autres éléments nous obligeant à recommander cette avenue» [La Presse, 16 mai 2000]. Il soulignait, en outre, que la Chambre de commerce n'avait jamais investi d'argent ni supporté un quelconque risque financier. De plus, certaines opérations financières effectuées par les différentes filiales que la Chambre de commerce avait créées pour la gestion des stationnements se sont avérées déficitaires.

Le vérificateur a estimé dans son rapport que, depuis le partenariat, la Ville devait assumer les coûts directs et indirects, parfois des coûts qu'elle n'avait pas à sa charge lorsqu'elle était elle-même le maître d'œuvre, comme les taxes scolaires. Ainsi, «Le rapport du vérificateur général regorge par ailleurs une fois de plus d'un bon nombre d'anomalies administratives : des contrats de moins de 100 000\$ accordés à des entreprises de construction sans mécanisme de contrôle, sans autorisation du comité exécutif et sans surveillance des travaux; le salaire de certains cols bleus est imputé systématiquement à l'activité «Enlèvement de la neige», peu importe leur assignation quotidienne réelle; des locaux de la Ville sont loués sans contrôle à des organismes sans but lucratif, et à des tarifs comportant des «écarts importants» d'un organisme à l'autre, etc. [La Presse, 16 mai 2000]». En terminant, le vérificateur estimait que la Ville n'avait aucun avantage financier dans cet accord et qu'elle devait reprendre les rênes de ses stationnements.

## VI- ANALYSE

### *Évolution des revenus*

Comme on peut le constater à l'aide du tableau de la page suivante, en quatorze ans, les revenus totaux ont fortement augmenté alors que les dépenses sont restées relativement stables au cours de la même période. Toutefois, ce sont les revenus des parcomètres qui ont explosé et qui sont responsables de cette forte hausse, passant de 17 millions à 50 millions, soit un accroissement de 297% entre 1995 et 2008. On remarque aussi au sein de ce tableau que les années les plus prolifiques sont 2006 et 2007, où l'on y note une explosion des revenus de parcomètres. Avant de conclure à la supériorité du privé et à l'efficacité de la gestion par la Chambre de Commerce, il convient toutefois d'examiner plus explicitement ce qui est derrière de telles hausses de revenus.

En effet, ces augmentations de revenus coïncident avec des ajouts ponctuels de parcomètres, mais aussi avec l'allongement des heures de parcomètres les soirs de semaines, la levée de la gratuité le dimanche ainsi qu'avec l'augmentation des tarifs jusqu'à 3\$ l'heure au centre-ville au cours depuis 2005. On remarque effectivement que c'est en 2006 et 2007 que SDM a enregistré ses plus grosses hausses de revenus, période où les différents changements dans l'utilisation des parcomètres ont été apportés. Seulement entre 2006 et 2007, c'est un accroissement de 52% qui s'est dégagé, alors qu'entre 2006 et 2005 il était de 36%. Pour le mettre en image, le revenu dégagé entre 2006 et 2007 correspond au revenu engrangé pour la seule année 1995. On remarque également que lorsque SDM ne procédait pas à une augmentation des tarifs, ses revenus restent somme toute stables au fil des années, augmentant progressivement au fil des ans, mais selon les ajouts de parcomètres comme nous le détaillerons ultérieurement.

Les revenus provenant d'indemnisations d'espaces tarifés ont également pris de l'ampleur en quatorze ans, passant de 320 681\$ en 1995 à 1 396 894\$, quadruplant ainsi les recettes. Le tout s'explique par la présence de projets de construction d'envergure sur le territoire montréalais, mais aussi par le fait que les espaces deviennent toujours davantage tarifés.

**Évolution des revenus et des dépenses  
Stationnement de Montréal  
1995 à 2007  
En dollars**

<b>Année</b>	<b>Revenus Parcomètres</b>	<b>Revenus Autoparcs</b>	<b>Revenus Indemnisations<sup>3</sup></b>	<b>Revenus Autres</b>	<b>Revenus Totaux</b>	<b>Dépenses D'exploitation</b>
1995	16 818 633\$	3 159 101\$	320 681\$	164 688\$	20 463 103\$	18 983 668\$
1996	18 162 296\$	3 509 247\$	494 727\$	141 342\$	22 307 612\$	20 980 097\$
1997	19 184 127\$	3 778 254\$	329 127\$	146 070\$	23 436 578\$	22 007 384\$
1998	20 221 104\$	3 862 628\$	539 580\$	242 503\$	24 865 815\$	23 285 265\$
1999	21 485 770\$	3 903 517\$	509 586\$	767 564\$	26 156 851\$	24 201 325\$
2000	21 120 813\$	3 807 064\$	597 365\$	259 432\$	25 784 674\$	23 175 577\$
2001	21 460 121\$	3 650 799\$	833 325\$	379 258\$	26 323 503\$	22 071 369\$
2002	22 312 188\$	3 593 745\$	708 579\$	257 958\$	26 928 220\$	22 002 268\$
2003	22 033 522\$	3 688 494\$	708 579\$	393 320\$	26 823 915\$	15 901 656\$
2004	22 255 551\$	3 687 690\$	850 631\$	283 392\$	27 077 264\$	15 819 549\$
2005	24 143 928\$	3 673 916\$	910 569\$	261 666\$	28 990 079\$	16 389 753\$
2006	32 788 159\$	4 233 256\$	913 515\$	483 905\$	38 418 835\$	16 667 803\$
2007	49 791 617\$	4 684 225\$	2 231 511\$	916 737\$	57 624 090\$	18 078 139\$
2008	49 910 002\$	4 553 594\$	1 396 894\$	1 396 894\$	57 874 549\$	17 951 202\$

<sup>3</sup> Les revenus indemnités sont «perçus en raison de l'obstruction des places de stationnement tarifé» [Rapport annuel SDM, 2001 ; 8], comme par exemple lors d'importants chantiers de construction, de tournages de films, de manifestations, d'événements spéciaux, etc. Il s'agit d'une compensation pour pertes de revenus lorsque la Ville interdit le stationnement sur des espaces normalement offerts pour une certaine période.

### *Évolution du nombre de parcomètres*

On se rappelle que la gestion du stationnement est passée des mains de la Ville de Montréal à SDM le 1<sup>er</sup> juillet 1994, même si la transaction devenait officielle que le 1<sup>er</sup> janvier 1995. À ce moment, la Ville de Montréal cédait, pour trente ans, la gestion et l'exploitation de près 11 575 places avec parcomètres. Regardons maintenant l'évolution du nombre de parcomètres depuis qu'ils sont gérés par SDM comparativement à celle où ils étaient sous la gouverne de la Ville.

#### **1- Ville de Montréal (1984 – 1994)**

### **ÉVOLUTION DU NOMBRE DE PARCOMÈTRES**

<b>ANNÉE</b>	<b>NOMBRE DE PARCOMÈTRES</b>	<b>AUGMENTATION ANNUELLE</b>
1984	9 979	
1985	10 443	464
1986	10 723	280
1987	10 756	33
1988	10 756	0
1989	10 793	37
1990	11 141	348
1991	11 300	159
1992	11 408	108
1993	11 575	167
1994	11 575	0
<b>TOTAL</b>		<b>1 596</b>

## 2- Stationnement de Montréal (1994 – 2008)

### ÉVOLUTION DU NOMBRE DE PARCOMÈTRES

ANNÉE	NOMBRE DE PARCOMÈTRE	AUGMENTATION ANNUELLE
1994	11 931	356 <sup>4</sup>
1995	12 991	1 060
1996	14 252	1 261
1997	15 232	980
1998	15 524	292
1999	15 777	253
2000	15 571	-206
2001	15 514	-57
2002	15 565	51
2003	15 327	-238
2004	15 600	273
2005	15 653	53
2006	15 855	202
2007	16 235	380
2008	16 881	646
<b>TOTAL</b>		<b>5 306</b>

On peut ainsi observer que SDM n'a pas lésiné sur l'implantation de nouveaux parcomètres année après année. Alors que la Ville de Montréal, en onze ans d'exploitation, a augmenté de 1 596 ses parcomètres, SDM elle, en revanche, les a grimpés de 5 306 de plus en près de 15 ans, passant de 11 931 à 16 881. En 1995, ce sont plus de 1000 parcomètres qui sont apparus sur les trottoirs de Montréal. Le même scénario s'est produit en 1996 alors que l'année d'après ce sont 980 de plus qui ont fait leur apparition. C'est beaucoup plus que la cadence adoptée par la Ville

---

<sup>4</sup> Dès la première année d'exploitation en 1994, après le 1<sup>er</sup> juillet, Stationnement de Montréal a ajouté 356 bornes de stationnement.

les années précédentes, et ce, malgré que certaines années on assiste à des retraits de bornes. Dans l'ensemble, le niveau du nombre de bornes va en augmentant, et on remarque que la tendance se poursuit puisqu'en 2008 ce sont 646 parcomètres qui ont vu le jour sur le territoire montréalais.

SDM a également profité de hausses de tarifs de parcomètres déjà existantes. La presque totalité des parcomètres à 1\$ l'heure est passée à 1,50\$ l'heure en 1993, l'année où la Ville de Montréal avait décidé de céder ses parcomètres à la Chambre de commerce. L'année suivante, les parcomètres tarifés à 0,25\$ l'heure ont vu leur tarif doubler. De 2005 à 2007, les tarifs ont également doublé, atteignant même 3\$ l'heure dans le centre-ville.

Les revenus ont bel et bien augmenté, mais peut-on vraiment se féliciter de cet exploit? SDM, de par la nature de ses activités, est en situation de monopole, et peut facilement augmenter ses revenus simplement en augmentant ses tarifs et en ajoutant de nouveaux parcomètres, même sur des rues résidentielles bordant des artères commerciales qui, parfois, pourraient être questionnables au niveau du raisonnement qui les justifie. L'entreprise n'a pas à affronter de concurrence, ni à convaincre les automobilistes de «consommer» son produit.

Reprenons maintenant le tableau concernant l'évolution du nombre de parcomètres sous la tutelle de SDM en lien avec les profits dégagés. Il appert qu'il semble y avoir une corrélation entre les revenus générés par le stationnement sur rue et l'augmentation du nombre de parcomètres. Ainsi, l'augmentation des revenus n'est pas due à une gestion plus innovatrice que ce que la Ville aurait pu faire elle-même.

<b>ÉVOLUTION DU NOMBRE DE PARCOMÈTRES ET REVENUS DES PARCOMÈTRES</b>			
<b>ANNÉE</b>	<b>NOMBRE DE PARCOMÈTRES</b>	<b>AUGMENTATION ANNUELLE</b>	<b>REVENUS PARCOMÈTRES</b>
1994	11 931	356 <sup>5</sup>	-
1995	12 991	1 060	16 818 633\$
1996	14 252	1 261	18 162 296\$
1997	15 232	980	19 184 127\$
1998	15 524	292	20 221 104\$
1999	15 777	253	21 485 770\$
2000	15 571	-206	21 120 813\$
2001	15 514	-57	21 460 121\$
2002	15 565	51	22 312 188\$
2003	15 327	-238	22 033 522\$
2004	15 600	273	22 255 551\$
2005	15 653	53	24 143 928\$
2006	15 855	202	32 788 159\$
2007	16 235	380	49 791 617\$
2008	16 881	646	49 910 002\$

<sup>5</sup> Dès la première année d'exploitation en 1994, après le 1<sup>er</sup> juillet, Stationnement de Montréal a ajouté 356 bornes de stationnement.



### *Charges supplémentaires issues de la privatisation*

Comme au sein du tableau suivant, la Ville se prive, année après année, de sommes non négligeables qui sont versées à SDM, seulement pour gérer des stationnements qui autrefois lui appartenaient en totalité.

<b>CHARGES SUPPLÉMENTAIRES ISSUES DE LA PRIVATISATION</b>					
	<b>Compensation</b>	<b>Gestion</b>	<b>Profits réinvestis dans SDM</b>	<b>Profits versés dans le Fonds de développement</b>	<b>TOTAL</b>
1995	400 000\$	62 205\$	118 355\$	473 419\$	<b>1 053 979\$</b>
1996	400 000\$	73 123\$	119 476\$	278 778\$	<b>871 377\$</b>
1997	400 000\$	74 228\$	85 752\$	200 087\$	<b>760 067\$</b>
1998	400 000\$	126 397\$ <sup>6</sup>	94 833\$	221 277\$	<b>842 507\$</b>
1999	400 000\$	126 942\$	117 332\$	273 773\$	<b>918 047\$</b>
2000	400 000\$	95 477\$	156 546\$	365 274\$	<b>1 017 297\$</b>
2001	400 000\$	49 885\$ <sup>7</sup>	255 128\$	595 299\$	<b>1 300 312\$</b>
2002	400 000\$	51 145\$	295 557\$	689 633\$	<b>1 436 335\$</b>
2003	400 000\$	45 961\$	300 033\$	700 078\$	<b>1 446 072\$</b>
2004	400 000\$	54 303\$	262 045\$	611 439\$	<b>1 327 787\$</b>
2005	400 000\$	62 518\$	270 079\$	630 185\$	<b>1 362 782\$</b>
2006	400 000\$	63 194\$	300 000\$	600 000\$	<b>1 363 194\$</b>
2007	400 000\$	109 164\$ <sup>8</sup>	300 000\$	600 000\$	<b>1 409 164\$</b>
2008	400 000\$	67 857\$	300 000\$	600 000\$	<b>1 367 857\$</b>
<b>Total</b>	<b>5 600 000\$</b>	<b>1 062 399\$</b>	<b>2 975 136\$</b>	<b>6 839 242\$</b>	<b>16 476 777\$</b>

<sup>6</sup> «En 1998, la création d'un poste de secrétaire corporatif pour le bénéfice d'Accesum a engendré une dépense de 52 169\$ à Stationnement de Montréal» [Rapport annuel, 1998]

<sup>7</sup> «La présidence du conseil d'administration, laissée vacante une partie de l'année, explique principalement cette diminution» [Rapport annuel, 2001 ; 7]

<sup>8</sup> Cette hausse s'explique par le fait que Accesum a «mandaté la firme Ernst & Young afin qu'elle recueille l'information disponible sur les principes et les pratiques de gouvernance au sein de la Société, dans le but d'obtenir un avis de conformité» [Rapport annuel SDM, 2007] au coûts de 36 600\$.

N'eut été de la privatisation, ces montants seraient également dans les coffres de la ville qui, si elle avait procédé à la même recette d'allongements des heures de service, d'ajouts de parcomètres, d'augmentation des tarifs, etc., aurait assurément affichée les mêmes revenus. Il convient de préciser que les employés sont toujours à la Ville mais loués à SDM. Comme en fait foi le tableau de la page suivante, ce sont des recettes de 16 476 777\$ sur quatorze ans que la Ville n'a pas empochées, soit une moyenne d'un peu plus d'un million par année. Certes, la Ville reçoit un pourcentage des profits dégagés de SDM, mais il faut rappeler que, depuis l'Entente, elle doit les partager avec une firme privée et qu'elle n'enregistre pas ces recettes intéressantes année après année.

En outre, la Ville a un manque à gagner annuel d'approximativement 1 million de dollars. Systématiquement, et à chaque année, 400 000\$ des contribuables vont en donation à la Chambre de commerce pour la remercier de sa collaboration au projet. Elle se prive également de montants qui servent soit à être réinvestis dans SDM, soit versés dans un Fonds de développement géré par SDM. Certes, SDM dégage des profits et verse une redevance très intéressante à la Ville; toutefois, reste que la Ville aurait pu demeurer seul maître à bord de la gestion des stationnements et amassé tous les profits, au lieu de les partager et de faire profiter au passage une firme privée. Et c'est de plus de 30 millions que la Ville aura perdu au bout de trente ans. Par ailleurs, comme nous le constaterons dans la prochaine section, SDM ne s'est pas toujours avérée un exemple d'efficacité et de transparence à tous les égards et sur tous les plans.

### *Intérêts évités par la Ville*

Regardons maintenant les intérêts dégagés de l'emprunt effectué par la Chambre de commerce pour la prise de possession des terrains et espaces de stationnement qui doivent être retirées de la compensation que SDM verse à la Ville pour lui avoir supposément évité d'emprunter. C'est donc dire que ce montant est prélevé avant la répartition des bénéfices entre SDM et la Ville, tout comme toute la portion des taxes, loyers et de la compensation de 400 000\$ versée à la Chambre de commerce pour son apport dans le projet.

<b>INTÉRÊTS ÉVITÉS À LA VILLE DE MONTRÉAL</b>	
<b>ANNÉE</b>	<b>INTÉRÊTS ÉVITÉS</b>
1995	nd
1996	4 723 726\$
1997	3 437 996\$
1998	3 487 571\$
1999	3 439 159\$
2000	3 696 232\$
2001	3 247 199\$
2002	2 571 052\$
2003	2 786 438\$
2004	1 920 408\$
2005	1 786 076\$
2006	2 533 394\$
2007	2 774 453\$
2008	2 247 746\$
<b>TOTAL</b>	<b>38 651 450\$</b>

Depuis quatorze ans, ce ne sont pas moins de 38 651 450\$ millions qui servent à des intérêts évités par la Ville. Ce montant vient réduire le bénéfice avant redevances auquel la Ville a droit à 80% selon la répartition comprise dans l'Entente.

## VII- EFFICACITÉ DE LA GESTION PRIVÉE?

Le projet de privatisation a eu lieu dans l'objectif d'augmentation de l'efficacité. Les défenseurs du projet prônaient l'idée que la gestion privée des parcomètres serait plus efficace et moins bureaucratique que ce que la Ville faisait. Voici quelques brèves journalistiques basées sur des faits qui semblent démontrer que le privé peut commettre des impairs et qu'il n'est pas la panacée à tous les égards au niveau de la gestion :

- Le 4 février 1997, «La chambre de commerce du Montréal métropolitain – par l'entremise de sa filiale, la société en commandite Stationnement de Montréal (SDM) – exploite des terrains de stationnement sans avoir les permis municipaux requis», *La Presse*, André Noël, «Stationnement de Montréal exploite des parkings sans permis»;
  
- Le 30 avril 1999, «Parcoflex, société que SDM détient avec une autre entreprise, disait avoir mis au point une borne «intelligente» contrôlant plusieurs places de stationnement sur rue. SDM avait versé une avance pour obtenir un premier lot de 15 bornes, qui devaient être installées avant le 16 novembre dernier, et donné 161 000 \$ pour l'acquisition d'un logiciel. Le 21 octobre 1998, le comité exécutif de la Ville de Montréal adoptait une résolution déterminant où les bornes seraient installées, quels seraient les tarifs et la signalisation, etc. Mais le 2 décembre, Parcoflex déposait un avis de son intention de soumettre une proposition en vertu de la Loi sur la faillite. Le chef de l'opposition officielle à l'hôtel de ville, Michel Prescott (RCM), trouve cette affaire bien nébuleuse et demande qu'un rapport complet soit déposé au conseil municipal. SDM en avait assez d'attendre les bornes intelligentes. «Ça faisait deux ans qu'on nous les promettait. On ne peut patienter davantage», expliquait hier Mme Nicole Forget, présidente du conseil d'administration d'Accesum, société mère de SDM. Un appel d'offres sera lancé. «Nous verrons si Parcoflex peut répondre», poursuit la présidente, qui admet que toutes les autres technologies sont européennes. *La presse*, Gilles Gauthier, «Stationnement de Montréal engloutit 625 055 \$ dans des bornes... déficientes !»;

- Le 20 février 2000, «Exemple: la faillite de Parcoflex. Cette filiale d'Accesum, société qui chapeaute aussi Stationnement de Montréal, devait mettre au point le fameux "parcomètre intelligent", payé par carte à puce, une bénédiction pour les automobilistes à la recherche de pièces de monnaie... Stationnement de Montréal a investi des sous dans ce projet, elle a acheté du matériel qui n'a jamais été livré, garanti des emprunts que Parcoflex n'a pas pu rembourser. Au total, des pertes d'un million qui sont venues réduire d'autant les recettes de Stationnement de Montréal. La Ville, qui selon l'entente empoche des redevances équivalentes à 80 % des bénéfices nets de l'organisme, a vu ses recettes réduites d'autant. La chambre de commerce, qui par l'intermédiaire de ses créatures a appuyé ce projet, ne risquait rien, sauf sa crédibilité: flop ou pas, elle aurait touché sa rente de 400 000 \$. C'est la Ville, qui n'avait pas un mot à dire dans les décisions qui ont mené à cette déconfiture, qui a écopé la majeure partie de la facture. Ce partage inéquitable des risques n'a aucun sens. *La Presse*, Agnès Gruda, «Les déboires de Parking inc.»;
  
- Le 16 mai 2000, «Sans tambour ni trompette, le comité exécutif de la Ville de Montréal a créé le 2 février un comité directeur ayant pour mandat d'agir "comme interlocuteur unique" entre l'administration Bourque et Stationnement de Montréal (SdM). L'un des objectifs de ce comité est de revoir l'entente signée en 1995 entre les deux parties, entente qui "n'aurait pas atteint tous les objectifs que s'était fixés la Ville de Montréal", aux dires de Noushig Eloyan, présidente du comité exécutif.» *Le Devoir*, Louise Leduc, «Stationnement de Montréal dans la loupe de la Ville»;
  
- Le 8 mai 2001, «Il [Guy Lefebvre, le vérificateur de la Ville de Montréal] recommande la récupération de la somme de 1 109 772 \$ engloutie dans le projet Parcoflex qui s'est soldé par une faillite. Il considère aussi que la chambre de commerce doit rembourser une somme de 400 000\$ obtenue pour des services rendus en 1994 mais non prévue à l'entente. Le vérificateur insiste enfin sur le remboursement d'honoraires et frais de gestion non justifiés de 429 266 \$» *Le Journal de Montréal*, André Beauvais, «Fiasco des parcomètres : le Vérificateur en réclame encore pour 2 M\$»;

- Le 17 mai 2001, «Parcoflex, une filiale totalement privée de Stationnement de Montréal, a essayé de développer le concept d'un parcomètre électronique qui permet de payer avec une carte à puce. Mais l'aventure s'est terminée par une faillite retentissante et des pertes de plus d'un million. Non seulement la Ville n'a pas pu mettre son nez dans les livres de Parcoflex, mais elle a subi les contrecoups financiers du désastre car, cette année-là, le montant de sa redevance a baissé.» *La Presse*, Michèle Ouimet, «Marché de dupes»;
  
- Le 11 novembre 2002, «Après avoir englouti plus de 625 000 \$ dans l'achat de bornes électroniques déficientes en 1998, Stationnement de Montréal cafouille de nouveau: en toute connaissance de cause, la société a dépensé plus de 300 000 \$ pour des parcomètres électroniques qui ne sont pas adaptés aux particularités de Montréal, a appris *Le Devoir*. Installés il y a quatre ans à peine, ces 1000 parcomètres devront éventuellement être remplacés. En 1999, la société en commandite Stationnement de Montréal (SdM) a commandé un millier de parcomètres électroniques. Le prix de revient de chaque unité était d'environ 300 \$.» *Le Devoir*, François Cardinal, «Nouveau cafouillage à Stationnement de Montréal»;

## VIII- CONCLUSION

Comme on l'a démontré éloquemment tout au long de ces pages, la Ville aurait avantage à reprendre les rennes du projet puisqu'elle empocherait la totalité des revenus. En effet, la Ville aurait pu tout autant adopter l'approche agressive qu'a fait montre SDM depuis l'acquisition des stationnements, soit augmenter les heures d'utilisation des parcomètres, lever la gratuité du dimanche, ajouter des parcomètres et augmenter les prix, etc., et ainsi voir ses revenus tripler. La privatisation a ainsi amené des pertes de revenus pour la Ville, qui vont désormais dans les poches de la Chambre de commerce qui, pour son apport, se voit verser une compensation de 400 000\$ par année. Il n'est pas non plus à négliger que la Ville se prive se prive de 20% des bénéfices qui sont soit réinvestir dans SDM, soit dans le Fonds administré par la Chambre de commerce qui détermine les projets à financer.

Dans les faits, les hausses de tarifs réalisées sous la gouverne de la Chambre de Commerce représentent une forme de transfert de fonds de la poche des utilisateurs vers SDM. Il n'y a pas eu de défi à relever, pas d'argent à injecter ni risque à réellement encourir. La Ville serait arrivée au même résultat si elle avait conservé ses activités de stationnement tarifé sans oublier, outre le pourcentage du partage des profits et de la compensation, qu'elle n'aurait pas eu à verser indirectement des honoraires, charges sociales, primes d'assurance et jetons de présence aux membres du conseil d'administration de l'ordre d'un million de dollars entre 1995 et 2008 ni au Fonds d'investissement, etc. Lorsque la Ville gérait ses stationnements, il n'existait pas de conseil d'administration. Cela représente une charge supplémentaire.

Il faut souligner que l'ajout de parcomètres et les hausses des tarifs se sont faits à l'encontre des citoyens et des commerçants puisque, d'une part, des tronçons de rues résidentielles sont désormais payants, ce qui fait en sorte que les résidents ont perdu des places de stationnement dans certains quartiers de Montréal jugés commerciaux et que, d'autres parts, les clients ont tendance à fuir le centre-ville car le parcomètre y est trop cher. Comme nous l'avons soulevé, c'est assez surprenant de constater que contrairement à l'objectif de SDM, qui était de faciliter la fréquentation des quartiers commerciaux et d'avoir un impact sur le développement économique

de la Ville, ce n'est pas ce qui semble se produire. En période de récession, il serait intéressant de voir l'impact qu'a le coût des parcomètres sur l'achalandage au centre-ville.

Malgré des revenus substantiels, aucune preuve n'est faite quant à une meilleure gestion ainsi qu'à une meilleure efficacité du privé sur le public contrairement à ce qui était avancé par la Chambre de commerce et la Ville lors de l'achat de la concession, comme quoi les bénéfices qu'elle engrangerait démontreraient la productivité et l'efficacité issues d'une gestion privée comparativement à une gestion publique. Effectivement, les bénéfices sont là, mais découlent davantage d'une approche agressive aux niveaux des hausses de tarifs, de l'allongement des heures de tarification, de l'augmentation du nombre de parcomètres, etc. qu'une simple gestion innovatrice des stationnements. De plus, en situation de monopole où il n'existe aucune concurrence, les utilisateurs sont captifs. Par ailleurs, à la lecture des brèves journalistiques, l'évolution du projet a été marquée de plusieurs erreurs issues de mauvais choix d'investissement et de manque de transparence, mais surtout, qu'elle s'est faite au détriment des commerçants, des résidents et des utilisateurs.

Contrairement à l'argument avancé par la Chambre de commerce en 1994 voulant qu'il faille distinguer ce qui relève de l'activité de la Ville, soit gérer le développement, les règles d'urbanisme et de la circulation, de l'activité proprement commerciale, nous avançons l'idée que la Ville aurait été en mesure de poursuivre cette activité fort lucrative. C'est comme si ce qui relève du domaine public ne peut investir le champ du commercial, comme si c'étaient deux sphères distinctes ne pouvant se chevaucher. Au nom de quel a priori tout ce qui relève du commercial doit absolument relever du privé, alors que ce dernier ne pourrait avoir aucune expérience en la matière, comme c'était le cas ici avec SDM? La formule était toute simple à appliquer : augmenter les tarifs, allonger les heures de tarification, lever la gratuité du dimanche, etc. La Ville aurait très bien pu procéder de la sorte sans faire intervenir le privé et sans privatiser son bien public.

À l'instar du vérificateur général de la ville de Montréal, nous concluons qu'il serait plus profitable pour tous (sauf à la Chambre de commerce) de mettre fin à cette entente puisque la Ville se prive d'argent année après année qui pourrait servir au public au lieu d'enrichir au



passage une organisation privée. Il n'y avait au départ aucune raison sous-jacente de gérer la portion des stationnements en partenariat avec SDM, et il n'y en a toujours pas quatorze ans plus tard, sinon que cela profite à la Chambre de commerce, et ce, malgré des revenus intéressants qui pourraient servir en totalité à la Ville et à la collectivité, surtout en pleine période de turbulence économique où chaque dollar compte. Les augmentations de tarifs des parcomètres, sous le couvert de favoriser le roulement des espaces de stationnement, servent essentiellement à faire exploser les revenus, alors pourquoi reprendre le contrôle à 100% du stationnement ne serait pas tout autant une idée à explorer afin de renflouer les coffres de la Ville?

## **BIBLIOGRAPHIE**

Hamel, Pierre J. (2000). «Comparaison des recettes nettes obtenues de Stationnement de Montréal avec celles qui auraient pu être obtenues en conservant la gestion du stationnement en régie (1994 – 2004), INRS-Urbanisation, Culture et Société, 7 pages.

Lauzon, Léo-Paul. (1996). «La privatisation du stationnement de Montréal : analyse des impacts socio-économiques», Chaire d'études socio-économiques, 70 pages

Société en commandite Stationnement de Montréal (1995). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (1996). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (1997). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (1998). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (1999). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2000). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2001). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2001). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2002). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2003). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2004). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2005). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2006). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2007). Rapport annuel.

Société en commandite Stationnement de Montréal (2008). Rapport annuel.