La version lue fait foi.

Discours de Philippe Schnobb, président du conseil d'administration de la STM, devant la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Bonjour, je salue la présence à la table d'honneur du responsable des transports M. Caldwell, salutations aussi aux membres du conseil qui sont dans la salle et aux membres du comité de direction de la STM et aux employés qui sont présents. Je salue aussi ceux qui font partie de cet univers fascinant du transport collectif. C'est une grande famille et je veux profiter de l'occasion pour remercier publiquement la mairesse et son administration qui me permettent de poursuivre l'aventure.

Avant d'aller plus loin je voulais souligner l'initiative de la ville de Montréal qui vient d'adhérer au programme Opus et compagnie. C'est un programme qui permet à un employeur de financer l'abonnement mensuel de ses employés et la STM contribue jusqu'à concurrence de 10 %. La contribution de l'employeur donne droit à des avantages fiscaux, ça évite d'avoir à investir pour un stationnement pour le personnel, ça donne des employés heureux, qui arrivent au bureau plus sereins que ceux qui ont été pris dans la congestion... et pour les employés c'est une réduction substantielle des coûts de transport. Je souligne la présence à la table d'honneur de Lucie Tremblay, présidente du conseil de Voyagez futé, un de nos partenaires pour le programme. Pour plus de détails faites Opus et compagnie sur Google.

Merci à la Chambre pour cette opportunité de venir vous présenter les grandes lignes de notre plan stratégique et les grands projets de la STM pour les prochaines années. Des projets qui s'appuient sur une organisation performante et qui visent l'excellence en mobilité, un objectif ambitieux qui sera atteint grâce à des initiatives qui visent l'amélioration de l'expérience de nos clients et aussi parce que nous allons faire des investissements de milliards de dollars pour développer et entretenir le réseau. Et nous visons aussi l'innovation avec un grand projet de mobilité intégrée qui va transformer notre rapport à la mobilité

Je vais commencer par vous présenter un bref portrait de la STM…

La STM compte près de 10 000 employés; la valeur des actifs de la STM est évaluée à 26 milliards de dollars. C'est dire que si Maisonneuve et Jeanne Mance arrivaient aujourd'hui et décidaient de construire la STM à partir de zéro, il faudrait investir au moins 26 milliards. La STM fait bouger Montréal mais fait aussi rouler l'économie. Si on additionne notre budget d'opération et le budget d'immobilisation, on atteint un total de 2,5 G $ cette année. Pour vous donner un ordre de grandeur, l'Île-du-Prince-Édouard a un budget de 2 G $.

La STM est une entreprise performante. En 2010 on lui a décerné le titre de meilleure société de transport en Amérique du nord. On reconnaissait alors notre efficience, notre performance comme transporteur… C'est bien d'être excellent pour faire bouger des bus et des métros, mais on s'est dit, allons plus loin et devenons excellents pour transporter des gens.

Et c'est le virage qui a été pris depuis 4 ans sous la direction et le leadership de Luc Tremblay. Parfois le conseil d'administration arrive avec des idées audacieuses et au lieu de nous dire que c'est impossible, Luc et son équipe essaient de voir comment ça pourrait être possible. C'est comme ça qu'on sera prêt à accueillir 300 bus de plus en 2 ans même si c'était prévu sur une plus longue période initialement.

C'est gros la STM ! Chaque jour on fait 1,4 million de déplacements. C'est énorme, en fait nous sommes le troisième plus important transporteur en Amérique du nord. Après New York et Toronto c'est Montréal. C'est donc dire qu'il y avait plus de gens dans nos autobus et notre métro ce matin que dans les réseaux de villes comme Los Angeles, Chicago, Washington.

L'an dernier nous avons atteint le niveau record de 429,5 millions de déplacements, du jamais vu. Plus de clients c'est bien, mais ce qui est au cœur de notre plan stratégique c'est d'avoir plus de clients satisfaits !

Et on veut aussi des employés satisfaits, la mobilisation c'est un des piliers du plan. Je vous l'ai dit au début, la STM compte près de 10 000 employés. C'est notre arme secrète, sans nos employés mobilisés on serait incapable d'atteindre les objectifs du plan stratégique. D'ailleurs je veux souligner la présence dans la salle de plusieurs employés.

Ai-je besoin de préciser que la STM est une entreprise de service ? En fait 80 % de nos clients sont en lien direct et indirect avec la très grande majorité de nos clients tous les jours, deux fois par jour. J'imagine que plusieurs d'entre vous aimeraient bien voir la majorité de vos clients deux fois par jour. C'est pour ça que la mobilisation de nos employés est un des piliers du plan stratégique 2025.

Ce plan stratégique c'est donc le plan de match pour les prochaines années, un cri de ralliement et celui de la STM qui voit grand. Au cours des 10 prochaines années on va mettre en chantier des projets pour une valeur de 16 milliards, des projets financés en grande partie par le gouvernement du Québec, celui du Canada, l'agglomération de Montréal.

Nos infrastructures ont besoin d'être rénovées, nos premières stations ont plus de 50 ans. On va prolonger la ligne bleue ; on aura 54 trains AZUR d'ici la fin de l'année et on va bientôt en ajouter 17 qui vont permettre aux clients de la ligne Verte d'avoir 90 % d'AZUR sur leur ligne. Notre parc d'autobus augmente ; on va construire deux centres de transport et en agrandir trois pour 2020. On n'a jamais eu autant de projets en même temps… la STM est en rénovation et en expansion et tout ça on le fait pour améliorer la fiabilité du réseau et la qualité du service.

Le plan prévoit aussi une hausse de 27 % du service dans le métro. On entreprend cette année une révision en profondeur de tout le réseau d'autobus, ça ne s'est jamais fait à Montréal. Il y aura des consultations qui vont commencer cette année.

Il y a aussi ce grand chantier qui vise à réparer une erreur du passé en installant des ascenseurs dans nos stations de métro. On aura pris 50 ans pour rendre 10 stations accessibles,

on en aura 41 d'ici 7 ans. C'est essentiel pour nos clients à mobilité réduite, pour les jeunes familles et la population vieillissante.

L'excellence ça passe aussi par d'autres projets qui transforment le quotidien, dont l'arrivée du temps réel dans les autobus avec iBUS. Aujourd'hui, on sait dans combien de temps le bus va arriver. On n'attend plus le bus, on prend le bus… ça change tout! On implante aussi le système EXTRA, l'équivalent d'iBUS pour le transport adapté.

Et quand on prend un bus articulé aux stations de métro, on peut entrer par toutes les portes, ça accélère l'embarquement et ça incite les clients à aller vers l'arrière.

L'arrivée du réseau mobile dans le métro… Avant on avait une belle excuse, on disait j'ai raté ton appel j'étais dans le métro; aujourd'hui on peut profiter du temps qu'on passe dans le métro pour communiquer. Le voyage en métro c'est du temps qu'on gagne dans sa journée en utilisant son téléphone pour faire toutes sortes de choses interdites au volant! À la fin de l'année toutes les stations de la ligne orange, la ligne bleue, la jaune et celles de la verte au centre-ville seront branchées. L'an prochain on s'attaque aux autres stations de la ligne verte. Un projet de 50 millions financé par Bell, Roger, Telus et Vidéotron. C'est un modèle d'affaires qui fait l'envie de nos collègues quand on leur en parle.

On commence aussi à implanter des centres de service dans les principales stations. On les appelle les Espaces-clients. Avant il fallait aller à Berri-UQAM pour remplacer une carte OPUS défectueuse. À terme on pourra notamment faire les remplacements dans toutes les stations, en plus on ajoute graduellement le paiement par carte de débit et de crédit aux loges des changeurs.

Depuis 2015 nos nouveaux bus sont climatisés. Ça fait des années qu'on nous le demandait. Avec les hybrides c'est un choix environnemental sensé. On a aussi ajouté deux places pour les clients en fauteuil roulant et des ports de recharge USB dans les nouveaux bus.

Et on a pris le virage de la mobilité électrique. On a déjà trois bus électriques à recharge rapide qui roulent depuis un an. Un si grand succès qu'on va en acheter quatre autres ! Et on va acheter des bus à recharge lente. Si tout va bien l'an prochain au comptera 41 bus électrique dans le parc, et on se donne la possibilité de n'acheter que des bus électrique d'ici 2025.

Voilà une série de projets en infrastructures... le béton, les équipements c'est essentiel à l'amélioration de l'expérience client mais notre vision va plus loin, en fait on propose de réinventer notre rapport à la mobilité.

L'écosystème de la mobilité évolue. Nous ne sommes plus seuls dans le marché. Il y a les véhicules en libre-service de Communauto, le covoiturage de Netlift, les Bixi, les taxis électriques de Téo…

Si on était frileux on verrait ces nouveaux joueurs comme des compétiteurs et je peux dire qu'on l'était au début. Mais on s'est dit, ce ne sont pas des ennemis, ce sont des alliés et plutôt

que de tenter de les contourner, on va travailler ensemble pour développer une offre intégrée pour nos clients. Parce qu'après tout, nos clients sont leurs clients et si quelqu'un fait une partie de ses déplacements en vélo pendant l'été en général cette personne reviendra dans notre réseau l'hiver et les jours de pluie!

Mais ça prenait de l'ouverture d'esprit pour dire non seulement que nos compétiteurs sont nos alliés et qu'en plus nous allons prendre les moyens pour que de plus en plus de nos clients deviennent leur clients. Ce qu'on veut, en fait, c'est simplifier la vie de ceux qui sont déjà dans nos réseaux et éviter que les autres aient besoin de leur auto pour leurs déplacements quotidiens.

On ne va pas faire ça tout seul, la STM veut agir comme catalyseur pour réunir l'ensemble des partenaires autour du projet de mobilité intégrée, autant les partenaires du secteur privé que ceux du secteur public en tenant compte des orientations que se donnera l'ARTM parce qu'à terme, c'est une vision pour faciliter les déplacements dans la grande région de Montréal que l'on propose.

Il y a une expression à la mode ces dernières années, c'est le concept de Mobility as a service. On ne définit plus la mobilité uniquement en termes d'infrastructures mais on conçoit la mobilité comme un ensemble de services intégrés.

Aujourd'hui si on veut faire de la mobilité intégrée il faut être soi-même l'intégrateur. J'ai ma carte OPUS ; ma clé Bixi; je suis abonné à Communauto et à Car2Go; je pourrais être abonné à Netlift ; j'ai l'application Téo Taxi; celle de stationnement de Montréal, de Transit et de Chrono…

Bref, je fais déjà de la mobilité intégrée mais c'est loin d'être user friendly !

Notre vision, c'est la création d'une plateforme unique où tous les joueurs de la mobilité durable seraient présents autant les nouveaux joueurs du privé que ceux du public. On s'abonnerait une fois à un compte-client on aurait accès à tout. On pourrait passer d'un mode à l'autre sans souci, avec une carte OPUS, un téléphone, une montre... la puce servirait uniquement d'identifiant.

Avec ce compte client, au lieu de payer avant de voyager comme aujourd'hui, on payerait après. À la fin du mois on vous facturerait en fonction de votre utilisation et on vous offrirait le tarif le plus bas. Plus besoin de calculer si c'est plus avantageux d'acheter 10 billets ou une carte mensuelle, on le calculerait pour vous et vous offrir le meilleur tarif. Et si on veut rêver un peu, à terme on pourrait vous proposer des trajets alternatifs quand il pleut, vous prévenir à l'avance que le bus que vous avez l'habitude de prendre sera en retard, ou vous dire que le prochain bus est plein alors que celui qui suit trois minutes plus tard est presque vide.

Parallèlement on va développer le paiement par carte bancaire, une solution avantageuse pour des voyageurs occasionnels qui n'ont pas besoin du compte client.

La version lue fait foi.

Ce ne sera pas un passage obligé, ceux qui préfèrent le mode traditionnel pourront continuer à recharger leur carte OPUS et ceux qui veulent payer comptant pourront continuer à le faire. La nouvelle plateforme s'ajouterait aux autres modes de paiement sans les remplacer.

Vous vous demandez sûrement : « quand est-ce qu'on commence »? Je vous dirais que c'est déjà commencé. Depuis 2015 on a créé une plateforme transactionnelle avec OPUS en ligne.

Avec Bixi on peut voir l'embryon de ce système. Depuis l'an dernier on peut louer un Bixi avec une carte OPUS. Il suffit d'inscrire son numéro de carte OPUS dans son compte Bixi et depuis quelques semaines, les étudiants et les ainés qui ont un compte Bixi peuvent avoir un rabais pour un déplacement unique s'ils louent leur vélo avec leur carte OPUS à tarif réduit.

Depuis plusieurs années, on peut aussi se servir de notre carte OPUS pour ouvrir la porte des voitures de Communauto.

On va faire des essais en projets pilotes cette année pour valider deux éléments clés. Il faut notamment définir les modèles d'affaires qui seront intéressants pour nos clients en termes d'offre mais aussi pour tous les partenaires de la mobilité. Le deuxième volet c'est l'aspect technologique qui nous permettra de tester les différentes options pour avoir accès à tous les modes avec un seul outil.

Et ce qui est formidable c'est qu'on a tout ce qu'il faut à Montréal pour innover en matière de mobilité intégrée. On a tous les joueurs de la mobilité durable, on a des investisseurs courageux, on a des développeurs d'applications comme Transit App qui sont reconnus à travers le monde. On a même invité Stationnement de Montréal à la table, parce qu'il faut que les automobilistes aussi soient dans le compte client et qu'ils puissent payer leur parcomètre avec les mêmes outils qui leur permettraient de prendre les autres modes.

La STM a décidé de jouer le rôle de catalyseur pour asseoir tous les joueurs autour de la même table pour développer ensemble la mobilité de demain. La STM ne veut pas gérer toute seule la mobilité intégrée, mais nous avons décidé de prendre le leadership pour que le projet démarre dans l'intérêt de nos clients en sachant que la mobilité durable est essentielle pour atteindre nos objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre.

Il y a des projets semblables ailleurs dans le monde, mais partout ce sont des projets embryonnaires et il n'y a pas encore de modèle qui se démarque. Alors soyons audacieux et développons ici un modèle de mobilité urbaine intégrée qui permettra de continuer à réduire la dépendance à l'auto-solo.

On veut que les gens puissent se déplacer sans souci, en passant d'un mode à l'autre sans avoir à se demander comment faire, sans faire d'effort, comme s'ils flottaient sur un nuage. D'ailleurs, quand on parle de notre plateforme à l'interne, on lui a donné un nom : Céleste…

Céleste, la plateforme de mobilité durable, bientôt sur vos écrans !

Sous embargo ferme jusqu'à 13 h 30

La version lue fait foi.

Je vous remercie.

Sous embargo ferme jusqu’à 13 h 30