

# LES EFFETS PERVERS DE LA TARIFICATION DANS LES PARCS DE STATIONNEMENT

P. CARLES - J. DELCROIX  
(SARECO)

Comme tout service marchand, le stationnement est soumis à la loi du marché et le niveau de demande dépend notamment des tarifs pratiqués. Cependant les conditions dans lesquelles s'exercent ces lois du marché sont assez particulières :

- Les places sur voirie sont généralement préférées a priori aux places de parkings publics hors voirie et pour la plupart, les usagers ne fréquentent ces derniers que parce qu'ils ne peuvent pas stationner.
- La position d'un parking est assez monopolistique : la concurrence n'est effective qu'à faible distance (moins de 400 ou 500 m) et la construction d'un nouveau parc public est une opération lourde.

Dans ce contexte, les lois de l'équilibre de l'offre et de la demande deviennent relativement complexes.

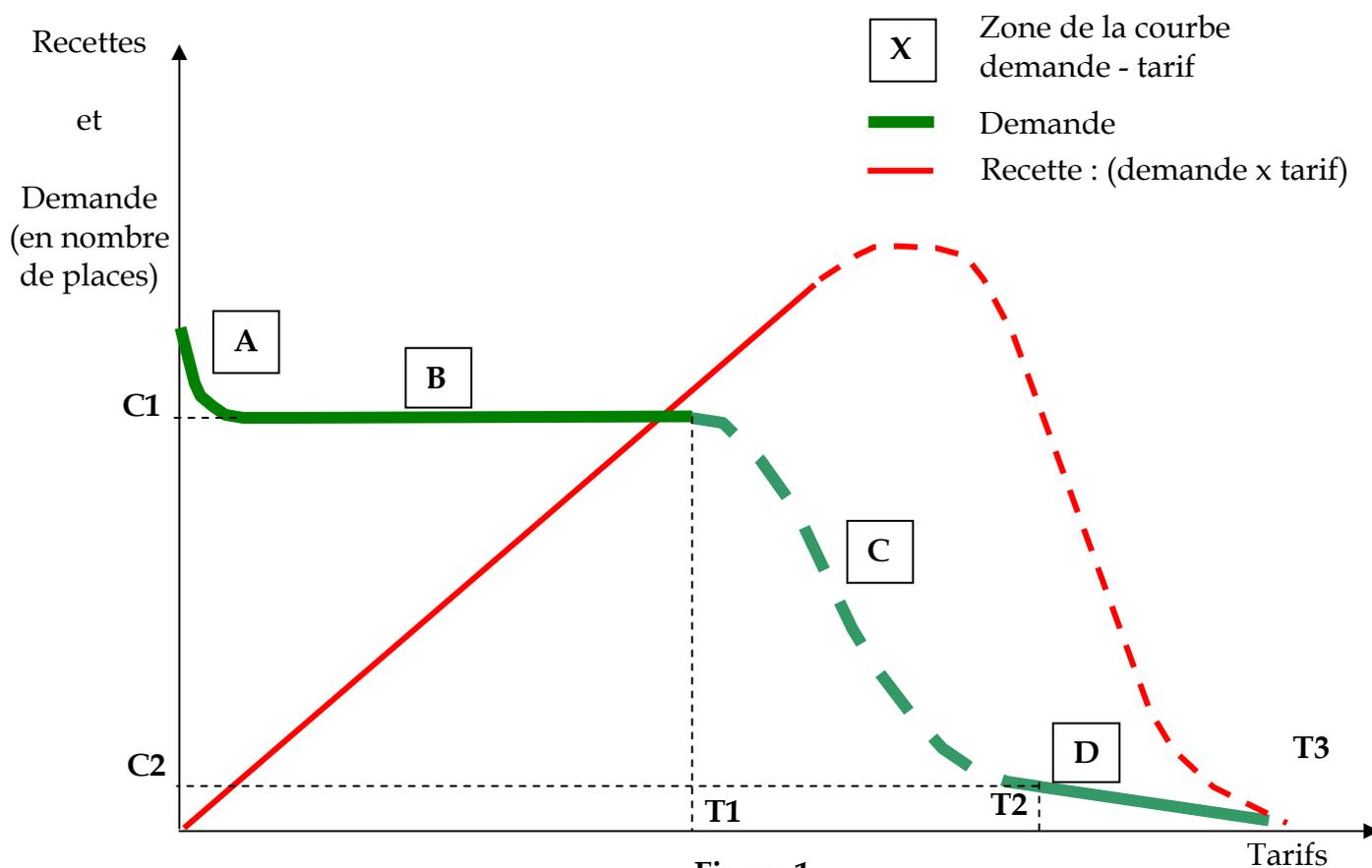
Il est alors intéressant de bien connaître l'impact des tarifs sur la demande si l'on veut optimiser l'usage d'intérêt public que constituent les parkings.

### Schéma élémentaire

Dans un contexte donné, l'évolution de la demande de stationnement d'une catégorie d'usagers en fonction du niveau de tarif peut, en première approximation, être schématisée par la courbe ci-après, qui peut s'interpréter comme suit :

- Au départ, l'introduction du péage décourage un certain nombre d'usagers qui refusent viscéralement de payer (partie A de la courbe).
- Ensuite apparaît un palier proche de l'horizontale où les usagers sont plutôt insensibles au niveau du tarif tant que celui-ci reste inférieur à un seuil T1 (partie B de la courbe).
- A partir de là, le tarif augmentant jusqu'à une valeur T2, la demande décroît rapidement, sans que la forme de la courbe dans l'intervalle tarifaire T1 T2, soit bien connue. Dans la suite, pour des raisons de simplicité de présentation, nous assimilerons cette courbe à une droite (partie C de la courbe).
- Enfin la demande diminue lentement pour s'annuler en T3 : certains usagers, très opulents ou très captifs peuvent accepter des dépenses de stationnement très élevées (partie D de la courbe).

Exemple : En décembre 1998, au Hilton du Caire, un étage entier du parking de l'hôtel, était loué à longueur d'année pour les besoins propres d'un client qui occupait par ailleurs un étage de l'hôtel. Cet étage de parking loué privativement, d'une capacité d'une centaines de places, était utilisé à moins de 50%.



- Figure 1 -

Par ailleurs sur le même graphique on voit que les recettes vont croître linéairement jusqu'à ce que le tarif atteigne T1, pour s'infléchir puis redescendre rapidement pour rejoindre l'axe des abscisses en T3.

On constate à ce stade qu'un exploitant aurait intérêt à pratiquer un tarif un peu supérieur à T1 pour optimiser sa recette. Par ailleurs, on peut remarquer que la demande C1 obtenue jusqu'en T1 dépend du quartier environnant et du comportement des usagers mais en aucun cas de la capacité du parking, qui peut être sensiblement supérieure à C1. On peut donc déjà conclure que l'optimum des recettes peut coïncider avec une situation de sous occupation d'un parking, et donc de gaspillage d'un espace urbain coûteux.

## Représentation de la réalité

En pratique, un parking reçoit plusieurs catégories d'usagers.

La forme de la courbe d'une catégorie dans un contexte restera toujours la même, mais les valeurs de T1, T2 et T3 et les demandes correspondantes C1, C2, C3 varieront d'un cas sur l'autre. Aujourd'hui, les facteurs connus susceptibles de modifier les courbes tarif - demande, sont les suivants :

- La catégorie d'usagers

Selon le motif de son stationnement, un usager réagira différemment à un même niveau de tarif proposé. On peut distinguer par ordre croissant d'acceptation de payer :

- les "pendulaires en rabatement" sur les gares, prenant ensuite le TC pour aller travailler,
- les "pendulaires non assistés" allant en voiture jusqu'à leur lieu de travail et payant leur stationnement de leur poche,
- les "résidents" qui veulent stationner près de leur logement,
- les "pendulaires assistés" dont l'employeur prend en charge le stationnement, en totalité ou en partie, pour des raisons de politique sociale de l'entreprise (**voir encadré 1**),
- les "pendulaires captifs" dont l'employeur prend en charge le stationnement car ils sont considérés comme ayant impérativement besoin de la voiture dans le cadre de leur travail.
- les "visiteurs" venant faire des courses personnelles (achats, loisirs, administration...),

### Le parking Gambetta à Clermont Ferrand

En mars 1996, sur le parking des Salins à Clermont Ferrand, le tarif des abonnements mensuels a augmenté en une seule fois de 16,5% en passant de 266F à 310F, alors que l'inflation était négligeable.

Les réactions des abonnés ont été les suivantes :

- Sur 292 abonnements payés directement par les employeurs, 2 défections ont été constatées (0,7%).
- Sur 29 abonnements payés par des pendulaires non assistés, 6 défections ont été constatées (21%).

Cet exemple illustre :

- L'existence du palier d'insensibilité (cf. figure 1 - zone B) : la forte montée du tarif n'a pratiquement pas affecté le nombre d'abonnements payés par les sociétés.
- L'existence d'une plage tarifaire sensible (cf. figure 1 - zone C) : 21% des abonnés individuels ont résilié leur abonnement suite à l'augmentation de tarif.
- Le décalage de comportement entre les "pendulaires non assistés" et les "pendulaires assistés".

- Encadré 1 -

- les "visiteurs professionnels" en déplacement d'affaires et dont le stationnement est remboursé par l'employeur.

Remarques :

*On peut noter que la relation d'ordre proposée ci avant n'est pas forcément immuable : dans certains centres-villes actifs où les logements sont un peu vétustes et de standing modéré, le tarif accepté par les résidents pourra être inférieur à celui des "pendulaires non assistés".*

*Il faut aussi remarquer que les catégories proposées pourraient valablement être décomposées en sous catégories : "résidents" habitant des HLM ou des logements de standing, "pendulaires non assistés", cadres ou non cadres ... Chaque catégorie ne serait plus caractérisée par un seul palier, comme sur la figure 1, mais par une succession de paliers, certains pouvant chevaucher les paliers d'une autre sous-catégorie. Dans ces conditions, la courbe globale demande – tarif n'aura pas l'apparence d'escalier qui est présenté sur la figure 3, mais la forme d'une courbe monotone décroissante, plus arrondie, non présentée dans le cadre du présent article.*

*Pour la clarté de nos propos nous conservons un nombre limité de catégories et nous continuerons à nous appuyer sur des courbes théoriques en escalier, cette approximation ne pervertissant pas la qualité des conclusions obtenues.*

- La "culture locale"

D'un pays à l'autre ou d'une ville à l'autre, les tarifs pourront varier très fortement. Exemples :

- Le tarif de la 1<sup>ère</sup> heure pour les visiteurs dans les parkings :
  - est de 10 \$ (60 F) dans les grandes villes des USA,
  - évolue entre 12 F et 25 F dans Paris,

- est de 10 F environ dans les grandes villes de province françaises,
- se situe généralement entre 4 F et 6 F dans les petites villes de province Française.
- En France les abonnements permanents en centre-ville se situent entre 300 F / mois dans les petites villes et 1 500 F / mois à Paris dans le quartier des Champs Elysées.

- La concurrence

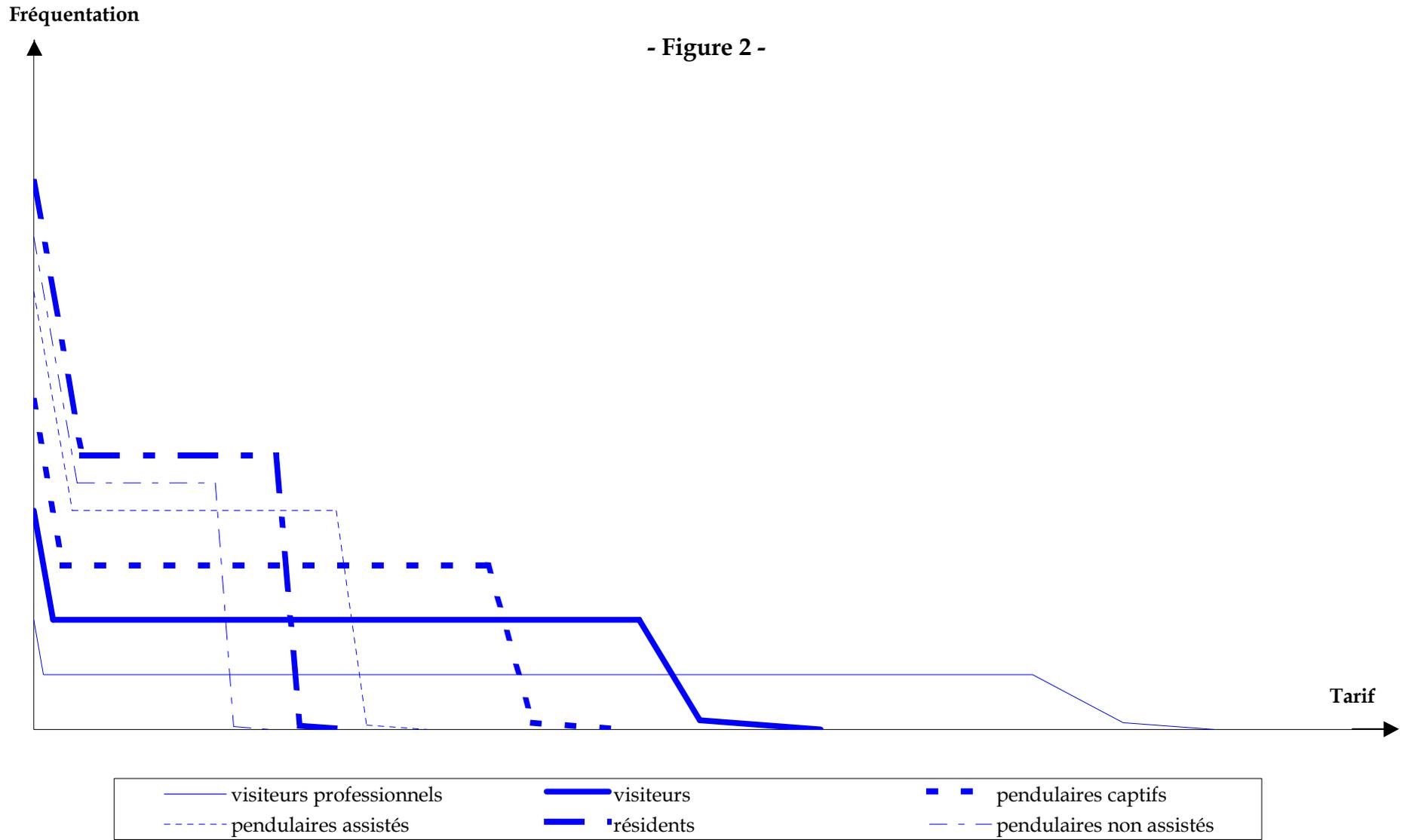
Les visiteurs mais surtout les abonnés arbitrent entre deux parkings proches de leur destination, en prenant en compte les tarifs pratiqués. De même un arbitrage s'effectuera avec la voirie qui peut être gratuite, payante rotative ou de longue durée, avec ou sans tarif préférentiel pour résident.

En conséquence le niveau de tarif accepté dans un parking dépendra des tarifs pratiqués dans son environnement.

### **Le schéma de demande d'un parking donné**

Si l'on considère un parking situé dans un centre-ville, la culture tarifaire et la concurrence étant données, on peut tracer catégorie d'usagers par catégorie d'usagers la courbe-demande tarif (voir figure 2).

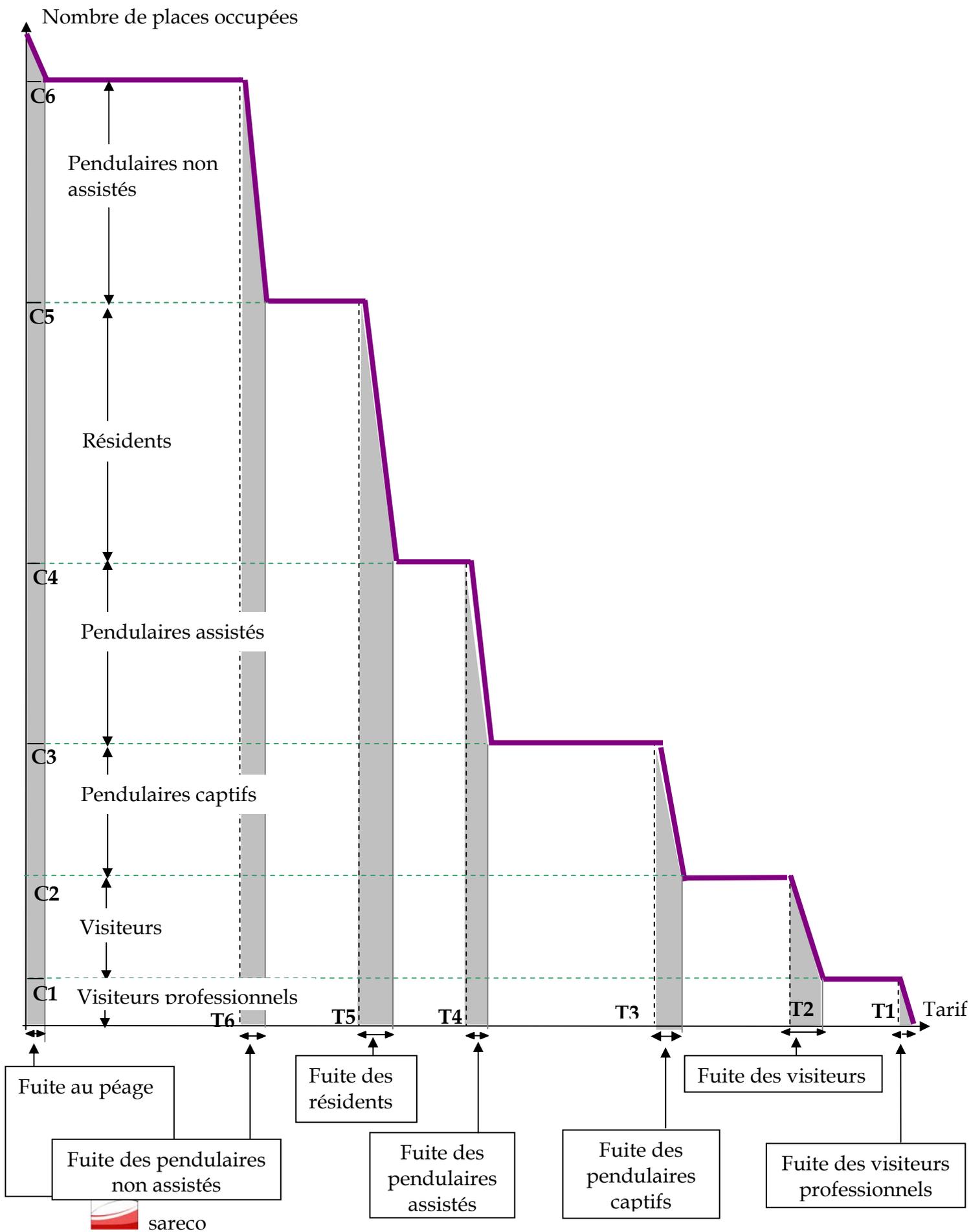
*Remarque : la catégorie "pendulaires en rabattement" n'a pas été prise en compte dans cet exemple car on considèrerait qu'il s'agissait d'un parking de centre-ville et non d'un parc de rabattement près d'une gare de banlieue.*



Pour obtenir la demande totale relative à un tarif, il suffit d'additionner les ordonnées de chacune ces courbes relatives à ce taux (voir figure 3). A partir de là, la comparaison de la capacité d'un parking avec les demandes figurant sur la courbe "demande - tarif" permet de tirer les conclusions suivantes :

- Si le parking est de petite capacité (inférieure à C2 dans notre exemple) le parc de stationnement pratiquera un tarif tel qu'il n'acceptera que des visiteurs :
  - Dans Paris on trouve des parkings offrant une très petite capacité (15 ou 20 places) seulement ouverte à la location horaire, fonctionnant généralement avec des jockeys qui exercent une autre activité : lavage, petit entretien..., les tarifs étant élevés (30 F les deux premières heures) et les clients étant essentiellement des visiteurs "professionnels".
  - Dans les cœurs de grandes villes on trouve souvent des parkings accueillant essentiellement une clientèle horaire (parking des Grands Hommes à Bordeaux, parking des Cardeurs à Aix-en-Provence).
- Lorsque les parkings ont une capacité supérieure à la demande des visiteurs, les exploitants, pour optimiser leur recette et remplir leur ouvrage, ont créé la notion d'abonnements qui permet d'accueillir d'autres usagers, sans pour autant baisser le tarif des visiteurs. Le tarif d'abonnement décidé par l'exploitant en vue d'optimiser la recette dépendra de la capacité du parking. Ainsi dans le cas de la figure 3 :

- Figure 3 -



- Si la capacité est inférieure à C3, le tarif retenu sera T3 et si la capacité est proche de C4, le tarif retenu sera T4. Dans ces deux cas le tarif retenu est supérieur à celui accepté par les résidents et les abonnés seront surtout des pendulaires (voir l'encadré 2 : exemple des Champs Elysées).
- Si la capacité est aux environs de C5, l'exploitant retiendra le tarif T5 pour capter la clientèle des résidents que son parking est assez grand pour accueillir.
- Pour des capacités plus grandes, l'exploitant créera de nouvelles catégories d'abonnements pour attirer de nouveaux clients tout en conservant les abonnés qui acceptent de payer plus cher. On rencontre ainsi des abonnements de jour (week-end exclu), des abonnements de semaine (dimanche exclu), des abonnements de groupe, des abonnements de nuit ...

### Les parkings des Champs Elysées

Une étude effectuée par SARECO en février 1992 dans le quartier des Champs Elysées a permis de dénombrer dans les parkings publics :

- 339 résidents sur places louées ou amodiées pour 2 761 résidents stationnant habituellement de nuit dans la zone d'étude (soit 12%),
- 2 937 pendulaires sur places louées ou amodiées pour 8 506 pendulaires stationnant habituellement de jour sur la zone d'étude (soit 34%).

La part de marché des parcs de stationnement publics apparaît 3 fois plus importante chez des pendulaires que chez les résidents.

### Encadré 2

### **Aujourd'hui, les résidents sont perdants :**

Les réflexions précédentes nous conduisent à constater une situation actuelle des tarifications relativement défavorables aux résidents :

- les tarifs d'abonnements "permanents" sont souvent trop élevés pour eux et mieux acceptés par les pendulaires,
- les tarifs "nuit et week-ends" les obligent à prendre la voiture pour aller travailler, ce qui n'est pas positif en termes de circulation automobile et de pollution,
- les tarifs "de jour" ne sont pas faits pour eux, ils s'adressent essentiellement aux pendulaires horaires réguliers,
- les tarifs de groupe ne sont pas adaptés : il serait lourd pour des résidents de s'organiser pour créer une association dans le seul but d'avoir un meilleur tarif d'abonnement, et il n'est pas évident que l'exploitant reconnaîtrait spontanément la validité d'une telle association.

Cette situation est négative non seulement pour le confort des résidents mais aussi en terme de déplacements urbains car elle constitue une incitation pour les résidents n'ayant pas de solution pour leur stationnement diurne, à prendre leur voiture pour aller travailler.

### **L'intérêt du tarif préférentiel pour les résidents**

Le tarif préférentiel pour résidents, consiste à accorder aux résidents du quartier une réduction sur les abonnements "permanents", sur justification de leur qualité.



Ce tarif préférentiel, qui existe dans quelques villes de province et depuis peu à Paris, est encore trop peu répandu, alors qu'il constituerait une réponse très positive pour rééquilibrer la situation actuelle. Par ailleurs, dans la plupart des cas il sera plutôt favorable aux recettes :

- Dans les parkings non saturés qui peuvent accueillir de nouveaux résidents, la recette supplémentaire induite par les nouveaux venus pourra compenser et au-delà, le manque à gagner découlant de la baisse de tarif pour les résidents déjà abonnés (voir encadré 3 : exemple de Dijon)..

#### Le parking d'Arcy à Dijon

En 1999, dans le parking d'Arcy à Dijon, un tarif préférentiel pour résidents de 300F par mois a été instauré, le tarif antérieur étant de 450F.

Au départ il y avait 170 abonnés pendulaires et 30 abonnés résidents.

Après la modification tarifaire il y avait 170 abonnés pendulaires et 53 abonnés résidents.

On remarque que la recette mensuelle des abonnements résidents est passée de 13 500F à 15 900F.

#### - Encadré 3 -

- Dans les parkings saturés pratiquant seulement des abonnements permanents à un tarif trop élevé pour les résidents, l'arrivée du tarif préférentiel résident pourra être accompagnée d'une croissance du tarif antérieur d'abonnement, en vue de maintenir le niveau des recettes. On peut envisager de monter le tarif jusqu'à T3, maximum accepté par les pendulaires captifs, entraînant au passage la disparition des pendulai-

res assistés qui seront remplacés par les résidents. Le nouvel équilibre ainsi obtenu entre ces catégories peut donc, dans certains cas, accroître les recettes (cf. figure n°4).

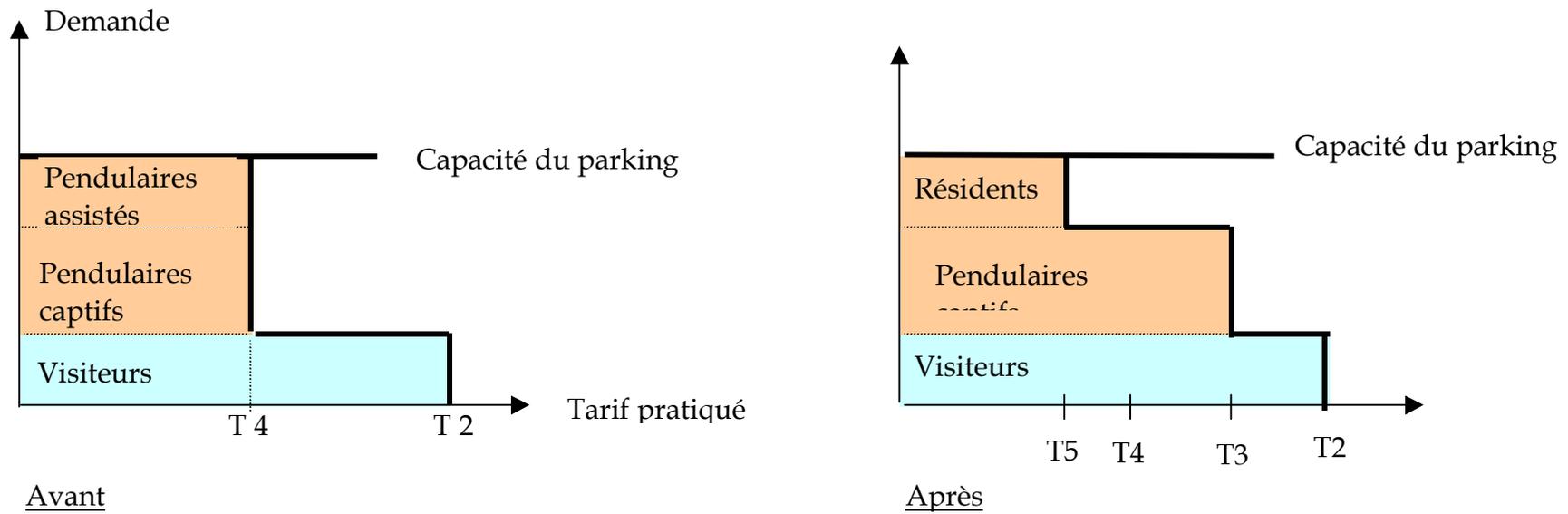
Par ailleurs il n'y aura pas de perturbation dans l'activité économique de la cité car les pendulaires captifs pourront toujours venir. Enfin, la diminution de l'usage de la voiture par les pendulaires assistés sera positive en terme de déplacements urbains.

*NB. Fréquemment, l'instauration d'un tarif préférentiel pour résidents dans un parking méritera d'être accompagnée d'une suppression du tarif préférentiel pour résident sur voie publique dans le quartier environnant : les places sur voirie ainsi libérées seront plus avantageusement consacrées à satisfaire la demande des visiteurs, ou à accroître l'espace destiné aux piétons.*

En conclusion, il apparaît que la fixation spontanée des tarifs en vue de maximiser les recettes d'exploitation peut avoir des effets pervers : sous utilisation de parcs de stationnement et surtout dissuasion des résidents de l'usage des parkings publics en l'absence de tarif préférentiel pour résident. Il est important que les municipalités soient sensibilisées à ces risques afin d'y remédier au cas par cas, de façon appropriée, soit par un aménagement tarifaire, soit par une réorganisation du stationnement sur voie publique.

**Figure 4 :**

Effets de la mise en place du tarif préférentiel pour résidents dans un parking saturé



La recette est représentée par l'aire sous la ligne brisée : elle est plus élevée après la mise en place du tarif préférentiel pour résidents