

Options de tarification pour le transport urbain

Aperçu

L'application d'une approche de tarification plus complète pour le transport urbain rapprocherait ce mode de transport du modèle d'utilité typique, renforcerait les liens entre l'offre et la demande, fournirait un outil solide de gestion de la demande en transport (GDT), et offrirait plus de possibilités de production de recettes équitables pour les municipalités.

Le Canada a été témoin de nombreuses études et discussions au sujet des possibilités de tarification pour le transport urbain, mais peu de mesures ont été prises afin d'en bénéficier. L'avancement en matière de tarification dans les domaines du transport en commun et du stationnement municipal a été limité par la présence d'obstacles législatifs, réglementaires, techniques et culturels.

Les quatre principales avenues pour la tarification du transport urbain sont la tarification de l'utilisation des véhicules, la fixation de prix pour les routes, la tarification des stationnements et la tarification pour le transport en commun. Les nombreux outils qui peuvent être appliqués à chacune de ces avenues possèdent des avantages évidents pour la qualité de vie en milieu urbain, mais varient dans leur faisabilité, leur acceptabilité, leurs coûts, leur efficacité, leur équité et leurs répercussions.

Ressources

- Association des transports du Canada, Financement des transports urbains, 1997 (en ligne au www.tac-atc.ca)
- Transit Cooperative Research Program (programme coopérative de recherche en matière de transports en commun), Traveler Response to Transportation System Changes, (certains chapitres se trouvent en ligne au www.trb.org)
- R. Lindsey, "Road Pricing Issues and Experiences in the US and Canada," 2003 (en ligne au www.imprint-eu.org/public/Papers/IMPRINT4_lindsey-v2.pdf)

Études de cas connexes à la présente série :

- La carte débit : Un système de perception direct des titres en transport (Région du Grand Toronto, Ontario)
- Laissez-passer universels de transport en commun au Canada (Victoria, B.C., London, Ont. Et Halifax, N.S.)
- Transport en commun gratuit les jours de smog : Purification de l'air (Windsor, Ontario)
- EcoPass : Laissez-passer de transport en commun financés par l'employeur (Winnipeg, Manitoba)
- Programme de rabais en transport en commun accordé aux employés (Région de York, Ontario)
- L'auto-partage au Canada : des options de transport personnel plus écologiques (Montréal, Québec et Vancouver)

Introduction

Dans l'ensemble, les utilisateurs du transport urbain ne paient qu'une partie des frais d'infrastructure et des services qu'ils utilisent. À cet égard, le transport urbain se distingue de tous les autres services publics (p. ex. les services d'électricité ou d'alimentation en eau potable) qui réclament des frais d'utilisation afin de compenser les coûts actuels des services. La plupart des frais de transport sont payés par les revenus fiscaux généraux des municipalités, et ce fait peut limiter notre capacité de rendre plus durable nos systèmes de transport en commun.

Pendant des décennies, les économistes et les professionnels en matière de transport ont débattu du sujet de la tarification pour le transport en commun. D'un point de vue théorique, l'insuffisance de frais direct de transport (à l'exception générale du transport en commun, et du stationnement à certains endroits) entraîne la condamnation des systèmes de transport urbain à l'inefficacité économique, puisque la tarification agit à titre de lien qui équilibre l'offre et la demande. D'un point de vue plus pratique, le manque de frais d'utilisation pour le transport limite la capacité des municipalités de générer les revenus dont elles ont besoin afin de construire, d'entretenir et de renouveler leurs infrastructures de transport.

Ces perspectives soulignent les deux principaux arguments soutenant l'élaboration de systèmes de tarification plus complets pour le transport urbain. Premièrement, la tarification peut être une forme efficace de **gestion de la**

demande en transport (GDT), permettant aux décideurs d'influencer plus facilement les choix des voyageurs en matière de mode, de route et de coordination pour leurs déplacements. Deuxièmement, la tarification peut être une mesure efficace et équitable de **production de recettes** en vue de financer l'entretien et l'expansion du système de transport.

Les possibilités de tarification les plus examinées pour le transport urbain sont l'utilisation des véhicules, des routes, des stationnements et du transport en commun. De nombreux outils de tarification peuvent s'appliquer à ces activités, et ces outils sont susceptibles d'avoir différents niveaux de faisabilité réglementaire et technique, d'acceptabilité politique, de frais pour le public, d'efficacité, d'équité et de répercussions. Leurs avantages possibles, cependant, sont assez importants pour justifier la poursuite des études et des débats à ce sujet. Ces avantages comprennent une réduction de la congestion, des retards et de la pollution, ainsi qu'une amélioration de la santé publique, de la sûreté, de la compétitivité et de la qualité de vie.

En 1997, l'Association des transports du Canada (une organisation à but non lucratif qui possède des membres représentant tous les paliers du gouvernement et tous les secteurs de l'industrie du transport) a publié *Financement des transports urbains* (qui se trouve en ligne au www.tac-atc.ca), un document d'information influent qui souligne les menaces que posent les modèles classiques de financement envers la vision de transports urbains durables. Entre autres, le document suggérait de porter une attention particulière aux approches de «facturation des utilisateurs» qui feraient du transport un «service public régi par le gouvernement, pour lequel l'utilisateur est facturé d'après l'utilisation qu'il en fait» [traduction]. Le document d'information indiquait que la facturation des utilisateurs pourrait améliorer l'efficacité et l'équité du système, ainsi que les choix des utilisateurs et la durabilité dans la communauté.

Au cours des dernières années, les obstacles que posent la durabilité économique et environnementale sont devenus de plus en plus prononcés, et le besoin de frais supplémentaires en matière de transport dans les régions urbaines canadiennes s'est fait sentir plus d'une fois dans de nombreux quartiers. Les mesures de tarification pour le transport urbain ont été étudiées et recommandées dans les processus de planification de nombreuses villes. On ne sait pas avec certitude si l'absence virtuelle de résultats concrets est une réflexion d'un manque de sensibilisation sur le sujet, d'une réticence à faire face aux diverses opinions publiques, d'obstacles organiques ou d'autres facteurs ; mais le déclin de la durabilité et la croissance du déficit en matière d'infrastructures des villes canadiennes donnent un contexte convaincant pour la reprise des études afin de déterminer ce que la tarification pour le transport urbain peut accomplir, et la façon dont il peut l'accomplir.

Ce document résume les principaux types de tarification pour le transport urbain – quelles formes ils peuvent prendre, l'expérience internationale et interne digne de mention, l'efficacité possible et d'autres enjeux.

Options de tarification selon l'utilisation des véhicules

Ces mesures représentent une facturation des utilisateurs de véhicules motorisés en fonction de l'achat du véhicule et/ou de l'utilisation globale. Il importe peu que les municipalités canadiennes n'aient que peu de contrôle sur ces mesures – l'immatriculation de la voiture est une responsabilité provinciale, les primes d'assurances sont des enjeux au niveau provincial et du secteur privé, et l'auto-partage est en grande majorité l'affaire du secteur privé et des organismes à but non lucratif.

Des frais fixes pour l'immatriculation peuvent générer des revenus importants, mais s'ils ne sont pas augmentés de façon importante, ils n'auraient qu'un effet négligeable sur la quantité de véhicules achetés et utilisés. Les frais de 30 \$ imposés lors de l'immatriculation annuelle d'un véhicule à Montréal est un exemple de telles mesures ; cet argent est envoyé à l'Agence métropolitaine de transport pour aider à absorber les frais d'entretien des services de transport en commun régionaux.

Des frais variables pour l'immatriculation, fondés sur la distance parcourue annuellement, pourrait influencer de façon plus importante l'utilisation des véhicules, mais seulement s'ils sont importants – disons, plusieurs centaines de dollars par année (soit une augmentation majeure qui serait probablement mal reçue).

Des primes d'assurances en fonction de la distance parcourue par les véhicules seraient probablement mieux reçues par les consommateurs, puisqu'il s'agit d'une variation à des frais existants, et non pas de nouveaux frais additionnels. De façon générale, l'industrie des assurances s'est opposée à ce concept. Cependant, depuis 2002, des assureurs au Texas ont commencé à vendre des assurances sur une approche «payez au fur et à mesure» (soit des frais fixes par mile parcouru). Puisque les primes d'assurances sont importantes, leur partage au pro rata en fonction de la distance parcourue peut servir de motivation pour diminuer l'utilisation des véhicules. Par contre, les municipalités n'ont pas d'intérêt ou d'influence tangible sur l'assurance des véhicules, et n'en reçoivent donc aucun revenu.

<p>Options de tarification de tarification selon l'utilisation des véhicules</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Frais fixes d'immatriculation des véhicules ▪ Frais variables d'immatriculation des véhicules ▪ Primes d'assurance en fonction de la distance parcourue ▪ Taxes sur le carburant ▪ Auto-partage 	<p>Options de tarification pour le stationnement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Frais généraux de stationnement ▪ Taxes sur les emplacements de stationnement ▪ Variations dans les tarifs de stationnement ▪ Élimination ou réduction de la subvention pour le stationnement en milieu de travail
<p>Options de tarification pour le transport en commun</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Modifications générales aux tarifs ▪ Stratégies de tarifs en fonction de l'heure ▪ Stratégie de tarifs en fonction de la distance parcourue ▪ Promotions de marché de masse ▪ Rabais en milieu de travail et ventes par déduction directe sur la paie ▪ Laissez-passer universel de transport en commun (U-Pass) ▪ Rabais sur les tarifs multiples ▪ Élimination des tarifs ▪ Changements de catégorie des tarifs ▪ Politiques de transfert ▪ Stratégies d'intégration des tarifs 	<p>Options de tarification pour les routes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tarif pour une zone complète ▪ Tarif pour une installation ou un corridor ▪ Tarif pour une voie

Des taxes sur le carburant peuvent générer des revenus importants, mais leurs effets potentiels sur la demande peuvent être restreints par la limite de leur transparence (les conducteurs ne remarqueront probablement pas la présence des frais supplémentaires, qui sont inclus dans le prix total du carburant, ou ne comprendront peut-être pas qu'il s'agit de frais liés à l'utilisation du système de transports). Des événements récents ont indiqué qu'à court terme, les fluctuations du prix du carburant ne semblent pas affecter de façon importante le comportement des conducteurs, mais que des augmentations à long terme devraient avoir plus d'influence.

L'auto-partage est un système de location de véhicules à court terme, par l'adhésion individuelle à un club ou à une coopérative. Les organisations d'auto-partage sont actives dans plusieurs villes canadiennes (voyez l'étude de cas *L'auto-partage au Canada : des options de transport personnel plus écologiques (Montréal, Québec et Vancouver)*). Elles permettent aux utilisateurs de partager les frais fixes de possession d'un véhicule, d'immatriculation et d'assurance en fonction du kilométrage et ou du temps d'utilisation. Certaines municipalités canadiennes aident les organismes d'auto-partage, mais n'en endossent pas la responsabilité.

Options de tarification pour les routes

Ces mesures représentent une facturation pour les utilisateurs de véhicules motorisés en fonction de leur utilisation de certaines routes ou de routes se trouvant dans une zone particulière. La capacité d'aider à la gestion de la demande est limitée pour l'option d'établissement «simple» de frais (p. ex. un péage fixe ou en fonction de la distance parcourue qui sert à défrayer les coûts d'une installation après sa construction), alors que la tarification pour les routes en fonction de la «valeur» (p. ex. un péage et des frais qui varient selon l'heure, le type d'utilisateur ou le niveau de la demande) est plus flexible et plus efficace pour modifier le comportement des voyageurs.

En général, les municipalités canadiennes n'ont pas le pouvoir de mettre en œuvre des mesures de tarification pour les routes. Le *Greater Vancouver Transportation Authority* semble être la seule organisation canadienne à posséder le pouvoir d'imposer des péages pour des projets, un pouvoir qui ne répond tout de même pas aux approches plus poussées de tarification pour les routes. D'autres enjeux auxquels font face les scénarios de tarification peuvent comprendre des coûts importants pour les infrastructures et les opérations, des questions de confidentialité, et la réticence du public à payer pour utiliser des installations, alors que c'était gratuit auparavant.

La tarification pour une zone complète tel que les frais de cordon ou les frais de permis de zone nécessite un paiement de la part des conducteurs qui souhaitent entrer ou voyager dans une zone prédéfinie. En variant les frais en fonction de la journée et de l'heure, de tels scénarios peuvent repousser la demande hors des heures d'achalandage ou la transférer au transport en commun. Les frais de congestion établis à Londres, en Angleterre, sont un exemple récent de tels scénarios. Des frais journaliers de 5£ sont exigés pour la plupart des véhicules qui se rendent au centre-ville entre 7 h et 18 h 30, les jours de semaine (les gens qui habitent le centre-ville reçoivent un rabais de 90 p. cent, et des exemptions sont accordées aux taxis et à certains véhicules de service et voitures transportant des personnes ayant une déficience). D'autres exemples internationaux comprennent l'Area License Scheme de Singapour et les «périphériques à péage» des villes norvégiennes d'Oslo, de Bergen et de Trondheim. Une forme plus sophistiquée (encore à l'étape de concept) de tarification pour une zone complète implique la facturation des conducteurs en fonction de la distance exacte ou du temps pendant lequel ils ont conduit dans la zone, ainsi que des conditions applicables à chaque voyage (p. ex. les frais en fonction du kilométrage pourraient varier constamment selon le niveau de congestion au moment du péage).

La tarification pour une installation ou un corridor peut s'appliquer à un ou plus d'un pont, tunnel ou autoroute. Des frais qui varient selon l'heure ou la journée peuvent être mis en place afin de gérer la demande, bien que les effets peuvent être limités lorsque des options gratuites existent. Il existe de nombreux exemples internationaux, mais l'exemple le plus connu reste l'autoroute 407 dans la région du Grand Toronto. Lorsqu'elle a été inaugurée, cette autoroute à péage

électronique entièrement automatisé avait des taux qui variaient grandement (les véhicules à passagers devaient payer 0,10 \$ par kilomètre lors des périodes d'achalandage, mais seulement 0,04 \$ par kilomètre en soirée). Cependant, les taux sont moins variables depuis 2002. Ils se situent désormais entre 0,14 \$ et 0,15 \$ par kilomètre, selon l'heure de passage.

La tarification pour une voie s'applique à une voie d'autoroute ou plus, qui offre un meilleur service que les voies libres adjacentes. Par exemple, il existe à San Diego, en Californie, le projet de péage pour voiture à occupation multiple (HOT) sur la I-15, qui permet aux conducteurs qui sont seuls dans leur véhicule de payer afin d'utiliser les voies réservées aux véhicules à plusieurs passagers. La route à péage avec voie express de la State Route 91 d'Orange County, en Californie, est un autre exemple. Les conducteurs qui sont prêts à payer peuvent utiliser la voie rapide. Bien que ces exemples soient intéressants du point de vue de l'efficacité du système de transport et du recouvrement des coûts, leurs avantages en matière de gestion de la demande sont discutables.



*Voie à péage pour véhicules à plusieurs occupants (marques en forme de carreau, à gauche) sur la I-15 à San Diego
Source : Federal Highway Administration des États-Unis)*

Options de tarification pour le stationnement

Ces mesures représentent des outils financiers qui affectent la disponibilité ou l'utilisation des espaces de stationnement pour les véhicules à moteur. Les frais liés au stationnement peuvent varier selon l'emplacement géographique, l'utilisation de l'espace et le type d'installation de stationnement. Il est à noter que les municipalités canadiennes n'ont généralement qu'un pouvoir limité en matière d'influence des frais de stationnement, pouvoir ne s'étendant qu'aux stationnements sur les rues ou aux stationnements publics hors des rues qui appartiennent aux municipalités.

Des frais généraux de stationnement pour une zone en particulier peuvent être imposés par un règlement ou peuvent servir pour le recouvrement des coûts ou pour un profit. Ils peuvent s'appliquer au stationnement sur les rues ou hors des rues. De telles menues dépenses en matière de stationnement, lorsqu'elles sont défrayées par le consommateur, sont l'un des outils les plus puissants des stratèges de GDT, puisque les voyages fréquents en voiture n'entraînent aucun autre frais pour les voyageurs.

Les taxes sur les emplacements de stationnement sont imposées aux propriétaires des stationnements et peuvent être transférées ou non aux utilisateurs de ces espaces. Des lois provinciales permettent à la Greater Vancouver Transportation Authority (Translink) d'imposer une taxe sur les emplacements de stationnement, une circonstance unique au Canada (qui ne peut donc pas être reproduite sans avoir recours à des modifications importantes aux lois provinciales). Le plan le plus récent de cette organisation compte sur cette taxe pour amasser environ 25 millions de dollars par année. Dans les cas où cette taxe n'est pas transparente pour le consommateur éventuel (p. ex. dans des emplacements où le stationnement est gratuit), les avantages immédiats de gestion de la demande peuvent être négligeables – cependant, il pourrait s'ensuivre des réductions à long terme en matière de stationnement dans les nouveaux lotissements. Il est à noter que TransLink impose aussi une taxe de vente sur le stationnement payant, mais cette taxe sert plutôt à générer des revenus qu'à gérer la demande.

Des variations dans les tarifs de stationnement peuvent favoriser des marchés particuliers, comme les utilisateurs à court terme (p. ex. en offrant un rabais aux conducteurs qui stationnent à court terme plutôt qu'à ceux qui stationnent pour la journée entière) ou les véhicules à plusieurs occupants (p. ex. en offrant un rabais aux gens qui font du covoiturage). Ces variations peuvent aussi permettre de libérer les stationnements sur les rues dans les zones commerciales en offrant une diminution des frais de stationnement dans les stationnements publics hors des rues. De telles mesures peuvent aider à équilibrer l'offre et la demande en matière de stationnement, et peut même influencer les choix de type de transport (p. ex. pour les gens qui font la navette entre leur domicile et le travail).

L'élimination ou la réduction de la subvention pour le stationnement en milieu de travail est un équivalent aux

frais de stationnement pour les gens qui font la navette, et peut être un outil de GDT important. La variation «indemnité de stationnement» décrit une situation lors de laquelle un employé refuse l'espace de stationnement qui lui est réservé, en échange d'une incitation financière pour utiliser le transport en commun ou un autre moyen de transport. Cette approche est utilisée par des employeurs aux États-Unis, lorsque l'imposition fédérale permet aux employés d'être indemnisés pour l'abandon de leur espace de stationnement, sans qu'il n'y ait d'imposition sur les avantages financiers qu'ils reçoivent.

Option de tarification pour le transport en commun

Ce document examine les mesures de tarification qui peuvent faire augmenter ou aider à gérer la demande en matière de transport en commun, plutôt que les mesures prévues dans le but de faire augmenter les revenus ou de recouvrer les frais de changements de services. Toutes les mesures décrites ci-dessous sont du ressort des municipalités canadiennes et de leurs systèmes de transport en commun.

Des modifications générales aux tarifs, telles que des réductions globales, sont utilisées afin de conserver et d'attirer de nouveaux usagers. Puisque la demande en matière de transport en commun est généralement considérée comme fixe, des réductions générales des tarifs pourraient faire augmenter la demande, mais pas assez pour éviter une perte totale de revenu.

Des stratégies de tarifs en fonction de l'heure, telles que des réductions les soirs et fins de semaines, sont utilisées afin de faire augmenter la demande dans les périodes moins achalandées, alors que les véhicules de transport en commun sont moins remplis, et d'essayer de transférer une partie de la demande des périodes surachalandées. Les usagers qui prennent le transport en commun lors des périodes calmes sont majoritairement des aînés, des étudiants et des membres d'autres groupes moins favorisés au plan économique ; ces personnes sont plus sensibles aux variations des tarifs que les usagers des périodes d'achalandage.

Des stratégies de tarifs en fonction de la distance parcourue servent à ajuster la base de calcul des tarifs. Les tarifs fixes et les tarifs calculés selon le nombre de zones traversées ou la distance totale du voyage sont des exemples de telles stratégies. Les tarifs fixes favorisent les usagers qui font de longs voyages en leur faisant payer les mêmes frais qu'un usager qui ne voyage que sur une courte distance.

Des promotions de marchés de masse qui offrent des tarifs spéciaux en conjonction avec des stratégies de marketing ciblées peuvent encourager de nouveaux usagers à essayer le transport en commun. Par exemple, en 2003, Transit Windsor (à Windsor en Ontario) a annulé les frais de transport en commun lors de quatre journées de smog intense, une stratégie qui a fait augmenter le nombre d'usagers journaliers de près de 50 p. cent (voyez l'étude de cas *Transport en commun les jours de smog : Purification de l'air*).

Des rabais en milieu de travail et des ventes par déduction directe sur la paie rendent le transport en commun plus attrayant pour les gens qui font la navette en rendant la passe de transport en commun plus abordable et ou plus pratique. Plusieurs systèmes de transport en commun canadiens vendent des passes ou des billets de transport en commun à rabais dans les milieux de travail (voyez les études de cas *EcoPass : Laissez passer de transport en commun financés par l'employeur* et *Programme de rabais en transport en commun accordé aux employés*). Ces programmes attirent un nombre relativement faible de nouveaux usagers, mais aide à garder les usagers du transport en commun existants et encourage aussi les usagers qui payent comptant ou par billet de faire le transfert à la passe – un changement qui pourrait les encourager à utiliser le transport en commun pour d'autres raisons que la navette entre le bureau et le travail.

Le laissez-passer universel de transport en commun (U-Pass) rend le transport en commun plus pratique et plus économique pour tout un segment du marché. Au Canada, les U-Pass sont disponibles dans plus de 20 collèges et universités (voyez l'étude de cas *Laissez-passer universels de transport en commun au Canada*). Les étudiants (ou les sous-groupes, tel que les étudiants au premier cycle universitaire à temps plein) paient des frais leur permettant un accès illimité au transport en commun pour la durée du trimestre ou de l'année universitaire. Le coût de la U-Pass sont déterminés de façon à ce que les revenus soient neutres pour le système de transport en commun, mais que les frais soient tout de même moins élevés que pour l'achat d'une passe régulière ou de billets. Dans plusieurs cas, les programmes U-Pass ont entraîné des augmentations de la clientèle universitaire de 50 à 100 p. cent en l'espace d'une année. La ville de Boulder, au Colorado, offre un programme Eco Pass fondé sur les mêmes principes, pour les employeurs et les groupes de voisinage.

Des rabais sur les tarifs multiples encouragent les usagers à acheter plusieurs billets ou unités à la fois, ce qui réduit les frais de chaque voyage et encourage les usagers à utiliser plus souvent le transport en commun. Minimiser l'utilisation des frais en argent comptant aide aussi à réduire les coûts de manutention des frais du système de transport en commun.

L'élimination des tarifs peut être mise en pratique de différentes façons, par exemple dans certaines zones comme les centres-villes (p. ex. la zone sans tarif établie par Calgary Transit sur sa ligne de transport en commun par rail léger), à certains moments de la journée (p. ex. dans les périodes non achalandées), ou pour des services particuliers (p. ex. des navettes qui se rendent à une destination en particulier).

Les changements de catégorie des tarifs permettent d'ajuster le traitement de différentes classes d'usagers, comme les rabais sur les tarifs pour les aînés et les étudiants.

Les politiques de transfert peuvent rendre le transport en commun plus attrayant pour certains voyages. Par exemple, la validation d'un transfert pour une certaine période de temps peut permettre à certains usagers d'effectuer un court voyage aller-retour sans avoir à payer deux fois. Ces politiques facilitent aussi le travail des opérateurs, qui doivent surveiller l'utilisation valide des transferts.

Les stratégies d'intégration des tarifs encouragent les usagers à utiliser plusieurs systèmes de transport en commun pour un seul voyage. Des exemples comprennent l'établissement de transferts gratuits ou à peu de frais entre les systèmes de transport en commun ou l'élaboration d'un support électronique de tarifs qui permettrait aux résidents régionaux d'utiliser différents systèmes de transport en commun sans avoir à utiliser plusieurs passes ou billets différents (voyez l'étude de cas *La carte débit : Un système de perception direct des titres en transport*).

Conclusion

La tarification pour le transport urbain peut être un outil puissant qui aide les communautés canadiennes à atteindre une durabilité au point de vue économique, environnemental et social. Cependant, l'évolution vers une application complète et efficace des outils de tarification (au-delà du domaine du transport en commun et du stationnement municipal) est entravée par des obstacles législatifs, réglementaires, techniques et culturels importants.

Certaines options de tarification pour les véhicules, telles que les frais d'immatriculation des véhicules ou les taxes sur le carburant, sont utiles pour générer des revenus, mais affectent peu la demande en matière de transport. D'autres options, comme les primes d'assurances en fonction de la distance parcourue, ne génèrent aucun revenu en soutien au système de transport, mais peuvent affecter le nombre de kilomètres qu'une personne parcourt avec son véhicule. En général, cependant, les options de tarification pour l'utilisation des véhicules n'offrent aucun lien solide entre les frais imposés aux utilisateurs et les coûts économiques qu'entraînent les choix des individus en matière de transport (soit en fonction de la durée du voyage, des installations utilisées ou de la congestion).

Les options de tarification pour les routes, si elles sont utilisées de façon efficace, offrent une possibilité de gérer directement les demandes en transport, et il existe une variété d'exemples de succès international pour ces options. Les approches simples de tarification (p. ex. les péages qui restent fixes malgré les variations de la congestion des routes) ont un potentiel plus limité que les approches de tarification en fonction de la valeur, qui sont de plus en plus sophistiquées et applicables, en raison des avancements technologiques. Cependant, les municipalités canadiennes ont très rarement le pouvoir de mettre en pratique les outils de tarification pour les routes, qui sont du ressort des gouvernements provinciaux.

Le prix du stationnement d'une destination peut influencer grandement le choix du moyen de transport, mais varie généralement en fonction de l'offre et de la demande du marché. Les options de tarification pour le stationnement qui sont ouvertes aux municipalités ont une portée et une efficacité relativement limitée, quoi qu'il existe de rares exceptions.

Les options de tarification pour le transport en commun sont nombreuses et variées, reflétant l'acceptation solide du public envers les frais d'utilisation du transport en commun (soit les frais) et la possibilité de récolter immédiatement ces frais. La principale limite aux stratégies de tarification pour le transport en commun est la suivante : bien qu'elles aident à attirer de nouveaux usagers et à conserver les usagers établis, ces stratégies n'ont aucun effet sur la majorité du voyageur, qui se fait encore par automobile.