



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

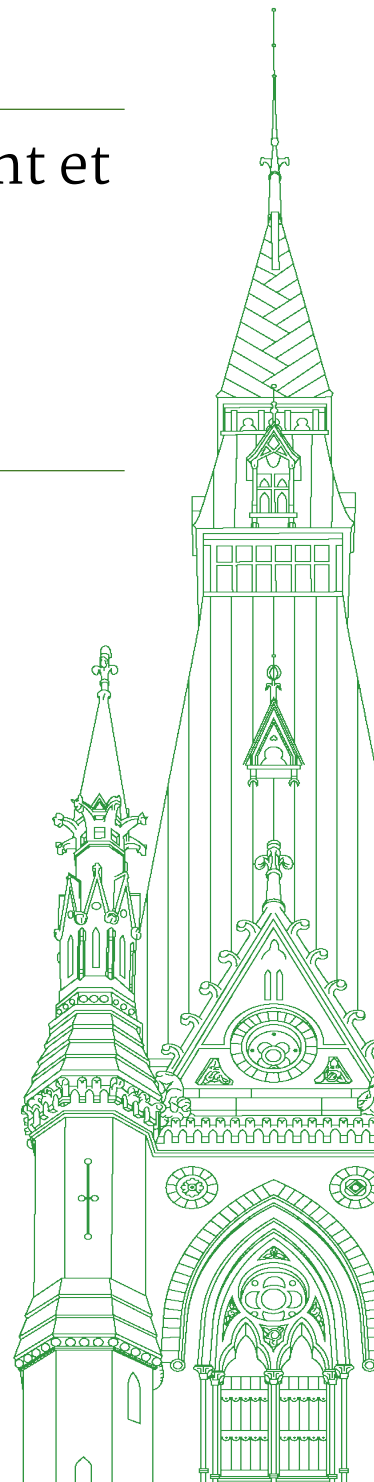
Comité permanent de l'environnement et du développement durable

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 013

Le jeudi 6 novembre 2025

Président : Angelo Iacono



Comité permanent de l'environnement et du développement durable

Le jeudi 6 novembre 2025

• (1100)

[Traduction]

Le président (Angelo Iacono (Alfred-Pellan, Lib.)): La séance est ouverte.

[Français]

Bonjour, chers collègues.

[Traduction]

Nous tenons aujourd'hui la 13^e réunion du Comité permanent de l'environnement et du développement durable. Cette réunion se déroule en public sous forme hybride. Nous allons entendre des témoins pendant deux heures.

Les personnes qui participent en présentiel sont priées de suivre les lignes directrices en matière de santé et de sécurité sur les cartes qui se trouvent sur la table afin de prévenir les incidents acoustiques et perturbateurs.

[Français]

Le Comité reprend son étude sur la norme sur la disponibilité des véhicules électriques.

Ce matin, nous rencontrons quelques témoins.

[Traduction]

Nous accueillons aujourd'hui Mme Joanna Kyriazis, directrice des politiques et des stratégies de Clean Energy Canada.

[Français]

De Mobilité électrique Canada, nous recevons M. Daniel Breton, président et directeur général.

[Traduction]

Nous entendrons aussi, par vidéoconférence, M. Doug Green, président de High Country Chevrolet Buick GMC Ltd.

Mesdames et messieurs les témoins, quand je lèverai cette carte, vous saurez qu'il vous reste une minute pour répondre à la question qui vous aura été posée. Quand je la retournerai, veuillez finir votre phrase le plus rapidement possible.

Merci.

[Français]

Chaque témoin disposera de cinq minutes pour faire sa présentation.

[Traduction]

Nous allons commencer par Mme Joanna Kyriazis. Vous avez cinq minutes.

Joanna Kyriazis (directrice des politiques et stratégies, Clean Energy Canada): Bonjour, monsieur le président et membres du Comité.

Clean Energy Canada est un centre d'études et de recherche de l'Université Simon Fraser. Nous nous concentrons sur les progrès de la transition énergétique du pays.

Je vais présenter les raisons pour lesquelles la norme sur la disponibilité des véhicules électriques, les VE, est l'une des meilleures politiques que nous ayons. Elle réduira les coûts pour les familles canadiennes et elle contribuera à la prospérité à long terme de nos industries.

Vous avez peut-être entendu dire que la transition vers les véhicules électriques ralentit. Cependant, les chiffres indiquent le contraire. Cette année, les ventes de VE ont augmenté dans presque toutes les régions du monde. De tous les achats de voitures neuves, les VE représentent plus de 30 % en Union européenne et plus de 50 % en Chine. La popularité des VE grimpe aussi en flèche dans les pays moins développés, comme au Népal et en Éthiopie, où les ventes de VE représentent de 60 à 70 % de toutes les ventes d'autos neuves.

Il est vrai que les ventes de VE au Canada ont chuté cette année. L'incertitude entourant les rabais fédéraux et provinciaux a amené de nombreux acheteurs à retarder cet achat. Cela a causé une baisse artificielle des ventes. Voilà pourquoi le Canada n'a pas suivi la tendance mondiale des ventes de VE en 2025.

Les Canadiens ne boudent cependant pas les VE. Près de la moitié des répondants à un sondage mené cet été ont décidé que leur prochain véhicule sera électrique. Les pourcentages sont plus élevés dans certaines provinces, comme la Colombie-Britannique et le Québec, ainsi que dans certaines régions, comme le Grand Toronto et Hamilton et la région métropolitaine de Vancouver. Les jeunes sont aussi plus attirés par les VE. Six Canadiens sur 10 savent, à juste titre, qu'un véhicule électrique leur permettra d'économiser. Aujourd'hui, les conducteurs canadiens de véhicules électriques paient l'équivalent d'environ 40 cents par litre d'essence pour recharger leur voiture.

Nous nous heurtons à un autre obstacle propre au Canada, le problème d'abordabilité des véhicules électriques. En cloisonnant notre marché de l'automobile avec celui des États-Unis, nous passons à côté d'un grand nombre de modèles électriques qui se vendent moins cher dans d'autres pays. Selon une analyse récente de Clean Energy Canada, l'Europe vend 21 modèles de VE pour moins de 40 000 \$CA. Au Canada, nous n'avons qu'un modèle.

Les constructeurs automobiles introduisent souvent des modèles abordables en Union européenne, mais pas en Amérique du Nord. Ils y vendent, par exemple, l'ID.3 de Volkswagen, une auto compacte à hayon entièrement électrique, et l'EV3 de Kia, un véhicule utilitaire sport compact électrique.

La norme sur la disponibilité des VE du Canada a été conçue précisément pour régler ce problème. Elle vise à rendre plus de VE accessibles aux consommateurs du pays. Plus la disponibilité augmentera, plus les constructeurs automobiles produiront des modèles moins coûteux pour attirer une plus grande part du marché. Les résultats d'une étude indiquent que cette norme réduirait de 20 % le prix moyen d'un véhicule électrique.

C'est vraisemblablement la raison pour laquelle les Canadiens appuient cette politique. Les deux tiers des répondants à notre sondage de septembre ont dit qu'ils voulaient qu'une version quelconque de cette politique entre en vigueur. En aidant un plus grand nombre de conducteurs à acheter un véhicule électrique, nous réduirions considérablement l'une des dépenses les plus élevées auxquels les ménages font face, celle de leurs déplacements.

Nous reconnaissons que les circonstances ont changé depuis la conception initiale de cette norme. Nous devrons probablement y apporter des modifications pour offrir à court terme un répit aux constructeurs automobiles. Les droits de douane imposés par le président Trump et l'annulation prématurée des politiques sur les VE ont créé beaucoup d'incertitude dans le secteur automobile. Certaines entreprises de l'automobile des États-Unis et du Canada ont dû annuler des projets et licencier des travailleurs.

Toutefois, ces répercussions ne sont pas dues à la norme sur la disponibilité des VE du Canada, puisqu'elle n'est pas encore entrée en vigueur et qu'elle prévoit un délai de grâce de trois ans pour aider les constructeurs automobiles à s'y conformer. Aux États-Unis, où le président Trump a abrogé les normes fédérales sur les émissions d'échappement et le pouvoir des États de mettre en œuvre leurs propres règlements sur la vente de VE, des milliers de travailleurs de l'automobile continuent d'être mis à pied et des milliards d'investissements liés aux VE sont abandonnés. En rejetant la norme du Canada, on n'éliminera pas les répercussions que le secteur nord-américain de l'automobile subit à cause des droits de douane qu'impose le président Trump. Toutefois, on priverait les Canadiens des VE moins coûteux qu'offrent d'autres marchés. On compromettrait aussi des emplois et des investissements dans les secteurs canadiens de la recharge des VE, de l'électricité et des minéraux essentiels. Cela ralentirait également la modernisation du secteur canadien de l'automobile dans un marché mondial où, cette année, un consommateur sur quatre achètera une voiture électrique.

En cette période de turbulence, les industries et les consommateurs canadiens ont besoin de plus de certitude. À ce titre, nous encourageons le gouvernement à agir rapidement pour confirmer que cette politique restera en vigueur, même s'il doit la réviser pour l'adapter à l'évolution du contexte.

Je vous remercie de m'avoir invitée à comparaître devant vous. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

• (1105)

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Breton, vous disposez de cinq minutes.

Daniel Breton (président et directeur général, Mobilité électrique Canada): Je vous remercie, monsieur le président.

Je m'appelle Daniel Breton. Je suis président et directeur général de Mobilité électrique Canada, ou MEC.

MEC est l'association canadienne de l'industrie de l'électrification des transports. Elle compte plus de 190 membres, dont des constructeurs de voitures, de camions et d'autobus, des syndicats de travailleurs, des centres de recherche, et le reste. De plus, au Canada, je suis certainement la personne la plus connaissante et la plus expérimentée pour parler de ce sujet, puisque j'ai travaillé dans l'industrie de l'automobile à la chaîne d'assemblage de Sainte-Thérèse, et j'ai occupé des postes allant de la réparation à la vente, en passant par l'assemblage. J'ai aussi travaillé en rédaction. En effet, l'année dernière, j'ai écrit un livre intitulé *Les 50 mythes et demi-vérités sur les véhicules électriques*. J'ai aussi été député et ministre de l'Environnement. En 2012, j'ai été chargé de la première stratégie d'électrification des transports proposée au Canada.

Selon un rapport de la firme Ernst & Young publié en 2025, notre industrie emploie déjà 130 000 travailleurs et travailleuses, et elle devrait en employer de 360 000 à 600 000 d'ici 10 ans.

[Traduction]

Aujourd'hui, je ne parlerai pas des détails entourant la norme sur la disponibilité des VE. Je vais plutôt présenter les faits qui démentent la fausse information et les mensonges qui l'entourent.

En fait, cette norme vise avant tout à ce que les Canadiens aient accès à un choix réel de VE abordables. Comme Mme Kyriazis vient de le dire, ce n'est pas le cas à l'heure actuelle. Cette norme vise aussi à aider les entreprises qui investissent dans l'industrie des véhicules électriques à prévoir l'évolution du marché. Ces entreprises se situent tout au long de la chaîne canadienne d'approvisionnement, de l'exploitation minière aux infrastructures, en passant par la mobilité, la production d'électricité et la R-D. Cette norme vise également à réduire les émissions de gaz à effet de serre et la pollution atmosphérique. Elle contribuera aussi à sauver des milliers de vies canadiennes et des milliards de dollars au régime canadien de soins de santé.

Parlons maintenant des faux renseignements.

Tout d'abord, certains affirment que cette norme rendra les voitures moins abordables. C'est faux. C'est exactement le contraire. À l'heure actuelle, nous n'avons pas accès à des voitures à essence ou électriques abordables.

Certains suggèrent que cette norme ajoutera une taxe de 20 000 \$ au prix des voitures à moteur. C'est également faux. Ces gens ne comprennent pas le système de crédits de la norme et ils induisent les Canadiens en erreur.

Troisièmement, certaines personnes affirment que les constructeurs automobiles devront vendre 20 % de VE en 2026. C'est également faux. Grâce au système de crédits pour la conformité précoce et à d'autres mesures d'assouplissement de la norme, aucun constructeur automobile ne devra vendre 20 % de VE en 2026.

Quatrièmement, certains sont convaincus que Tesla vend plus de crédits que les autres fabricants. C'est également faux. En 2023, en Californie, la société GM a vendu presque trois fois plus de crédits que Tesla. D'ailleurs, qui a vendu le plus grand nombre de VE au Canada l'année dernière? C'était GM.

Cinquièmement, certains disent que cette norme causera l'élimination de 38 000 emplois. C'est faux. Le professeur canadien qui a rédigé ce soi-disant rapport a judicieusement oublié d'inclure dans ses calculs les emplois que crée l'industrie des VE. Soulignons d'ailleurs que cet été, ce même professeur a cosigné le rapport sur l'énergie et le climat du gouvernement Trump.

Sixièmement, d'autres disent que cette norme est redondante, parce qu'elle dédouble les règlements sur les émissions de gaz à effet de serre des véhicules légers. Eh bien, c'est faux, car l'élaboration de cette réglementation s'aligne sur la réglementation américaine, qui a été abrogée. Par conséquent, au-delà de l'année modèle 2026, nous n'aurons plus de réglementation sur les émissions de gaz à effet de serre.

Septièmement, les gens pensent que cette norme négligera le mode de vie rural. Je vis dans une région rurale du Canada, alors je sais que c'est faux, parce que je sillonne continuellement la campagne canadienne dans une voiture électrique — je parcours de 50 000 à 60 000 kilomètres par année. De plus, cette réglementation inclut les véhicules hybrides rechargeables. Autrement dit, les gens qui ne se sentent pas à l'aise de s'éloigner de chez eux avec un véhicule entièrement électrique n'auront pas à s'inquiéter de la recharge.

Parlons maintenant de la « liberté de choix ». En réalité, à l'heure actuelle, les Canadiens ne peuvent pas choisir le véhicule qu'ils désirent acheter; ils doivent se contenter de ceux que les constructeurs automobiles leur offrent venant des États-Unis. Le choix et l'abordabilité sont des points très importants.

Toute personne dotée d'un minimum de bon sens sait que le gouvernement Trump fait fausse route, non seulement dans le domaine des VE, mais aussi dans ceux qui définiront le XXI^e siècle: les domaines de la science, de l'environnement, de la santé et de l'emploi. Ceux qui désirent que le Canada abandonne la réglementation pour suivre aveuglément les politiques et la réglementation de Donald Trump sur les VE, alors qu'il élimine toute réglementation et qu'il fait reculer les États-Unis de 50 ans, ces gens n'agissent certainement pas dans l'intérêt supérieur des Canadiens. En fait, leur position subordonnerait notre réglementation et nos intérêts à ceux des États-Unis, comme si le Canada en était le 51^e État. Autrement dit, est-ce que les Canadiens soutiennent les domaines de la santé, de l'environnement et de l'emploi du Canada ou est-ce qu'ils soutiennent les politiques du 51^e État américain?

Merci.

• (1110)

[Français]

Le président: Merci, monsieur Breton.

C'est très intéressant. Votre présentation est très vivante et très concrète. Nous vous en sommes très reconnaissants.

[Traduction]

Monsieur Doug Green, vous avez la parole pour cinq minutes. Merci.

Doug Green (président, High Country Chevrolet Buick GMC Ltd): Bonjour, monsieur le président. Merci beaucoup.

Je m'appelle Doug Green et je suis président de High Country Chevrolet Buick GMC Limited. Je vis dans la petite ville rurale de High River, tout près de Calgary.

Jusqu'à présent, j'ai investi 200 000 \$ dans mes installations pour me préparer à vendre des VE. J'ai dû modifier le système électrique, remplacer l'alimentation électrique pour mes transformateurs souterrains, acheter et installer des bornes de recharge pour VE et acheter un monte-charge, une table élévatrice pour les blocs de batterie et un chariot élévateur.

Au cours de ces trois dernières années, j'ai réussi à vendre trois véhicules électriques, et ma perte dépasse maintenant 10 000 \$.

Quand mes VE m'ont été livrés, j'étais fou de joie. J'ai invité 1 000 clients à venir faire un tour. Seulement 30 d'entre eux se sont présentés. Ils ont tous conduit le nouveau Blazer, l'Equinox et le Hummer. Ils étaient très enthousiastes, mais en fin de compte, aucun d'entre eux ne voulait les acheter.

Ils m'ont dit que ces véhicules seraient inutiles en région rurale, que notre climat est trop froid, qu'ils ne pourraient pas aller loin dans le froid avec des pneus d'hiver, qu'ils perdraient de l'autonomie en y attachant une remorque. Ils soulignaient qu'il n'y avait pas de bornes de recharge dans la région. L'un d'eux m'a dit: « j'ai quatre chauffeurs, comment vais-je charger quatre véhicules électriques sur le système d'alimentation de ma maison? ».

La liste d'objections s'est allongée. J'ai donc vendu les trois véhicules électriques qui me restaient à un concessionnaire du Québec en baissant leurs prix de 2 000 \$, et ces 6 000 \$ se sont ajoutés à ma perte. Pourquoi au Québec? La province offrait une subvention fédérale de 14 000 \$. Sans subventions, ces véhicules n'intéressent pas les acheteurs.

Dans les circonstances actuelles, les concessionnaires ne font pas de profits, alors ils ne peuvent pas récupérer leurs investissements. Je dirige une entreprise à but lucratif, les gens ont tendance à l'oublier. Nous ne travaillons pas dans le contexte d'un gouvernement qui peut accumuler des déficits. Je ne récupérerai jamais mon investissement de 200 000 \$. Cependant, ma perte est dérisoire par rapport à celles des fabricants automobiles qui perdent des millions et des milliards de dollars pour tenter de respecter ces obligations.

Les fabricants perdent 30 000 \$, 40 000 \$ ou même 50 000 \$ pour chaque VE qui se vend. La société Ford a déclaré publiquement qu'elle perdait 36 000 \$ pour chaque VE qui se vend. Voilà pourquoi les usines tournent au ralenti, leur production diminue et les usines de batteries, comme celles du Québec, font faillite avant même de commencer à fonctionner.

Ces trois ou quatre dernières années, les prix de nos véhicules ont augmenté démesurément. Cela n'est pas dû aux tarifs ou à l'inflation. Ces augmentations de prix servent principalement à compenser les pertes liées aux VE. Tout le monde s'encourage en se disant que les prix vont baisser, que le prix des batteries va diminuer et que l'autonomie va augmenter, mais ce n'est qu'une hypothèse et un grand « peut-être ».

Si nous ne vendons pas d'essence pour subventionner les véhicules électriques, la question est très simple: qui sera le premier à faire faillite? Lorsqu'un des grands fabricants déclare qu'il a trop de peine à vendre ses produits ou qu'il va faire faillite, il se retire du Canada, laissant à l'abandon tout le réseau de distribution du pays.

Malheureusement, la société GM l'a prouvé le mois dernier en fermant son usine de véhicules électriques BrightDrop à Ingersoll, parce que ses pertes s'accumulaient et que ce véhicule ne se vendait pas.

Si nous continuons dans cette voie, nous allons détruire l'industrie automobile située dans les villes rurales du pays. Mon entreprise ne survivra pas si je suis obligé de vendre des VE. J'imagine déjà les manchettes: « Le gouvernement pousse une entreprise familiale à la faillite après 45 ans d'activité ».

Nous avons une économie de libre de marché axée sur le profit. Le taux d'adoption des nouvelles technologies, comme les VE, dépend du prix, de la fiabilité, de la facilité d'utilisation, de la durabilité à long terme, de la valeur et de la revente. À l'heure actuelle, la réglementation du Canada rend les VE moins abordables. Oui, les VE chinois coûtent moins cher, mais, comme vous l'avez constaté en regardant les nouvelles, ils ont tendance à prendre feu un peu plus souvent que les nôtres.

Les infrastructures brillent par leur absence. On n'en voit nulle part. Tout va bien pour le moment, parce qu'il n'y a qu'un nombre limité de VE sur les routes. Cependant, si nous imposons la vente de 100 % de VE, nous ne serons pas en mesure de les recharger.

Comme nous ne progressons pas assez vite à votre goût, vous allez imposer un pourcentage de ventes dans des collectivités comme la mienne. Si les obligations relatives aux véhicules électriques restent les mêmes, les entreprises comme la mienne devront fermer leurs portes, parce qu'il n'y a pas de demande et que le reste de notre volume de vente ne sera pas rentable.

Quand je ferai faillite, les entreprises comme M. Lube, Midas, les ateliers de réparation des lignes de transmission et les petits mécaniciens des villages ne pourront pas non plus subvenir à leurs besoins. Les petits mécaniciens n'ont pas les ressources nécessaires pour investir dans la technologie. Chers amis, nous sommes incapables de rentabiliser nos investissements.

Les stations-service n'ont ni le capital ni le terrain nécessaire pour installer des bornes de recharge pour véhicules entièrement électriques. Les clients n'ont pas 30 à 50 minutes à perdre devant un chargeur rapide. La recharge à domicile tire entre 48 et 80 ampères, mais les maisons n'ont qu'une alimentation de 100 ampères, ce qui complique les choses. Les gens ne peuvent pas utiliser leur lave-vaisselle ou leur cuisinière pendant qu'ils rechargent leur voiture.

Si les concessionnaires de véhicules récréatifs font faillite, ils entraîneront avec eux les vendeurs de bateaux de plaisance, parce que les vacanciers ne pourront plus amener leur bateau au chalet.

Les obligations liées aux VE doivent être ancrées dans la réalité. Les ventes ralentissent, les coûts augmentent, et les travailleurs en subissent le stress. En rejetant cette obligation liée aux véhicules électriques, nous ne voulons pas l'éliminer. Nous voulons laisser au gouvernement le temps de bien faire les choses afin que tout fonctionne. Si l'on pousse sur une ficelle, elle fléchira. Il en est de même pour l'économie et les fabricants automobiles. En tirant lentement la ficelle et en la dirigeant judicieusement, le gouvernement atteindra ses objectifs.

Il n'est jamais bon d'imposer sa volonté. C'est une tactique d'intimidation qui ne fonctionne pas.

Merci.

• (1115)

Le président: Merci, monsieur Green, pour votre déclaration préliminaire.

Nous cédon maintenant la parole au Parti conservateur pour six minutes.

Madame Anstey, vous avez la parole.

Carol Anstey (Long Range Mountains, PCC): Merci, monsieur Green, pour votre déclaration préliminaire percutante.

Je soulignerai tout d'abord que, comme vous vivez jour après jour avec ces obligations, vous êtes un expert dans ce domaine.

Il y a aussi un important concessionnaire familial dans ma circonscription, à Terre-Neuve-et-Labrador, et j'ai tenu de longues discussions avec lui.

Il y a tellement d'enjeux à analyser. Je vais les répertorier et vous demander de nous donner plus de détails sur certains d'entre eux.

Les concessionnaires familiaux ont souvent des marges très minces et sont profondément enracinés dans leur collectivité. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit que vous avez investi 200 000 \$ pour mettre vos installations à niveau et que vous n'aviez vendu que trois véhicules électriques en trois ans. Quelle pression financière supplémentaire les obligations gouvernementales exercent-elles sur votre entreprise?

J'aimerais que vous nous parliez plus précisément de la concurrence que vous subissez des concessionnaires des régions urbaines. Décrivez-nous les défis particuliers auxquels vous vous heurtez en étant concessionnaire dans une région rurale.

Doug Green: Merci beaucoup.

Dans ma petite ville, je rencontre mes clients tous les jours. Au cours de nos conversations, ils me disent qu'ils n'ont pas le capital nécessaire pour acheter ces véhicules.

J'ai fait ces investissements dans mes installations, parce que je craignais de perdre ma franchise. Je ne l'ai pas fait parce que je pensais accroître mes profits. Je gère une entreprise à but lucratif, alors j'ai examiné la situation et je me suis dit que s'il fallait le faire, je le ferais. Si cela pouvait augmenter ma marge de profits, tant mieux.

Mais en réalité, quand la société General Motors s'est mise à vendre ses véhicules au prix coûtant parce qu'elle perdait bien trop d'argent, les acheteurs ne sont plus venus dans mon magasin. Disons que je vends ces véhicules au prix que j'ai payé. Si je remplis toutes mes obligations, on m'enverra un montant symbolique qui ne suffira pas à me maintenir en affaires. Les intérêts que je dois payer sur l'achat des véhicules qui languissent sur mon terrain pendant six, huit ou neuf mois dépassent de loin les profits que je ferai en les vendant.

J'ai beaucoup investi en capital pour mon magasin: les changements d'alimentation électrique, les nouveaux transformateurs, l'excavation de mon terrain pour y installer ces transformateurs. Cet investissement est déjà énorme pour les concessionnaires des grandes villes. Je n'ai pas été obligé d'acheter un poste d'essence pour vendre des véhicules à essence. Pourquoi devrais-je dépenser des centaines de milliers de dollars pour recharger les VE?

Je n'ai pas orienté mes bornes de recharge pour VE vers l'avant. Je ne voulais pas que les gens viennent recharger leurs véhicules chez moi, parce qu'on ne fait pas de profits en vendant de l'électricité. Voilà pourquoi on ne trouve pas ces bornes un peu partout au pays.

Dans ma ville, il y a une borne de recharge de la société FLO. Elle a été désactivée, parce qu'elle était brisée depuis un an ou deux. Cependant, elle figure encore sur la carte. Les gens ont essayé d'y brancher leurs VE, mais elle était brisée. Il n'y avait pas de préposé à la station-service. Qui faut-il appeler? Il n'y avait personne. Ils s'en fichent.

Il y a tellement de réalités auxquelles nous ne faisons pas face. J'écoute tous les autres panélistes, et oui, nous pouvons prononcer ces belles platitudes, mais, en réalité, est-ce que les consommateurs veulent ces véhicules? Pas encore, mais peut-être plus tard, alors ne nous décourageons pas. Il ne faut pas forcer les choses. N'essayez pas d'imposer au libre marché ce qu'il ne veut pas. Le marché libre repose sur le profit. Si ce que vous voulez imposer ne produit pas de profits et n'est pas fiable — et ce que vous proposez n'est pas fiable —, le marché libre ne l'adoptera pas.

Nous atteindrons ces objectifs, mais lentement. Continuez à pousser. N'abandonnez pas. L'électricité n'est peut-être pas le bon choix. Ce sera peut-être l'hydrogène ou l'énergie éolienne. Je suis prêt pour cela. Je tiens à soutenir le progrès. Je veux que notre industrie se place en chef de file, mais je ne veux pas qu'on me force à vendre des produits que mes consommateurs ne veulent pas acheter. Ils ne peuvent pas acheter de véhicules électriques, parce que s'ils roulent dans une camionnette sur 300 ou 400 kilomètres par une journée froide sur une route de gravier avec des pneus d'hiver, ils ne rentreront pas à la maison. S'ils se rendent à l'hôpital de High River, il n'y a pas de borne de recharge.

Il n'y a pas non plus de borne de recharge dans la ville voisine. La carte en affiche une, mais elle a été retirée. Elle n'est plus là. La carte affiche ma borne de recharge, mais les gens ne peuvent pas l'utiliser, parce que je ne l'ai pas orientée vers l'avant. J'ai fait exprès, et je vais vous dire pourquoi: une entreprise voisine a placé sa borne correctement, et quelqu'un a démarré alors que son véhicule était encore branché. Mon collègue a dû payer 6 000 \$ pour remplacer le câble de son chargeur rapide. S'il s'était agi d'un véhicule à essence, le tuyau n'aurait coûté que 200 \$. Mon entreprise ne peut pas absorber cela. Je ne pourrais pas récupérer ce coût.

Les platitudes sont bien jolies. C'est bien beau de penser vert et de s'y précipiter. Je vous comprends et je suis d'accord avec vous, mais on ne peut pas forcer les choses. Vous essayez d'aller beaucoup trop vite. Le libre marché n'est pas prêt à s'y adapter.

• (1120)

Carol Anstey: Je vous remercie beaucoup pour ces commentaires. Je ressens votre passion, car je suis propriétaire d'une petite entreprise, moi aussi.

Vous avez mentionné une autre chose avec laquelle je suis d'accord. En imposant une obligation, cette norme a des répercussions sur les entreprises.

J'ai entendu d'autres concessionnaires dire que cette norme irrite aussi les consommateurs. Pensez-vous que les Canadiens acceptent facilement qu'on leur impose le type de véhicule qu'ils doivent conduire?

Doug Green: Eh bien, selon un récent sondage d'Automotive News, 59 % des Canadiens s'opposent aux exigences imposées par le gouvernement fédéral en matière de véhicules électriques. Cela fait donc beaucoup de gens qui aiment la libre entreprise et qui ne veulent pas qu'on leur dise quoi faire. Ils veulent avoir le choix.

Si nous n'avons pas le même choix que la Chine et d'autres pays, c'est parce que nos normes sont très différentes. Je ne veux pas d'un véhicule électrique de 10 000 \$ qui va prendre feu. Où recharge-t-on son véhicule? C'est censé être à la maison. Qu'arrive-t-il s'il prend feu? C'est quelque chose qui peut arriver au moment de la recharge chez vous, dans votre garage.

Il doit y avoir une norme, que d'autres pays ne voudront peut-être pas respecter, et c'est très bien. C'est leur prérogative. Nous avons établi nos normes et nous devons les respecter. C'est pourquoi nos véhicules ne sont pas aussi abordables qu'ailleurs dans le monde.

Il est vrai que les gens sont réticents à se faire dire quoi acheter. Il faut qu'ils aient des choix abordables, mais il ne faut pas leur imposer d'obligation. Si le fabricant ne peut pas faire d'argent, il fait faillite.

Carol Anstey: Merci, monsieur.

Le président: Monsieur Grant, vous avez six minutes. Je vous en prie.

Wade Grant (Vancouver Quadra, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins de leur participation.

Madame Kyriazis, je vous remercie de votre déclaration préliminaire.

Je lisais un sondage récent d'Abacus mené pour le compte de Clean Energy Canada, selon lequel un grand nombre de Canadiens seraient enclins à se procurer un véhicule électrique. En fait, 69 % des habitants de la région métropolitaine de Vancouver, d'où je viens, ont dit qu'ils envisageaient de se procurer un véhicule électrique à l'avenir, et cette tendance est plus marquée chez les jeunes générations. En fait, mes deux enfants de 15 et 17 ans ont dit que leur première voiture serait probablement électrique.

Quel genre d'incitatifs le gouvernement peut-il offrir pour rendre les véhicules zéro émission plus abordables à l'avenir?

• (1125)

Joanna Kyriazis: Les rabais fédéraux et provinciaux sont certainement utiles.

Nous savons qu'un véhicule électrique, par rapport à une voiture à essence comparable, permet d'économiser beaucoup d'argent — de 30 000 à 40 000 \$ — au cours de la durée de vie du véhicule, mais à l'heure actuelle, le prix d'achat est encore légèrement plus élevé, ce qui fait que les rabais aident à réduire ce coût initial et permettent aux Canadiens de profiter plus rapidement de ces économies.

La norme sur la disponibilité des véhicules électriques est également conçue pour favoriser l'abordabilité, car à mesure que l'engouement s'accroîtra, les constructeurs automobiles devront commencer à offrir des modèles moins coûteux pour répondre à une plus grande part du marché. C'est ce qui se passe dans l'Union européenne, où on investit dans la technologie des batteries, de meilleurs systèmes de recharge et une plus grande variété de véhicules.

Les constructeurs peuvent également choisir de modifier leur structure de prix à l'interne, en offrant de meilleurs rabais sur les véhicules électriques. Souvent, les fabricants d'automobiles proposent une option d'acompte de 0 % ou un financement à faible taux d'intérêt pour les voitures à essence, mais nous ne voyons pas d'incitatifs semblables pour les véhicules électriques.

De plus, le fait d'obliger les fabricants d'automobiles à vendre davantage de ce type de véhicules pourrait aider à débloquer certaines de ces mesures incitatives dans le secteur privé.

Wade Grant: Vous venez de parler de l'Union européenne, et vous avez dit dans votre déclaration préliminaire que les acheteurs ont plus d'options en Europe et aux États-Unis à l'heure actuelle, et que les Canadiens ont accès à un moins grand choix de véhicules électriques. Comment la norme sur la disponibilité des véhicules électriques peut-elle aider à combler cet écart?

Joanna Kyriazis: Elle fait en sorte que le marché canadien a la priorité lorsque les fabricants d'automobiles du monde entier décident où envoyer leurs stocks. Ce n'est pas une obligation de production, mais une obligation de vente. Il s'agit de l'endroit où l'inventaire est envoyé, et vous pouvez voir les répercussions de cela au Canada.

La Colombie-Britannique et le Québec sont les seules administrations qui ont adopté cette politique. Ce n'est pas le cas à Terre-Neuve, en Alberta ou au niveau fédéral. Ces deux provinces, la Colombie-Britannique et le Québec, reçoivent toujours les premières offres de nouvelles marques et de nouveaux modèles de véhicules électriques, qu'il s'agisse de la Fiat 500 électrique ou du Jeep Wagoneer S. Même lorsque la Dodge Charger électrique sortait des chaînes de montage de l'Ontario, les Ontariens ne pouvaient pas l'acheter. Elle était offerte exclusivement aux résidents du Québec et de la Colombie-Britannique. Les administrations qui ont mis en place ces politiques sont les premières à obtenir les meilleures marques et les meilleurs modèles.

Wade Grant: Merci.

Monsieur Breton, je vous remercie également de votre déclaration préliminaire.

Pouvez-vous nous dire combien d'emplois l'industrie des véhicules électriques peut créer au Canada, comparativement au nombre d'emplois actuel dans l'industrie de l'automobile?

Daniel Breton: Comme je l'ai dit, nous en sommes actuellement à environ 130 000 emplois dans l'industrie des véhicules électriques, si l'on inclut ceux de l'exploitation minière, de la fabrication, des infrastructures, de la production d'électricité et de la R-D. Selon le rapport d'EY, qui a été publié et mis à jour il y a quelques semaines seulement, nous aurons environ 600 000 emplois dans l'industrie des véhicules électriques d'ici 2035, grâce à des politiques favorables à ce type de véhicules, que ce soit dans le secteur des infrastructures ou dans celui de la fabrication.

Je ne peux m'empêcher de revenir sur ce que le concessionnaire a dit lorsqu'il a parlé des incendies dans les voitures électriques. En fait, il y a de 20 à 30 fois plus de risques qu'une voiture à essence ou au diesel prenne feu qu'une voiture électrique en Amérique du Nord ou en Europe. Toute cette notion selon laquelle les voitures électriques peuvent prendre feu et être dangereuses est tout simplement fausse.

Cela fait partie de toutes les faussetés que j'entends jour après jour. C'est pourquoi j'ai écrit un livre à ce sujet. Je pense que c'est important.

Wade Grant: En ce qui concerne les voitures à essence, les constructeurs mondiaux fixent déjà leurs propres dates d'élimination progressive des moteurs à essence. Sans la norme sur la disponibilité des véhicules électriques, comment le Canada pourrait-il s'assurer de ne pas être laissé pour compte ou traité comme un dépotoir pour les véhicules plus anciens?

Daniel Breton: Je vais vous donner deux exemples.

Nissan a annoncé que l'Ariya ne serait plus vendue aux États-Unis parce qu'il n'y a plus de politique sur les véhicules électriques. De plus, Kia a annoncé que son nouveau modèle électrique plus abordable ne sera pas vendu aux États-Unis pour la même raison, mais le sera au Canada.

Si vous voulez parler de choix, c'est un exemple parfait. Si nous n'avons pas de réglementation, nous n'aurons plus de choix.

Wade Grant: Enfin, croyez-vous que la norme sur la disponibilité des véhicules électriques fait partie d'une stratégie industrielle qui permet aux travailleurs et aux fournisseurs canadiens de demeurer concurrentiels sur le marché mondial des véhicules électriques?

Daniel Breton: Je le crois, absolument.

Comme je l'ai dit, la norme est axée sur le consommateur, mais elle contribue également à créer les conditions qui permettront une plus grande prévisibilité pour les investisseurs, en particulier en ce qui concerne les infrastructures de recharge des véhicules électriques et les services publics.

Nous comptons des services publics parmi nos membres, mais aussi des entreprises comme Parkland, par exemple, qui a des stations-service partout au Canada et qui, grâce à la norme, sait combien d'argent elle veut investir. En l'absence de norme, ces entreprises disent qu'elles n'investiront pas autant qu'elles le devraient.

Les gens disent qu'il n'y a pas assez de bornes de recharge et qu'ils veulent se débarrasser de la norme. C'est tout à fait contre-productif, parce que ce que nous voulons, c'est installer plus de bornes.

• (1130)

Wade Grant: Merci.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Breton.

Monsieur Bonin, la parole est à vous pour six minutes.

Patrick Bonin (Repentigny, BQ): Merci, monsieur le président.

Je vous salue, monsieur Green. Je vous invite à venir voir ce qui se passe au Québec. À ma connaissance, les ventes de véhicules électriques ont augmenté de 100 % l'année dernière, et c'est notamment grâce à General Motors et sa Chevrolet Equinox, le véhicule le plus vendu au Québec. Un marché existe donc manifestement. Je vous invite à vous pencher sur votre publicité ou à changer de province.

Monsieur Breton et madame Kyriazis, pouvez-vous nous en dire davantage sur l'obligation de ventes qu'ont les concessionnaires? Nous entendons parler d'une obligation de ventes de 20 % et des 20 000 \$ de plus.

Daniel Breton: S'il le souhaite, le concessionnaire de l'Alberta peut vendre zéro véhicule électrique. Il n'y a pas de problème, parce que cette obligation ne s'adresse pas aux concessionnaires, mais aux constructeurs. Certains constructeurs vont donc en vendre plus, d'autres vont en vendre moins et d'autres encore peuvent n'en vendre aucun d'ici 2030, 2032 ou 2034.

Nous recommandons qu'à partir de 2032, l'objectif de 83 %, si mon souvenir est bon, soit maintenu et figé, parce que certaines personnes ne voudront jamais conduire un véhicule électrique. Je rappelle qu'en 2032, la technologie se sera considérablement améliorée, ce qui rendra ça de plus en plus facile.

Je vis en région rurale et je travaille à Saint-Hyacinthe, la plus grande région agricole du Québec. Tous les concessionnaires de cette région vendent beaucoup de camionnettes et de voitures à des agriculteurs. Les ventes de véhicules électriques à Saint-Hyacinthe vont très bien, parce que les concessionnaires et les agriculteurs ont décidé de faire la transition vers les véhicules électriques. En avril ou en mai 2025, alors que le rabais fédéral avait été retiré et qu'il ne restait que le rabais de 4 000 \$ du Québec, autour de 40 % des véhicules vendus par le concessionnaire GM de Saint-Hyacinthe étaient des véhicules électriques de GM.

Il faudrait donc s'intéresser à la province de l'Alberta qui, plutôt que d'encourager la transition vers les véhicules électriques, taxe ces véhicules. Cela fait aussi partie de l'équation.

Patrick Bonin: Vous parlez beaucoup de désinformation. J'ai vu des campagnes centrées sur des slogans souvent repris par mes collègues conservateurs, d'ailleurs.

À votre connaissance, l'industrie pétrolière est-elle liée à ces campagnes? Qui est derrière ces campagnes de désinformation, souvent reprises par mes collègues?

Daniel Breton: Du côté canadien, je ne le sais pas. Cependant, l'année dernière, sous la présidence de Joe Biden, l'association américaine des producteurs pétroliers avait lancé une campagne spécifiquement pour s'opposer à la transition vers les véhicules électriques. Il faudrait donc se pencher plus en détail sur ce qui se passe du côté canadien. Tout ce que je peux vous dire, c'est que, comme je le disais au début de ma présentation, il y a énormément de désinformation.

Je vais rappeler ce que je voulais dire tout à l'heure, quand je disais que le prix des véhicules à essence neufs était vraiment un problème. Mme Kyriazis en a parlé. Selon AutoTrader, le prix moyen de vente d'un véhicule à essence neuf est 63 000 \$, et le prix moyen de vente d'une camionnette neuve est 81 000 \$. Le problème d'abordabilité des véhicules neufs est vraiment important. C'est pour ça que la réglementation va permettre de voir de plus en plus de véhicules électriques abordables sur le marché.

Mme Kyriazis a tout à fait raison de dire que, pour le moment, ce n'est pas vrai qu'on laisse le choix aux gens. C'est tout aussi faux de dire aux gens qu'ils ont le choix d'acheter le véhicule qu'ils veulent. Il n'y a pas de véhicule pas cher. Quelle voiture de GM reste-t-il sur le marché? Il en reste une, à savoir la Chevrolet Corvette. Il reste une seule voiture Ford à essence, la Mustang. Il n'y a pas de Chrysler à essence pas chère. Les constructeurs produisent tous des camionnettes et des VUS beaucoup plus chers que les voitures. Il n'y a plus de voiture qui ne soit pas chère chez la plupart des manufacturiers, spécialement les constructeurs américains.

Patrick Bonin: Vous nous dites donc que la campagne « Mon char, mon choix », reprise au chef du Parti conservateur du Québec, M. Duhaime, et lancée par mes collègues conservateurs dans le but d'abolir la réduction des émissions de GES, c'est n'importe quoi.

Daniel Breton: Pour acheter plus de « chars », il n'y a pas beaucoup de choix.

Patrick Bonin: D'accord.

Je comprends qu'il nous faut un mandat de zéro émission.

Qu'en est-il des véhicules européens et des véhicules chinois électriques?

Pensez-vous qu'il y en a assez et qu'ils feraient partie de la solution si nous voulons des véhicules plus économiques?

• (1135)

Daniel Breton: La Corporation des associations de détaillants d'automobiles plaide pour l'arrivée sur le marché canadien de véhicules européens abordables, parce qu'elle-même reconnaît que l'accès aux véhicules abordables, qu'ils soient électriques ou à essence, pose un problème.

Patrick Bonin: Pourquoi n'y a-t-il pas de ces véhicules sur le marché canadien?

Daniel Breton: Comme je travaille avec l'industrie automobile depuis longtemps, je sais que ce sont souvent les Américains qui choisissent les véhicules qui seront accessibles sur le marché canadien. C'est le constructeur de la division américaine qui choisit ces véhicules, ce n'est pas nous. Les divisions canadiennes peuvent faire certaines demandes, mais, souvent, la décision ne leur revient pas. S'il n'y a pas de réglementation, ce sont les Américains qui décident, la plupart du temps. C'est un vrai problème.

C'est pour ça que nous voulons laisser entrer sur le marché canadien des véhicules européens, à tout le moins. Pour les véhicules chinois, c'est plus compliqué pour des raisons géopolitiques évidentes, mais il est certain que nous avons besoin de plus de véhicules abordables.

Honnêtement, je considère que c'est un vrai problème pour M. et Mme Tout-le-Monde, mais ça n'a rien à voir avec la réglementation sur les véhicules électriques. De plus, comme vous pouvez le constater, certains constructeurs automobiles veulent aujourd'hui faire entrer sur le marché canadien les véhicules abordables de l'Europe.

Patrick Bonin: Peuvent-ils le faire?

Daniel Breton: Ils ne peuvent pas le faire pour des raisons de réglementation. On dit que les réglementations en Europe et en Amérique ne sont pas les mêmes et qu'il y a des contraintes. Pour ma part, je dis que les véhicules européens fabriqués en Europe, vendus en Europe et offerts en Europe sont tout aussi sécuritaires que les véhicules qui sont vendus en Amérique du Nord.

Patrick Bonin: Le gouvernement pourrait-il facilement changer la réglementation?

Daniel Breton: Oui.

Patrick Bonin: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur Bexte, vous avez la parole pour cinq minutes. Je vous en prie.

David Bexte (Bow River, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins. Je vous remercie d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Green, vous avez mentionné que les clients des régions rurales n'achètent pas de véhicules électriques parce que cela ne répond pas à leurs besoins pour le travail ou à leur mode de vie. Il y a une disparité entre l'utilisation par les gens qui vivent en milieu urbain et par ceux des régions rurales, particulièrement les agriculteurs, les gens de métier et les éleveurs. Vous avez mentionné la ville d'où vous venez.

À combien estimez-vous la répartition des ventes de véhicules entre les gens qui achètent un véhicule pour leur plaisir, pour leur transport quotidien ou pour leur travail ou le métier qu'ils exercent?

Doug Green: C'est une excellente question. Je dirais que c'est probablement moitié-moitié.

Si vous avez deux véhicules à la maison, l'un sera probablement davantage utilisé pour le plaisir et l'autre pour le travail. Si vous avez une camionnette et peut-être un VUS multisegments, c'est 50-50.

Monsieur Bexte, en 30 secondes, nous fabriquons une voiture abordable à 28 000 \$, et il s'agit d'un véhicule à essence, pour que cela figure au compte rendu...

David Bexte: Je vous en prie, je vais essayer de...

Doug Green: ..., mais les ventes de General Motors ont chuté.

David Bexte: Je vous laisserai nous en dire davantage plus tard.

Doug Green: D'accord.

David Bexte: J'aimerais que vous nous parliez de l'utilité des véhicules à essence ou au diesel pour le travail. Nous savons qu'il n'existe pas d'options électriques ou hybrides pour ce genre de véhicules.

Doug Green: Un agriculteur ou une personne de métier qui a un camion doit tirer une remorque. Un véhicule électrique Silverado d'une demi-tonne est très bien, mais il n'a pas la même capacité pour faire le travail, et les possibilités sont plus limitées pour ce qui est de tirer des remorques ou d'effectuer des travaux.

Un tel véhicule vous permet de vous déplacer et de vous rendre où vous voulez aller. Il a une énorme batterie et c'est un véhicule lourd, mais les gens sont-ils portés à l'utiliser pour le travail? Non, ils ne le sont pas. Cela serait possible avec un camion Sierra Denali de 120 000 \$ ou un camion Hummer de 183 000 \$, mais les gens de métier n'achètent pas ça. Ils ne peuvent pas se permettre ce genre de véhicules.

Ils savent que cela ne leur sera pas utile. Ils savent qu'ils ne pourront pas tirer leur remorque efficacement en hiver.

David Bexte: Ce n'est pas ce qu'ils sont censés faire au départ.

Si nous regroupons une bonne partie des témoignages, nous constatons qu'il n'y a pas d'achats massifs de véhicules électriques sans mesures incitatives et subventions. Ce nouveau gouvernement, ce nouveau vieux gouvernement, a un déficit de 80 milliards de dollars prévu cette année, et il n'y a rien sur le marché qui est approprié.

Êtes-vous d'accord?

Doug Green: Oui, c'est probablement vrai.

Je ne comprends toutefois pas bien le sens de votre question.

David Bexte: Ce que je dis, c'est qu'il n'y a pas d'options de véhicules électriques. Il n'y a pas de véhicules électriques adaptés aux besoins, et il n'est même pas prévu qu'il y en ait pour répondre aux besoins des gens de métier, des agriculteurs, des éleveurs et de ceux qui utilisent leur véhicule pour travailler, et pas seulement pour se rendre du point A au point B.

Doug Green: Vous avez raison, oui. General Motors a d'abord annoncé que le prix de la Chevrolet Silverado serait fixé à 60 000 \$. J'en ai commandé, pour découvrir par la suite que le prix serait de 95 000 \$, parce que ces véhicules ne pouvaient pas être rentables à 60 000 \$. Les attentes étaient élevées, mais vos collègues oublient

le facteur rentabilité. Sans rentabilité, il n'y a pas de production. Il n'y a pas d'options abordables pour les gens de métier, si ce n'est un camion très coûteux qui ne fait pas le travail, point à la ligne.

• (1140)

David Bexte: Encore une fois, nous constatons que les exigences ont pour résultat un produit qui ne correspond pas à la réalité. Il y a un décalage entre les deux.

Doug Green: Je suis d'accord à cent pour cent.

David Bexte: Monsieur Green, vous avez parlé d'un investissement de plus de 200 000 \$ pour vendre des véhicules électriques et d'une perte de 10 000 \$. À votre avis, qu'en est-il de la compréhension du gouvernement quant au caractère abordable et à l'état de préparation sur le marché des véhicules électriques au Canada?

Doug Green: Vos collègues ont parlé de désinformation. Une bonne partie de ce qu'ils ont dit correspond à la réalité, mais il y a aussi de la fausse représentation. Le marché n'est pas prêt. Si le libre marché était prêt pour cela, et s'il s'agissait de la meilleure technologie au meilleur prix, cette option prévaudrait sur le marché et nous ferions des affaires d'or. Je serais le premier à appuyer cela. Mais si je ne peux pas faire de profit, et si personne ne me demande ou n'exige... Même les concessionnaires du Québec ont connu des baisses massives de leurs ventes lorsque les subventions ont cessé. Le robinet s'est fermé en Colombie-Britannique et au Québec.

General Motors est conscient de cela. Nous venons d'assister à une conférence sur le sujet. La production de l'Equinox sera réduite parce qu'elle est trop coûteuse. Nous allons essayer de regrouper le marché avec la Chevrolet Bolt, qui coûte moins cher. Nous essayons de mettre davantage de produits sur le marché à un prix abordable. Les prix des batteries et tout le reste exercent des pressions énormes sur le marché. Nous ne pouvons tout simplement pas y arriver et être rentables. L'obligation est là, mais au bout du compte, sans rentabilité, cela ne fonctionne pas.

David Bexte: J'ai une brève question: diriez-vous que votre entreprise est typique des concessionnaires du sud des Prairies canadiennes?

Le président: Pourriez-vous répondre très brièvement, s'il vous plaît?

Doug Green: Bien sûr.

Absolument. Même chez les grands concessionnaires des régions métropolitaines...

Le président: Merci.

Doug Green: ..., avec qui nous sommes constamment en contact, il y a des véhicules électriques qui sont sur leur terrain depuis un an et demi.

[Français]

Le président: Monsieur St-Pierre, vous disposez de cinq minutes.

Eric St-Pierre (Honoré-Mercier, Lib.): Je vous remercie de votre témoignage.

Monsieur Breton, à titre d'ancien ministre de l'Environnement du Québec et d'expert en mobilité, vous nous avez livré aujourd'hui un témoignage incroyable et convaincant. Vous avez aussi parlé du rapport de 2025 d'Ernst & Young, selon lequel votre industrie emploie déjà 130 000 personnes. Je sais que mes collègues conservateurs préfèrent l'économie du passé. Ce rapport semble traiter de l'économie de l'avenir.

Pouvez-vous transmettre ce rapport aux membres de notre comité?

Daniel Breton: Absolument. Il s'agit d'un rapport public paru il y a quelques mois et qui a été mis à jour récemment par Ernst & Young.

Pour réagir aux propos de notre ami concessionnaire qui dit qu'on fabrique des voitures abordables, je lui dis que ce ne sont pas des voitures, mais bien des véhicules utilitaires sport, ou VUS, qui sont fabriqués en Corée du Sud ou en Chine, soit dit en passant. Des tarifs sont imposés sur les véhicules chinois électriques, mais il n'y en a pas sur les véhicules chinois à essence.

[Traduction]

Eric St-Pierre: Pour revenir au rapport d'EY, vous avez mentionné 130 000 emplois à l'heure actuelle, et je crois que vous avez parlé de plus de 600 000 emplois d'ici 2035, ce qui est assez impressionnant. Pouvez-vous nous parler plus précisément des types d'emplois qui existeraient ou qui existent actuellement dans des provinces comme la Saskatchewan, l'Alberta ou la Colombie-Britannique?

Daniel Breton: Ce qui est très intéressant, c'est que les gens se rendent maintenant compte que notre pays possède des minéraux critiques dans presque toutes les provinces — la Nouvelle-Écosse, Terre-Neuve, le Québec, l'Ontario, la Saskatchewan, l'Alberta, le Manitoba et la Colombie-Britannique. Je parle de cela depuis deux décennies, et personne ne semblait intéressé jusqu'à il y a quelques années. Nous commençons maintenant à parler de sécurité nationale et de minéraux critiques. Il y a d'abord le fait que c'est évidemment lié aux opérations militaires, mais il y a aussi la transition vers les véhicules électriques et l'énergie renouvelable. Il est question d'emplois dans le secteur minier et d'emplois dans les secteurs du raffinage et de la transformation. Il est aussi question d'emplois dans les infrastructures, le secteur manufacturier et la R et D. Par exemple, en Saskatchewan, on construit des camions électriques qui sont maintenant utilisés dans les mines. Ce sont de nouveaux emplois qui n'existaient pas auparavant.

De plus, nous produisons de l'électricité. Si les responsables des services publics doivent planifier pour voir où va la tendance, il ne faut pas oublier qu'il y avait moins de 10 000 voitures électriques au Canada il y a 15 ans. Il y en a maintenant près d'un million. Nous devrions être à environ deux millions et demi ou trois millions d'ici les cinq à dix prochaines années. Nous devons planifier pour l'avenir. Les responsables des services publics doivent planifier. Nous devons créer des emplois. Lorsque je parle à des gens dans différentes provinces, leur problème n'est pas tant d'avoir à mettre des employés à pied, mais plutôt de trouver des travailleurs qualifiés. C'est un véritable défi. Je suis heureux que votre gouvernement ait décidé de mettre de l'argent de côté pour qu'on puisse former ou recycler les travailleurs qui perdent actuellement leur emploi dans d'autres secteurs.

Une chose que j'aimerais dire à ce sujet, c'est que lorsqu'il est question de l'avenir des emplois, il ne faut pas oublier que certaines personnes ne veulent pas de réglementation. Ils ne veulent pas non plus de concurrence, ce que je trouve étrange, parce que pour ce qui est de la liberté de choix, ce n'est pas du tout vers quoi nous allons. Le véritable enjeu, ce sont les tarifs. Nous devons examiner la situation des tarifs et ce que nous faisons de nos minéraux au Canada. Travaillons-nous avec des partenaires fiables? Je pense que c'est une vraie question que nous devons nous poser lorsqu'il est

question de la norme sur la disponibilité des véhicules électriques et de ce que nous faisons avec ces minéraux critiques.

• (1145)

Eric St-Pierre: Vous avez parlé plus tôt de faussetés, et vous avez écrit un livre concernant certains mythes. Pourquoi l'opposition communiquerait-elle des faussetés?

Daniel Breton: Je ne veux pas me prononcer en leur nom. J'essaie de rencontrer des conservateurs depuis environ six mois. J'ai examiné la liste des rencontres qu'ils ont eues avec des constructeurs automobiles établis. Ils ont des réunions presque tous les mois avec eux. Ils n'ont pas eu de réunion avec nous jusqu'à présent. Je suppose qu'ils obtiennent des renseignements erronés de certains fabricants ou qu'ils ne se préoccupent pas des intérêts fondamentaux des Canadiens.

Eric St-Pierre: Que pensez-vous du témoignage de M. Green aujourd'hui?

Daniel Breton: Je peux comprendre son point de vue. C'est un concessionnaire dans une région rurale d'une province où les voitures électriques n'ont pas la cote, c'est le moins qu'on puisse dire. Toutefois, si je parle à d'autres concessionnaires ruraux — au Québec, par exemple —, je constate que nous avons fait une différence. Nous avons fait preuve de leadership. Je vis dans une région rurale du Québec, alors je sais très bien à quel point il est facile de voyager dans l'est du Canada, au-delà du Québec, jusqu'au Canada atlantique. L'hiver dernier, j'étais en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard, et les gens là-bas n'avaient aucun problème à utiliser des véhicules électriques pour voyager ou se rendre au travail.

Eric St-Pierre: Nous avons parlé des infrastructures de recharge. Je me demande si vous pourriez nous parler des infrastructures de recharge...

Le président: Votre temps est écoulé.

Eric St-Pierre: D'accord.

Je vous remercie de votre témoignage.

[Français]

Le président: Monsieur Bonin, la parole est à vous pour deux minutes et demie.

Attendez un instant, s'il vous plaît.

[Traduction]

[Difficultés techniques]

Le greffier du Comité (Leif-Erik Aune): Nous sommes sur le Web. Je ne sais pas ce qui se passe. La séance est publique.

Le président: La séance est publique.

Le greffier: Oui, monsieur.

Le président: D'accord.

Monsieur Bonin, vous avez la parole.

[Français]

Patrick Bonin: Merci, monsieur le président.

Dans le dernier budget du gouvernement fédéral, que j'ai lu ce mardi, il n'y a rien sur le plan des incitatifs pour l'achat de véhicules électriques que Mme Joly ou Mme Freeland avaient promis à l'époque.

Pensez-vous que c'est une bonne idée de ne pas avoir de rabais à l'achat de véhicules électriques? Est-ce une politique qui devrait revenir en complément de la loi concernant les véhicules zéro émission?

Daniel Breton: Nous attendons des nouvelles sur la mise à jour au cours des prochaines semaines.

Patrick Bonin: Le budget a été déposé mardi.

Daniel Breton: Oui, mais toutes les annonces ne sont pas faites dans le budget.

Ainsi, lorsque nous allons avoir des nouvelles de la mise à jour de la stratégie fédérale sur les véhicules zéro émission, je m'attends à ce qu'il y ait des éléments à ce propos. C'est trop tôt pour le dire, mais c'est sûr que nous plaidons en faveur de ça.

Pour être tout à fait honnête, on parle depuis environ 15 ans de la nécessité de la mise en place d'un système de bonus-malus pour encourager l'achat de véhicules plus verts et décourager l'achat de véhicules plus polluants.

C'est exactement ce que le Parti conservateur avait fait en 2007, sous le gouvernement de Stephen Harper. C'était une excellente politique, et nous encourageons le gouvernement à la remettre en place.

Patrick Bonin: À votre avis, une telle mesure est donc complémentaire et va de pair avec une politique de zéro émission, n'est-ce pas?

Daniel Breton: Oui, exactement.

Qu'il soit question de problèmes d'infrastructure de recharge, d'une norme de zéro émission, d'une façon d'encourager la transition vers les véhicules électriques et de décourager l'achat de véhicules polluants, ou des campagnes de formation de travailleurs, nous devons vraiment former des travailleurs. Présentement, c'est un vrai défi. Il faut donc vraiment faire ce travail.

Je parle de la formation des travailleurs, des vendeurs et des gens qui travaillent dans les garages jusqu'aux constructeurs automobiles et aux concessionnaires depuis des décennies. C'est une vraie difficulté, parce qu'il y a un problème de main-d'œuvre et de roulement de personnel.

J'ai demandé à des gens qui travaillent chez des concessionnaires s'ils avaient déjà branché une voiture électrique sur une borne de recharge rapide. Moins de 5 % des 2 000 personnes interrogées ont répondu que oui. Ça signifie que les gens qui travaillent chez des concessionnaires n'ont pas la formation nécessaire pour savoir comment vendre, charger et présenter les véhicules électriques aux clients. C'est un vrai défi.

Patrick Bonin: Je comprends l'importance de ce défi.

J'ai une question à vous poser à tous les deux. Pouvez-vous nous parler des avantages du remplacement des véhicules à essence par des véhicules électriques en ce qui a trait à la santé?

Daniel Breton: Je vous remercie de soulever cet aspect.

• (1150)

Le président: J'aimerais obtenir une courte réponse.

Daniel Breton: La plupart des opposants à la norme zéro émission ne parlent jamais de santé ou d'environnement, alors que nous constatons que les répercussions de la pollution atmosphérique liée à la circulation automobile représentent près de 10 milliards de dollars par année.

Patrick Bonin: Pouvez-vous me donner les informations là-dessus?

Daniel Breton: Oui, je vous donnerai ces informations plus tard.

Le président: Vous pouvez toujours nous écrire.

[Traduction]

Monsieur Green et madame Kyriazis, si vous avez des commentaires à ajouter, veuillez les transmettre au greffier. C'est toujours un plaisir d'intégrer vos commentaires dans nos rapports.

Monsieur Ross, vous avez la parole pour cinq minutes. Je vous en prie.

Ellis Ross (Skeena—Bulkley Valley, PCC): Merci.

Madame Kyriazis, j'ai entendu les commentaires au sujet de l'offre d'un plus grand nombre de modèles moins coûteux au Canada et de la façon dont cela encouragerait les ventes de véhicules électriques. La plupart des pays du monde reconnaissent que ce modèle de prix plus bas vient de la Chine. Dans l'Union européenne, par exemple, il y a une augmentation du nombre de véhicules électriques chinois qui sont utilisés. L'Europe commence à imposer des droits de douane et à subventionner les fabricants nationaux pour concurrencer les véhicules électriques chinois.

Le Canada devrait-il encourager l'entrée d'un plus grand nombre de modèles de véhicules électriques chinois moins coûteux ici au Canada?

Joanna Kyriazis: Comme le Canada explore d'autres façons d'offrir des modèles plus abordables sur le marché canadien, c'est une option. L'Union européenne a imposé des droits de douane sur les véhicules électriques fabriqués en Chine. Ils varient de 8 à 35 %. Les véhicules électriques chinois sont entrés dans l'UE et sont populaires auprès des acheteurs, mais pas autant qu'on pourrait le penser. Dans...

Ellis Ross: Le Canada devrait-il encourager l'entrée des véhicules électriques chinois au Canada sans imposer de droits de douane de 100 %, comme c'est le cas actuellement?

Joanna Kyriazis: C'est certainement une option à envisager. Cela permettrait non seulement d'offrir directement des modèles plus abordables qui viennent de la Chine aux Canadiens, mais aussi de stimuler la concurrence ici au Canada, ce que nous constatons dans l'UE, où 10 des 21 modèles abordables disponibles sont produits par des fabricants automobiles européens.

Ellis Ross: Le Canada a beaucoup de choses à prendre en considération, surtout les tarifs qu'il impose aux véhicules électriques chinois pour s'aligner sur la politique des États-Unis, mais devrions-nous tenir compte des préoccupations en matière de sécurité que d'autres pays ont eues avec ces véhicules en envisageant de les faire venir au Canada?

Joanna Kyriazis: Je pense que le Canada doit tenir compte de beaucoup de facteurs avant de prendre cette décision — certains liés à la cybersécurité, d'autres potentiellement aux normes du travail, peut-être en imposant des conditions à des tarifs moins élevés, afin d'attirer des investissements de la part de fabricants chinois de batteries ou d'automobiles ici, ainsi que de favoriser l'emploi de travailleurs canadiens et l'achat de minéraux critiques canadiens. Nous pourrions structurer cet accord de bien des façons pour qu'il profite aux consommateurs et aux travailleurs canadiens.

Ellis Ross: En fait, vous m'avez amené à ma prochaine question. Si les modèles sont moins coûteux, c'est essentiellement à cause de leur structure de coûts, qui est différente de celle du Canada. Votre organisation se penche-t-elle sur les normes différentes utilisées par les fabricants chinois de véhicules électriques, que le Canada n'a pas, par exemple? Je parle en fait de normes environnementales et de normes du travail que les fabricants chinois n'ont pas, contrairement aux fabricants canadiens. Votre institut se penche-t-il là-dessus?

Joanna Kyriazis: La compétitivité des coûts des véhicules électriques fabriqués en Chine est attribuable à des décennies d'investissements. Ils sont tellement en avance sur les constructeurs automobiles américains pour ce qui est de réduire le coût des batteries...

Ellis Ross: Non, je ne parle pas de cela. Je parle de l'absence de normes environnementales et de normes d'emploi dans un pays comme la Chine, par opposition au Canada.

Joanna Kyriazis: Nous sommes-nous penchés là-dessus? Oui. Il y a des façons de structurer les ententes pour imposer des normes du travail ou des normes environnementales. C'est ce que l'UE a fait. On y a mis en place une réglementation sur la main-d'œuvre s'appliquant à tous les véhicules électriques fabriqués en Chine. Il y a une réglementation sur les batteries des véhicules vendus, qui fixe des seuils quant à l'empreinte carbone qu'elles doivent avoir et à la manière responsable de produire les minéraux critiques.

Ellis Ross: Concernant la question des minéraux critiques, les dirigeants des Premières Nations n'ont pas le luxe de se concentrer uniquement sur les répercussions sur la qualité de l'air. Nous devons tenir compte de l'air, du sol et de l'eau. Votre organisation s'est-elle penchée sur les répercussions de l'approvisionnement en minéraux critiques, non seulement au Canada, mais partout dans le monde?

Joanna Kyriazis: Nous n'avons pas fait d'analyse approfondie des répercussions, mais l'analyse globale que j'ai vue montre que les véhicules électriques sont plus écologiques...

Ellis Ross: Non, non, je ne parle pas de cela. Je parle de l'impact sur les terres en particulier, surtout dans un endroit comme le Congo, où l'on fait travailler des enfants. Votre institut a-t-il tenu compte de cela pour déterminer si le Canada devrait ou non s'approvisionner en minéraux critiques ou en véhicules électriques dans ce genre de pays?

Joanna Kyriazis: Absolument. Nous appuyons la production canadienne de minéraux critiques pour les véhicules électriques fabriqués au Canada, en Amérique du Nord et dans le monde, cette production étant plus responsable. Toutefois, les fabricants d'automobiles innovent également en s'éloignant de certains des minéraux critiques, qui sont principalement produits dans certaines parties du monde, comme la République démocratique du Congo, où les normes sont moins élevées et où on se concentre plutôt sur...

• (1155)

Ellis Ross: Merci.

Monsieur Green, nous avons entendu des chiffres troublants l'autre jour selon lesquels si des droits de douane continuent d'être imposés par les États-Unis, la perte d'emplois pourrait s'élever à 60 000. Ensuite, on nous a dit que si nous maintenons l'obligation relative aux véhicules électriques et que nous menions à la faillite des fabricants existants, 137 000 emplois pourraient être perdus. Si vous multipliez cela par une moyenne de, disons, 50 000...

Le président: Merci, monsieur Ross. Je suis désolé de vous interrompre.

Monsieur Fanjoy, vous avez la parole pour cinq minutes. Je vous en prie.

Bruce Fanjoy (Carleton, Lib.): Merci.

Monsieur Breton, j'aimerais vous donner l'occasion de terminer votre réponse. Vous avez commencé à parler des répercussions sur la santé. J'aimerais vous donner le temps de terminer.

Daniel Breton: La question est très importante, parce qu'il ne faut pas oublier que les voitures à essence et au diesel ont une incidence sur la santé des Canadiens. Selon Santé Canada, si je ne me trompe pas, on parle de 1 200 décès prématurés et de près de 10 milliards de dollars en coûts de santé. C'est une chose que les gens ne mentionnent pas, mais qui me semble très importante.

En ce qui concerne le commentaire de M. Ross sur les minéraux critiques, le Congo et tout cela, j'aimerais réitérer le fait qu'il faut du cobalt. Le cobalt est nécessaire, et les voitures à essence ont aussi besoin de cobalt. Si nous voulons examiner tout ce qui concerne l'environnement, mais aussi les conditions dans lesquelles les gens travaillent, je pense que nous devrions nous pencher sur la situation dans son ensemble — pas seulement celle des voitures électriques, mais aussi des voitures à essence et de tous les produits que nous achetons.

Bruce Fanjoy: Merci.

Quelles seraient les conséquences de l'élimination de la norme sur la disponibilité des véhicules électriques ou d'un important retour en arrière? Quelles seraient les répercussions sur les consommateurs canadiens?

Daniel Breton: Il y aurait des répercussions non seulement sur les consommateurs, mais aussi sur l'emploi. Je vais vous donner un exemple. Beaucoup de gens ne le savent pas, mais certains fabricants d'automobiles emploient des travailleurs ici pour construire des voitures et des camions électriques. Paccar Peterbilt fabrique des camions électriques au Canada. Tesla a une capacité de fabrication au Canada que les gens ne connaissent pas. Nous avons des fournisseurs au Canada. Une entreprise comme Rivian emploie des centaines de personnes qui travaillent dans le domaine des logiciels en Colombie-Britannique. Nous avons des électriciens, des travailleurs de la construction et des travailleurs des services publics et nous menons des activités de recherche et développement en Alberta, en Ontario, au Québec et à l'Université Dalhousie, évidemment, parce que nous avons été à l'avant-garde de la recherche et du développement au Canada.

Vous ne le savez peut-être pas, mais la toute première recherche sur les piles au lithium et au phosphate de fer a été faite au Québec. La toute première recherche — certaines des meilleures normes pour les batteries NMC — a été effectuée à l'Université Dalhousie, en Nouvelle-Écosse. Nous avons certains des meilleurs chercheurs au monde dans le domaine des batteries de véhicules électriques.

Bruce Fanjoy: Merci d'avoir mentionné une de mes alma mater.

Madame Kyriazis, nous entendons souvent les députés conservateurs affirmer que le transport électrique n'a pas la cote dans leur province ou dans le Canada rural. Je représente moi-même une circonscription rurale. Je conduis un véhicule électrique. J'ai pu me rendre ici aujourd'hui à une fraction du coût d'un déplacement en véhicule à essence.

Pourquoi, dans certaines régions, les véhicules électriques permettraient-ils de faire diminuer le coût de la vie, d'améliorer les statistiques en matière de santé et d'apporter d'autres avantages, mais n'auraient pas les mêmes effets ailleurs?

Joanna Kyriazis: À bien des égards, ce sont les Canadiens des régions rurales qui ont le plus à gagner à se déplacer en véhicules électriques, car les distances qu'ils parcourent sont plus longues. Contrairement aux voitures à essence, quand il est question de VE, les économies augmentent avec les déplacements. Dans les collectivités rurales, la majorité des gens vivent dans des maisons unifamiliales, où l'on peut effectuer les recharges à la maison sans même qu'une mise à niveau soit nécessaire. On peut utiliser une simple prise standard de niveau 1, brancher sa voiture à la maison et disposer d'une voiture complètement rechargée le matin venu. L'autonomie moyenne des véhicules électriques actuellement sur le marché est de 480 kilomètres pour une seule recharge. C'est plus que suffisant pour répondre aux besoins de la plupart des Canadiens.

Bruce Fanjoy: Monsieur Breton, vous avez fait référence à un livre que vous avez écrit sur...

• (1200)

Daniel Breton: Il est disponible dans les deux langues.

Bruce Fanjoy: ... les deux langues. Merci beaucoup.

Pourriez-vous le remettre au Comité afin qu'il l'intègre à cette étude?

Daniel Breton: Je vous en enverrai une copie en format PDF.

Bruce Fanjoy: Merci beaucoup.

Quels sont les plus grands mythes à déconstruire en ce qui a trait aux véhicules électriques et à leurs avantages?

Daniel Breton: Un mythe qui n'a pas encore été mentionné est le suivant: nous vivons dans un grand pays, donc les voitures électriques ne sont pas pour nous. Je ne connais personne qui se lève le matin à Halifax pour aller travailler à Vancouver. Le trajet moyen est de 50 kilomètres. N'importe quelle voiture électrique parcourt cette distance sans problème.

Bruce Fanjoy: Merci beaucoup.

Le président: Je remercie les témoins de leur témoignage d'aujourd'hui. C'était très enrichissant. Je vous souhaite la meilleure des chances. Vous êtes libérés.

La séance est suspendue pour permettre la préparation des témoins du prochain groupe.

• (1200)

(Pause)

• (1210)

[Français]

Le président: Nous recevons maintenant notre deuxième groupe de témoins

Nous recevons M. Matthew Fortier, président et président-directeur général de l'Alliance canadienne de la chaîne d'approvisionnement de VZE; Barry Penner, président de l'Institut du futur énergétique; et Merran Smith, présidente de Nouvelle économie Canada.

[Traduction]

Mesdames et messieurs les témoins, vous disposez chacun de cinq minutes pour faire votre déclaration préliminaire. Lorsque ce carton jaune est levé, il vous reste une minute pour répondre à la

question. Lorsqu'il est retourné, veuillez terminer votre phrase, sinon je devrai malheureusement vous interrompre.

Merci.

Nous allons commencer par M. Matthew Fortier.

[Français]

Monsieur Fortier, vous disposez de cinq minutes.

[Traduction]

Matthew Fortier (président et président-directeur général, Accélérer : L'Alliance canadienne de la chaîne d'approvisionnement de VZÉ): Merci. Bonjour, monsieur le président et membres du Comité.

Je m'appelle Matthew Fortier. Je suis le président d'Accélérer VZÉ. Notre organisation nationale travaille de concert avec les entreprises et les intervenants de la chaîne d'approvisionnement des véhicules électriques afin de positionner le Canada comme acteur indispensable de l'industrie nord-américaine du véhicule électrique, et ce, grâce à l'intégration de nos ressources et de nos technologies aux étapes clés de la chaîne de valeur.

[Français]

Je vous remercie de me donner l'occasion de vous parler aujourd'hui de la Norme sur la disponibilité des véhicules électriques.

[Traduction]

L'industrie automobile mondiale vit sa plus importante transformation en un siècle et le Canada a un choix à faire. Demeurera-t-il un observateur passif, en important les véhicules électriques et tous leurs composants d'outre-mer, ou saisira-t-il l'occasion de bâtir une chaîne d'approvisionnement nationale florissante, apte à constituer le fondement de notre futur secteur automobile, à créer des emplois au Canada et à renforcer notre économie?

Le premier ministre Carney a récemment suspendu la norme sur la disponibilité des véhicules électriques, ou NDVE, car il devenait évident que les constructeurs automobiles atteindraient difficilement leurs cibles pour 2026. Je ne suis pas ici aujourd'hui pour défendre des échéanciers rigides, mais plutôt pour proposer quelque chose de mieux, c'est-à-dire une NDVE qui favorise l'adoption de véhicules électriques et qui stimule les investissements dans les emplois canadiens et la fabrication canadienne.

À l'heure actuelle, la NVDE — la principale politique du Canada en matière de véhicules électriques — comporte une faiblesse fondamentale. Elle ne dispose d'aucune exigence en matière de contenu canadien. En vertu des règles actuelles, les constructeurs automobiles peuvent respecter l'ensemble de leurs obligations en vertu de la NDVE en important chacun de leurs véhicules d'outre-mer. Cela permet peut-être au Canada d'atteindre ses objectifs en matière d'émissions, mais cela ne crée aucun emploi au pays. C'est une occasion ratée pour les travailleurs et les collectivités du Canada. C'est également une occasion que le Canada ne peut pas se permettre de rater, alors qu'il fait face à des mesures commerciales hostiles de la part des États-Unis, qui constituent une menace pour son secteur intégré de l'automobile.

[Français]

Dans ce contexte, une politique en matière de véhicules électriques axée uniquement sur la réduction des émissions, quel que soit le lieu de fabrication des véhicules, n'est pas suffisante. Nous avons besoin d'une politique qui serve à la fois nos objectifs environnementaux et notre sécurité économique.

[Traduction]

La marche à suivre est simple et s'appuie sur les mécanismes existants de la NDVE. À l'heure actuelle, les constructeurs automobiles obtiennent des crédits lorsqu'ils investissent 20 000 \$ dans les infrastructures de recharge. Nous proposons d'étendre ces crédits à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement des VE.

En vertu de notre proposition, les fabricants d'automobiles pourraient gagner des crédits de conformité en investissant dans des activités aussi essentielles que l'exploitation minière au Canada, les installations de traitement de matériaux pour batteries, la fabrication de cellules de batterie et de blocs-batteries, les partenariats de recherche et développement avec des universités et des collèges canadiens et la fabrication de composants pour VE.

Nous proposons que ces crédits soient plafonnés à 10 % de l'obligation annuelle des entreprises. Les constructeurs automobiles doivent continuer de mettre beaucoup plus de VE sur le marché canadien, mais ils disposeraient également de robustes mesures incitatives pour bâtir leurs chaînes d'approvisionnement pour la fabrication de VE, ici même au Canada.

Pensons à l'usine de batteries Volkswagen de 7 milliards de dollars, à St. Thomas, en Ontario. En vertu de notre proposition, cet investissement massif dans le secteur manufacturier canadien et dans les emplois canadiens pourrait valoir à Volkswagen des crédits de conformité substantiels, en reconnaissance de son engagement envers le Canada, et permettrait à des milliers de Canadiens de bénéficier d'emplois bien rémunérés pendant la transition vers les véhicules électriques.

Tout le monde y gagne. Les constructeurs automobiles bénéficient d'incitatifs flexibles à la conformité. Le Canada renforce sa base industrielle. Les consommateurs peuvent choisir parmi une gamme de véhicules plus abordables. L'appui important à ce genre de mesure laisse peu de doutes. Un récent sondage effectué par notre organisation et mené par Environics Research a révélé un appui écrasant en faveur du développement des industries du VE ici au pays. Plus de 70 % des Canadiens souhaitent que l'extraction des minéraux critiques, la production de batteries et la fabrication de VE soient réalisés ici même au Canada. Ils comprennent bien la création d'emplois et la croissance économique qui en découlent.

Le même sondage révèle aussi un problème. La plupart des Canadiens notent l'absence d'un plan national clair en matière de VE, et les deux tiers d'entre eux croient que nous prenons du retard par rapport aux autres pays. Vu le déplacement de la production de Stellantis vers les États-Unis et l'annulation par GM de sa production de camionnettes électriques à Ingersoll, ils ont raison de s'inquiéter.

La réforme de la NDVE en vue d'encourager les investissements futurs du secteur automobile enverrait un message clair aux Canadiens que le gouvernement utilise tous les outils à sa disposition pour lutter en faveur de la création d'emplois et bâtir une économie

concurrentielle sur le plan climatique. Pourtant, le temps ne joue pas en notre faveur.

Les membres du Comité savent bien que les fabricants chinois, fortement subventionnés par leur gouvernement, peuvent vendre des VE des milliers de dollars meilleur marché que les fabricants traditionnels ne sont en mesure de le faire. La seule façon pour l'Amérique du Nord d'être concurrentielle, c'est de créer des chaînes d'approvisionnement intégrées et concurrentielles ici, en Amérique du Nord. Le Canada doit constituer la pierre angulaire de cette stratégie.

Nous avons trois options.

La première consiste à éliminer complètement la NDVE, ce qui consacrerait l'échec de la principale politique canadienne en matière de véhicules électriques, restreindrait le choix des consommateurs et assurerait notre retard dans le contexte d'une transition mondiale.

La deuxième consiste à maintenir le statu quo. Cela favoriserait l'adoption des VE, mais il nous faudrait accepter que les véhicules que nous conduisons contiennent peu de pièces canadiennes et créent très peu d'emplois canadiens.

La troisième consiste à réformer la NDVE pour tirer parti du meilleur des deux mondes. Il s'agirait de concevoir une politique sur les VE apte à faire augmenter le taux d'adoption, encourager l'investissement au Canada et créer des milliers d'emplois dans de nombreux secteurs et de nombreuses régions.

Nous recommandons fortement la troisième option.

Merci. Je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1215)

Le président: Merci, monsieur Fortier.

[Français]

Monsieur Penner, vous avez la parole.

[Traduction]

Vous avez la parole pour cinq minutes.

Merci.

Barry Penner (président, Institut du futur énergétique):

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître au nom de l'Institut du futur énergétique au sujet de la norme de disponibilité des véhicules électriques, mieux connue sous le nom de mandat fédéral sur les VE. Je vais aborder un certain nombre de questions urgentes.

L'une d'elles est le déclin du marché des VE. Statistique Canada signale une baisse importante de la part du marché des VE. Au cours du premier trimestre de cette année, les véhicules zéro émission — véhicules électriques à batterie et hybrides rechargeables combinés — ont représenté environ 9 % des ventes de véhicules neufs, comparativement à 12,5 % au premier trimestre de l'an dernier. Au deuxième trimestre de cette année, la situation s'est détériorée avec le recul de cette part de marché à 8,6 %. Cela représente une baisse de 25 % en 12 mois et doit constituer pour les décideurs un avertissement.

À l'heure actuelle, aucun véhicule de promenade électrique à batterie n'est assemblé au Canada. La seule chaîne de montage de VE au pays — celle de la fourgonnette électrique BrightDrop de GM — a récemment cessé ses opérations en raison de la faible demande.

Pendant ce temps, Toyota et Honda continuent d'assembler des véhicules hybrides ordinaires ici, en Ontario, comme la Honda Civic, le CR-V et le RAV4, que je vois circuler en bon nombre dans les rues d'Ottawa. Pourtant, en vertu de la NDVE et de l'obligation relative aux VE de la Colombie-Britannique, ces véhicules ne participent pas à l'atteinte de nos cibles d'émissions et sont passibles de pénalités pouvant atteindre 20 000 \$ par véhicule en Colombie-Britannique et au Québec.

Bien que le Québec ait récemment annoncé son intention d'accorder un crédit partiel pour les véhicules hybrides conventionnels, certaines obligations relatives aux VE pénalisent les véhicules actuellement construits au Canada, tout en favorisant l'importation de véhicules électriques, ce qui encourage à nos dépens les constructeurs automobiles basés aux États-Unis, comme Tesla. Est-ce que cela a du sens?

La deuxième question concerne le système de crédits de conformité, qui fait en sorte d'envoyer des sommes à l'extérieur du Canada. La NDVE permet aux constructeurs automobiles qui surpassent l'objectif de vente d'obtenir des crédits qui peuvent être accumulés ou vendus. Les entreprises qui n'atteignent pas la cible doivent acheter des crédits. Comme il a été mentionné dans le cadre des programmes de la Colombie-Britannique et du Québec, ces entreprises s'exposent alors à d'importantes pénalités pouvant atteindre 20 000 \$ par véhicule si elles ne détiennent pas suffisamment de crédits. Dans la pratique, cela permet d'acheminer des millions de dollars à de grands producteurs de VE comme Tesla. Nous recommandons un remaniement du système qui ferait en sorte que les crédits récompensent l'investissement industriel canadien, plutôt que l'envoi de sommes à l'étranger.

La troisième question concerne la demande d'électricité et les infrastructures. Des études estiment que l'électrification complète du parc de véhicules de promenade du Canada ferait augmenter la consommation nationale d'électricité de 7,5 à 15 %. Cela représente jusqu'à 19 barrages du site C supplémentaires — le projet de 16 milliards de dollars récemment achevé dans le nord-est de la Colombie-Britannique — ou jusqu'à quatre centrales nucléaires de la taille de la centrale Darlington en plus, et ce, uniquement pour les véhicules.

Récemment, les provinces productrices d'hydroélectricité ont dû importer de l'électricité. Le dernier rapport annuel de BC Hydro montre qu'elle a importé 8 356 GWh, soit l'équivalent de 14,7 % de la consommation électrique intérieure totale, au coût de 861 millions de dollars. Il s'agit d'une baisse par rapport aux 24 % d'électricité importée l'année passée, qui ont coûté 1,5 milliard de dollars, mais cela signifie tout de même qu'un électron sur sept utilisé en Colombie-Britannique provenait d'électricité importée, principalement des États-Unis, où l'on produit encore environ 60 % de l'électricité à partir de combustibles fossiles. Hydro-Québec a également été un importateur net en 2023, à hauteur d'environ 7 % de l'approvisionnement requis. Manitoba Hydro a importé de l'électricité pendant les années sèches. Ne dépendons pas davantage des États-Unis, que ce soit pour les véhicules ou l'électricité.

La quatrième question est celle de l'accès abordable pour les consommateurs et des inégalités. Les obligations relatives aux véhi-

cules électriques risquent d'accentuer les inégalités sociales. Une analyse de Jerome Gessaroli de la B.C. Institute of Technology montre que des obligations ambitieuses en matière de VE peuvent faire augmenter les prix d'au moins 20 % en limitant l'offre de véhicules non électriques, ce qui a un effet d'entraînement sur le prix des voitures d'occasion, dont dépendent les ménages à faible revenu. Les locataires sont confrontés à des coûts plus élevés, tandis que les Canadiens des régions rurales, qui doivent parcourir de plus longues distances, disposent d'infrastructures de recharge publiques moins importantes.

Voici nos recommandations.

Plutôt que d'imposer des obligations visant une technologie particulière, on pourrait retomber sur une approche éprouvée, qui consiste à faire respecter la Loi sur les normes de consommation de carburant des véhicules automobiles du Canada — semblable aux normes CAFE des États-Unis —, qui prévoit une amélioration progressive de l'économie moyenne de carburant dans l'ensemble du parc de véhicules de chaque fabricant. Si l'on souhaite conserver une forme d'obligation, nous recommandons d'accorder au moins des crédits partiels aux hybrides ordinaires et d'envisager un crédit complet si elles sont assemblées au Canada. Il ne faut pas que la perfection devienne l'ennemi du bien.

Éliminons le plafond pour les véhicules hybrides rechargeables, afin de leur accorder un taux de conformité de 100 %, à condition qu'elles disposent d'une autonomie complètement électrique sur une certaine distance — 75 kilomètres suffisent pour les déplacements quotidiens de plus de 90 % des Canadiens. Récompensons avec des crédits de conformité l'investissement dans la chaîne de valeur canadienne, par exemple le traitement des minéraux critiques, les batteries, les réseaux de recharge et l'assemblage de véhicules. Faisons en sorte que les cibles reflètent l'infrastructure et l'accessibilité, envisageons de modifier les années cibles, exigeons des pourcentages qui reflètent la réalité et travaillons avec les provinces pour veiller à ce que le réseau électrique suffise à la demande croissante occasionnée par l'utilisation de véhicules électriques.

En conclusion, l'électrification du parc automobile peut contribuer à l'atteinte des objectifs climatiques du Canada, mais la politique gouvernementale doit être abordable et conforme à la réalité industrielle et énergétique.

• (1220)

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Penner.

Madame Smith, vous avez la parole pour cinq minutes. Merci.

Merran Smith (présidente, Nouvelle économie Canada): Bonjour. Merci de m'avoir invitée.

Je m'appelle Merran Smith et je suis présidente de New Economy Canada. Il s'agit d'une nouvelle initiative réunissant les secteurs de l'industrie, des mines, de l'énergie propre et de la technologie, déterminée à accélérer l'investissement dans l'économie propre du Canada. Elle représente 410 000 employés et plus de 200 milliards de dollars en revenus annuels.

J'ai été membre du conseil d'administration de BC Hydro, la société d'État. Je suis actuellement nommée par le gouvernement de la Colombie-Britannique pour effectuer un examen indépendant de son plan de lutte contre les changements climatiques, y compris de ses normes relatives aux véhicules zéro émission.

J'aimerais commencer par situer la norme de disponibilité des véhicules électriques du Canada dans le contexte du secteur automobile, où trois tendances se distinguent.

La première tendance concerne les ventes. À l'échelle mondiale, les ventes de véhicules à combustion interne ont atteint un sommet en 2017. Elles sont maintenant en baisse, tandis que les ventes de véhicules électriques, ou VE, augmentent plus rapidement que prévu. Les ventes mondiales de VE ont dépassé les 17 millions de dollars en 2024, atteignant une proportion de plus de 20 %. Ces ventes sont le résultat d'une demande accrue, principalement en Europe et en Asie. La transition mondiale du véhicule à moteur thermique vers le véhicule électrique se poursuit à un rythme soutenu et est inévitable. Pourquoi le succès des véhicules électriques se manifeste-t-il plus rapidement que prévu? Leur conduite est meilleure, ils coûtent moins cher à l'usage, ils sont plus propres et ils épargnent aux automobilistes les aléas de la volatilité des prix du carburant.

La deuxième tendance concerne les fabricants d'automobiles. Partout dans le monde, le secteur de l'automobile opère un virage pour gagner l'accès aux minéraux critiques, aux chaînes d'approvisionnement, à la propriété intellectuelle et à la capacité de fabrication nécessaires pour soutenir la concurrence à l'ère de l'électricité. Nous commençons à le constater, ici même au Canada. À St. Thomas, en Ontario, comme l'a mentionné Matthew, PowerCo de Volkswagen investit 7 milliards de dollars dans la construction d'une usine de fabrication de batteries de véhicules électriques qui emploiera jusqu'à 3 000 travailleurs hautement qualifiés. En seulement quatre ans, l'Ontario a attiré 46 milliards de dollars en nouveaux investissements, amenant la richesse en minéraux critiques du Nord vers le savoir-faire manufacturier du Sud.

La troisième tendance concerne l'abordabilité. Les Canadiens profiteront grandement d'une plus grande disponibilité des véhicules électriques, car ils coûtent moins cher en carburant et en entretien et permettent de préserver un air plus sain, ce qui se traduira par des collectivités en meilleure santé. Une étude canadienne a révélé qu'au cours de la durée de vie d'un véhicule, les économies moyennes de carburant que permettent les véhicules électriques sont de l'ordre de 20 000 \$ à 40 000 \$, selon les distances parcourues. Une autre étude a révélé que la transition vers les VE, jumelée à un réseau électrique plus propre, se traduirait par des économies de 115 milliards de dollars en soins de santé.

La NDVE est le bon outil pour aider le Canada à moderniser son secteur de la fabrication automobile. Elle envoie un signal clair sur le long terme non seulement aux constructeurs automobiles, mais aussi à toute la chaîne d'approvisionnement, y compris le secteur minier, les fabricants de batteries, les entreprises de recharge et les services publics qui alimentent le réseau. Elle démontre au monde que le Canada prend les véhicules électriques très au sérieux et qu'il est déterminé à adopter des politiques qui en feront un endroit où investir dans l'avenir des VE. Si cette certitude disparaissait, le Canada et les Canadiens seraient perdants, car ils devraient se priver de voitures de meilleure qualité et plus propres ainsi que des investissements à long terme et des emplois qui soutiennent les collectivités canadiennes.

Les constructeurs automobiles et les consommateurs sont actuellement confrontés à des défis. Que pouvons-nous faire?

Nous devons calibrer et assouplir la NDVE actuelle. Je suis en faveur de l'élimination de l'interdiction visant les véhicules à moteur thermique en 2035. Il faut laisser le choix aux gens et ajuster les cibles de ventes de véhicules électriques de 2026 à 2030, de

sorte qu'elles soient plus facilement réalisables. Les rabais doivent être rétablis, mais assortis d'un plan clair pour leur élimination progressive d'ici 2030, afin que les consommateurs et les constructeurs automobiles bénéficient d'un contexte de certitude.

Au bout du compte, la question est simple: voulons-nous que le Canada ait un secteur de l'automobile pour les 5 prochaines années ou les 50 prochaines? La NDVE ne constitue pas seulement une politique environnementale, elle constitue une politique économique. L'abolition de la NDVE reviendrait à s'entêter à conserver la voiture à cheval plutôt que d'adopter le modèle T de Ford. Si nous voulons poursuivre la mise à niveau du secteur canadien de l'automobile afin qu'il puisse soutenir la concurrence et tirer parti des nouvelles possibilités qu'il crée pour le secteur minier et la chaîne d'approvisionnement en batteries, nous devons continuer d'envoyer le signal clair que constitue la NDVE.

En conclusion, les pays qui ont ouvert la voie combinent réglementation et incitatifs à la consommation, investissements dans les infrastructures de recharge et — pour ceux qui bénéficient d'un secteur automobile national — stratégie industrielle. Cela rapporte gros.

• (1225)

La NDVE fonctionne, non seulement pour la réduction des émissions, mais également pour offrir aux Canadiens des options de transport plus propres et plus abordables, tout en stimulant l'innovation et l'investissement dans notre secteur minier, dans notre nouvelle chaîne d'approvisionnement en batteries et dans un secteur automobile propre et concurrentiel. Donnons-lui des outils et mettons-la à l'œuvre.

Merci. Je serai heureuse de répondre à toute question.

Le président: Merci.

Monsieur Ross, vous avez la parole pour six minutes.

Ellis Ross: Merci.

Monsieur Penner, merci de votre exposé et merci d'être ici.

Le gouvernement parle de l'avenir du véhicule électrique, mais il reste muet sur les infrastructures et les coûts nécessaires pour assurer cet avenir. Dans votre mémoire, vous relevez une augmentation de la consommation nationale d'électricité de 7,5 % à 15 %, ce qui équivaldrait à 19 barrages du site C — le projet de 16 milliards de dollars en Colombie-Britannique qu'on a mis des années à terminer. Je doute qu'un autre barrage du site C soit construit en Colombie-Britannique au cours des 20 prochaines années.

Pourriez-vous nous en dire davantage sur la façon dont nous pouvons combler la différence? D'où viendrait l'électricité pour compenser le déficit en Colombie-Britannique? Où cette électricité serait-elle produite?

Barry Penner: Comme je l'ai mentionné, BC Hydro est un importateur net d'électricité depuis maintenant trois ans, je crois, et importe des quantités records. La Colombie-Britannique est depuis peu un importateur net, mais par le passé, elle exportait également. Des quantités records d'électricité ont été importées en raison d'une période de sécheresse prolongée et de précipitations inférieures à la moyenne. En cas de pénurie, nous importons principalement des États-Unis, et c'est le cas encore aujourd'hui.

J'ai vérifié ce matin, et à une heure du matin, nous importons plus ou moins 1 900 mégawatts des États-Unis pour équilibrer notre système. Lorsque nous sommes à court, nous nous tournons vers l'importation, et pas seulement ici. Comme je l'ai mentionné dans ma déclaration préliminaire, au cours des dernières années, Manitoba Hydro et Hydro-Québec ont également dû inverser le flux habituel pour combler leur déficit.

Ellis Ross: Je crois comprendre que nous importons aussi de l'électricité de l'Alberta. Est-ce exact?

• (1230)

Barry Penner: C'est exact. La Colombie-Britannique dispose d'une ligne d'interconnexion avec l'Alberta. Environ 75 % de l'électricité produite en Alberta aujourd'hui provient du gaz naturel.

Ellis Ross: D'après ce que nous avons compris et selon les témoignages de différents témoins, les obligations relatives aux véhicules électriques dépendent directement de rabais et de subventions, pourtant, les citoyens canadiens à faible revenu n'ont pas les moyens de se payer un véhicule électrique, même avec les rabais et tout le reste. Le gouvernement a-t-il omis de mettre les inégalités sociales dans l'équation?

Barry Penner: Oui. Energy Futures a publié des rapports à ce sujet. Nous avons demandé à Jerome Gessaroli, chargé de cours au B.C. Institute of Technology, d'étudier cette question.

Nous nous souvenons tous que, pendant la pandémie de COVID-19, les chaînes d'approvisionnement ont été rompues et il est devenu impossible d'obtenir des véhicules neufs, ce qui a fait grimper en flèche le prix des véhicules d'occasion. Qui achète habituellement des véhicules d'occasion? Les personnes à faible revenu. La conclusion de Jerome Gessaroli est que les obligations relatives aux véhicules électriques pénalisent de façon disproportionnée les Canadiens à faible revenu, plus que les personnes à revenu élevé, qui peuvent se permettre d'acheter un véhicule électrique dans le contexte actuel et qui possèdent une maison unifamiliale où brancher leur véhicule en toute sécurité la nuit, en accédant à une électricité à faible coût, au tarif résidentiel. Pour ceux qui vivent dans un immeuble d'habitation, comme 40 % des habitants de la Colombie-Britannique, l'accès à une borne de recharge constitue un défi. Les bornes de recharge publiques coûtent plus cher, car le tarif résidentiel ne s'y applique pas.

Tout cela accentue les inégalités sociales, plutôt que de les apaiser.

Ellis Ross: Plusieurs témoins ont parlé du coût des infrastructures. Ils se sont exprimés principalement sur l'approvisionnement, c'est-à-dire les barrages, l'énergie nucléaire ou les turbines au gaz naturel, notamment. Ils ont également mentionné les lignes de transmission et leur coût.

Il faut tenir compte des coûts par quartier. On m'a dit qu'il y avait un coût associé à l'installation d'un transformateur dans un quartier et que tous les propriétaires résidentiels devraient y contribuer. A-t-on calculé ce coût pour chaque propriétaire et chaque quartier?

Barry Penner: Je ne sais pas. Je n'ai vu aucune étude portant sur ces coûts individuels, mais vous soulevez un bon point. J'ai parlé de la quantité supplémentaire d'électricité qui serait nécessaire si tout le parc de véhicules personnels du Canada passait en mode électrique. C'est consternant. Comme vous l'avez mentionné, il faudrait 19 barrages comme ceux du site C, au coût de 16 milliards de dollars chacun. Ce projet a été annoncé en 2010 et 15 ans plus tard,

après des dépenses importantes, il est presque terminé. Il s'agit pourtant de la partie la plus facile de l'opération.

Le plus difficile serait de construire les lignes de transport pour toute cette électricité supplémentaire, d'installer des transformateurs dans chacun des quartiers — personne n'en veut un près de chez lui —, puis de moderniser le réseau de distribution vers les immeubles à appartements et les logements plus anciens, afin que tous puissent recharger leur véhicule en même temps pendant la nuit. Cela représente une tâche encore plus énorme que la construction de 19 barrages supplémentaires comme celui du site C.

Ellis Ross: Votre mémoire traite de la nécessité de construire 19 autres barrages comme celui du site C pour arriver à se conformer aux obligations relatives aux véhicules électriques proposées par le gouvernement. Cela viendrait à un coût faramineux et prendrait énormément de temps. Nous n'avons ni le pouvoir ni les infrastructures ni quoi que ce soit d'autre pour y parvenir.

Il y a pourtant des Premières Nations qui souhaitent produire de l'électricité à partir du gaz naturel. Les coûts dont vous parlez sont strictement associés aux obligations relatives aux VE. Il n'est pas question ici de l'augmentation de la demande d'électricité, comme celle que l'on observe en Colombie-Britannique, où l'on n'arrive même pas à suivre le rythme de la nouvelle économie pour ce qui est, en l'occurrence, de construire un centre d'IA pour faire concurrence aux États-Unis.

Y a-t-il des coûts supplémentaires à prévoir en ce qui a trait à la demande globale d'électricité au Canada, véhicules électriques exceptés?

Barry Penner: La demande future occasionnée par les véhicules électriques représente un très faible pourcentage de la croissance prévue du secteur électrique au Canada. Pour le cas de la Colombie-Britannique, Energy Futures a présenté une demande d'accès à l'information à BC Hydro et découvert la présence d'une demande industrielle non comblée de 7 000 mégawatts. On ne parle pas ici de véhicules électriques. Il s'agit de la demande industrielle que nous n'arrivons pas à combler actuellement.

Le président: Merci. Je suis désolé. Le temps est écoulé.

[Français]

Monsieur Grant, vous avez la parole pour six minutes.

[Traduction]

La parole est à vous.

Wade Grant: Merci.

Je remercie les témoins d'être parmi nous.

Monsieur Fortier, mes premières questions sont vraiment simples. Quelles sont les conséquences de l'élimination complète de la NDVE, et quelle incidence cela aurait-il sur les consommateurs?

Matthew Fortier: Je pense que si nous éliminons la NDVE, nous envoyons le signal que le Canada ne prend pas cette transition au sérieux. Si nous voulons voir des investissements dans les chaînes d'approvisionnement, dans les minéraux critiques, dans le secteur des batteries et dans le secteur manufacturier, il faut aussi joindre la parole aux actes.

Il faut voir les Canadiens conduire ces véhicules. Cela envoie aux investisseurs et aux entreprises aptes à lancer de grands projets un signal fort que nous effectuons la transition comme pays. Voilà pour le premier point.

Le deuxième point, c'est que l'élimination de la NDVE enverrait le message aux Canadiens que nous sommes prêts à jeter une politique aux rebuts simplement parce qu'elle suscite de l'opposition, au lieu d'étudier cette politique et de la peaufiner. Il y a des façons de l'améliorer, notamment en offrant des mesures incitatives pour l'investissement dans la chaîne d'approvisionnement.

• (1235)

Wade Grant: Merci.

Madame Smith, j'ai la même question. Quelles seraient les conséquences de l'élimination de la NDVE, particulièrement pour les consommateurs?

Merran Smith: Je pense que M. Fortier a parlé du signal d'investissement que cela envoie aux entreprises qui établissent des chaînes d'approvisionnement en batteries partout dans le monde. Les gens vont les installer au cours des prochaines années, et c'est là qu'on les retrouvera. Ensuite, nous importerons cette technologie. Cette transition est inévitable, alors il s'agira d'attirer ces fabricants au Canada sans plus tarder.

Côté abordabilité, les consommateurs vont rater la possibilité d'économiser 20 000 \$, voire plus, suivant le nombre de voitures qu'ils conduisent. La majorité des Canadiens vivent en milieu urbain, alors pour les conducteurs qui parcourent 50 kilomètres ou moins par jour, un véhicule électrique est un nouveau moyen de transport vraiment extraordinaire. Quant aux localités rurales, comme je l'ai dit, je crois que si les gens préfèrent avoir un véhicule à combustion interne parce qu'ils trouvent que ça leur convient mieux que les conditions offertes par un véhicule électrique, je les encouragerais tout de même à bien étudier la question.

Cependant, je crois que tout le monde devrait avoir un choix. Si les consommateurs veulent acheter un véhicule à essence, ils le peuvent, mais ce sont les Canadiens des régions rurales qui en profiteront le plus, comme l'a mentionné Joanna Kyriazis lors de la première partie de la réunion.

Wade Grant: Merci, madame Smith.

Nouvelle Économie Canada s'est réjouie de l'examen de la Norme sur la disponibilité des véhicules électriques, qui a pris fin lundi. Vous avez dit que ce serait une occasion de renforcer la politique. Selon vous, comment pourrions-nous renforcer la politique?

Merran Smith: J'ai souligné deux ou trois éléments.

Je pense que la raison pour laquelle nous avons besoin de cette norme, c'est d'avoir le choix, autrement dit, il faut veiller à ce que des véhicules électriques arrivent au Canada afin que les gens puissent s'en procurer un s'ils le désirent. La façon dont je renforcerais cela, c'est que je supprimerais l'interdiction de 2035 sur les véhicules à combustion interne, afin que les gens aient le sentiment d'avoir les choix qu'ils veulent. Je rajusterais les cibles de 2026 à 2030 en fonction de la situation économique mondiale dans laquelle nous nous trouvons, mais je maintiendrais quand même le cap pour que la norme sur les véhicules électriques exige des ventes.

J'ai suivi votre exposé et... le monsieur qui était concessionnaire automobile. La vérité, c'est que chaque concessionnaire n'est pas tenu de vendre un certain pourcentage d'automobiles. Ce sont les fabricants d'automobiles dans leur ensemble. La General Motors, par exemple, peut vendre ses voitures dans les centres urbains. Le concessionnaire n'est pas tenu de les vendre. Ce sont les construc-

teurs dans leur ensemble. Ce concessionnaire n'est pas tenu de les vendre.

Voilà quelques-unes des choses que je ferais.

J'utiliserais aussi le système de crédit d'une façon plus efficace, notamment en accordant des crédits destinés à investir dans l'infrastructure de recharge et à réduire le prix de ces véhicules.

La dernière chose que je dirais au gouvernement, c'est qu'à mon avis, il faut rétablir les subventions. L'une des raisons pour lesquelles les gens n'achètent pas de voitures en ce moment, c'est que cette subvention est suspendue. C'est la même chose en Colombie-Britannique, où il y a une pause. Quiconque cherche à acheter un véhicule électrique va attendre que cette pause soit levée et qu'il y ait un signal clair. S'il y a une subvention, on voudra s'en servir. Créons un plan de subvention et tenons-nous-en à cela, afin que d'ici 2030, ces subventions puissent commencer haut pour être progressivement réduites par la suite, parce que le coût des véhicules diminue.

J'aimerais également ouvrir la discussion sur les véhicules de l'Union européenne et de l'Asie qui coûtent 40 000 \$ ou moins pour quelque 21 modèles de véhicules qui ne sont pas offerts aux Canadiens. Dans les années 1970, nous avons invité Toyota et Honda à venir s'installer au Canada et à faire appel aux travailleurs canadiens de l'automobile. Avant cela, il n'y avait que les fabricants d'automobiles américains. Nous l'avons fait parce que ces entreprises ne fabriquaient pas de véhicules éconergétiques, alors nous avons invité Toyota et Honda à participer au concours. C'est la raison pour laquelle ils sont ici au Canada aujourd'hui, employant des Canadiens et fabriquant des voitures chez nous.

Il y a d'autres entreprises. Cinquante ans plus tard. Il est peut-être temps que nous invitions quelques autres entreprises à s'installer ici au Canada en faisant appel aux travailleurs canadiens de l'automobile et en utilisant les métaux et minéraux des mines et de la chaîne d'approvisionnement canadiennes. Ce que nous constatons aujourd'hui chez Powerex, c'est qu'on utilise de l'acier et du ciment canadiens pour construire cette usine, et c'est ce dont nous avons besoin, plus de production canadienne utilisant des pièces canadiennes et créant des véhicules moins coûteux pour les Canadiens.

• (1240)

Wade Grant: Je crois que mon temps est écoulé. Je vous remercie de votre réponse.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Bonin, vous avez la parole pour six minutes.

Patrick Bonin: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici parmi nous.

Mes questions s'adressent à Mme Smith ou à M. Fortier.

Vous avez parlé de redonner un sentiment de certitude aux consommateurs et à l'industrie. Selon vous, la suspension de la norme sur la disponibilité des véhicules électriques du Canada a-t-elle créé de l'incertitude sur le marché des véhicules électriques? Si c'est le cas, de quel genre d'incertitude s'agit-il?

Matthew Fortier: Oui, absolument, cela crée de l'incertitude. Je pense aussi que les appuis qui ont été faits...

Le président: Monsieur Fortier, je m'excuse de vous interrompre.

Pourriez-vous juste baisser un peu votre micro? Merci.

Matthew Fortier: Est-ce mieux ainsi? D'accord.

Je disais que oui, absolument, la suspension de la norme et du soutien pour les véhicules électriques ont créé de l'incertitude.

Nous estimons aussi qu'il est important que les gouvernements fédéral et provinciaux relancent leurs mesures de soutien pour ces véhicules électriques.

Patrick Bonin: Vous dites que nous avons besoin d'un plan clair pour 2030. À quoi ressemblerait justement un plan clair d'incitatifs pour la vente et l'achat de véhicules électriques qui nous permettrait d'atteindre les cibles de réduction des émissions et d'envoyer un message qui redonnerait un sentiment de certitude au marché de l'automobile?

Matthew Fortier: Selon moi, un plan clair, c'est un plan qui soutient et appuie le contenu canadien. Il est important que ce plan comprenne des minéraux critiques provenant du Canada, des batteries fabriquées au Canada et une main-d'œuvre canadienne dans la construction des véhicules électriques que nous conduisons ici, au Canada, et ailleurs en Amérique du Nord.

Je ne parle pas seulement d'un plan pour l'industrie, afin de relancer l'achat de véhicules électriques — ce qui est important, comme nous le disions, pour redonner un sentiment de certitude —, mais aussi d'un plan pour avoir une chaîne d'approvisionnement complète ici, au Canada, qui contribuerait à l'industrie en Amérique du Nord. C'est ainsi que nous allons enfin créer une industrie de l'automobile au Canada pour les années à venir.

C'est ce genre de plan que nous voulons voir.

Patrick Bonin: On parle justement de réglementation « zéro émission ».

Devrait-il y avoir une obligation d'avoir, par exemple, des véhicules plus petits, des véhicules moins chers, des véhicules pour le covoiturage? Est-ce que le seul fait d'avoir une réglementation va automatiquement générer cela?

Matthew Fortier: Bien sûr, ce serait bien d'avoir un marché offrant de plus petits véhicules, mais c'est vraiment le marché qui va nous donner les signaux, c'est le marché qui va parler. Si les Canadiens et les Canadiennes veulent conduire des camions, des utilitaires sport, ou VUS, c'est leur choix. Nous pouvons construire les véhicules électriques ici, puisque nous avons des batteries ayant la puissance nécessaire. Toutefois, c'est le marché qui va vraiment en décider. En Asie et en Europe, les véhicules sont plus petits. En Amérique du Nord, le marché est différent. Nous conduisons des camions et des VUS, et cela ne va probablement pas changer beaucoup au cours des prochaines années. C'est le marché dans lequel on vit. Je ne voudrais pas nécessairement voir une réglementation demandant aux Canadiens et aux Canadiennes de conduire des véhicules plus petits. Nous pouvons aussi construire les véhicules électriques et les batteries ici. C'est donc possible.

Patrick Bonin: Madame Smith, avez-vous une opinion là-dessus?

Merran Smith: Merci beaucoup.

[Traduction]

Je suis d'accord pour dire que le secteur manufacturier canadien est en mesure de construire ces voitures ici. C'est ce que j'aimerais vraiment voir. Ce signal du marché qui vient de la Norme sur la dis-

ponibilité des véhicules électriques est destiné aux consommateurs, mais il envoie vraiment le signal au secteur automobile.

J'ai lu que l'économiste en chef de la Banque Toronto-Dominion avait dit qu'il serait vraiment utile pour le marché nord-américain de bénéficier d'une certaine concurrence. Cela va aider à secouer la situation, et cela pourrait amener de plus petites voitures. Toyota et Honda, par exemple, fabriquent des véhicules électriques. Il existe en Europe des utilitaires compacts qui ne sont pas disponibles au Canada.

Certaines de ces entreprises ont déjà des modèles. Ils n'ont qu'à les faire venir au Canada ou à les fabriquer ici.

● (1245)

[Français]

Patrick Bonin: Madame Smith, vous mentionniez que nous risquons d'importer cette technologie de véhicules électriques, si nous n'embarquons pas dans le bateau. Je pense que c'est l'expression que vous avez utilisée.

Quelles sont les répercussions que cela peut avoir sur la compétitivité économique du Canada?

[Traduction]

Merran Smith: C'est vraiment l'une des choses les plus importantes. Nous avons un important secteur de construction automobile. Nous voulons que le secteur manufacturier reste ici. Les États-Unis nous menacent. Ils veulent seulement que leurs voitures soient construites au Canada, alors nous devons les rééquiper. Nous devrions construire des voitures pour les Canadiens et garder ces emplois au Canada.

L'une des choses intéressantes avec les batteries, c'est que nous avons tous les métaux et minéraux nécessaires pour les fabriquer. Nous pourrions les fabriquer au Canada, sans avoir à les acheter du sud de la frontière ou de l'Asie, où nous obtenons souvent beaucoup d'appareils électroniques et de technologies propres à l'heure actuelle.

C'est vraiment une question d'emplois et d'investissement au Canada. La norme sur la disponibilité est un élément essentiel qui nous permet de bâtir le secteur automobile pour aujourd'hui et pour demain.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bonin.

Monsieur Patzer, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

Jeremy Patzer (Swift Current—Grasslands—Kindersley, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Madame Smith, je vais vous poser une question très rapidement.

Quels règlements demandez-vous au gouvernement d'abroger, afin que nous puissions nous approvisionner en minéraux nécessaires en temps opportun au Canada et renforcer l'industrie?

Merran Smith: Je ne suggère pas que nous abrogions un règlement. Désolée, mais je me suis peut-être mal exprimé.

Je demande que nous commençons vraiment à investir dans notre secteur minier. Il y a beaucoup de discussions et de travail en cours pour faire avancer ces projets plus rapidement. C'est une bonne chose pourvu que nous obtenions le consentement approprié des Autochtones et de la collectivité. Nous voyons de bonnes possibilités dans le Nord de la Colombie-Britannique, par exemple.

Le secteur minier tient beaucoup à l'électrification dans de nombreux endroits. Il y a un réel intérêt à bâtir ce réseau d'électrification et à travailler avec des partenariats autochtones, par exemple. Nous avons les métaux et les minéraux qu'il faut. Il s'agit vraiment pour nous de redoubler d'efforts et de faire avancer ces projets.

Jeremy Patzer: Je suis député depuis plus de six ans maintenant. J'ai participé à plusieurs études qui ont fait ressortir les défis que doit relever l'industrie minière au Canada. Dans chaque étude, on nous répète ad nauseam que les délais réglementaires pour l'approbation et le manque de certitude que cela provoque sont les principaux facteurs qui détournent l'investissement vers l'étranger. Il y a aussi le fait que le Cabinet a toujours un droit de veto. Même avec le Bureau des grands projets, le Cabinet a toujours un droit de veto sur les projets, malgré l'approbation de la province et des Premières Nations locales.

Ne convenez-vous pas que l'environnement réglementaire au Canada est l'un des plus grands obstacles au progrès de cette industrie?

Merran Smith: Je dirais que nous avons certainement été très lents à lancer des projets. Cela ne fait aucun doute. C'est ce que nous entendons depuis des décennies de la part de multiples gouvernements. Dans ce modèle de conciergerie qui aide une entreprise à se déplacer dans le système, l'un des défis qui ont été cernés c'est que les dossiers sont trop répartis dans divers ministères et bureaux, ce qui contribue à un véritable ralentissement.

L'établissement de partenariats avec les collectivités locales et les nations autochtones est vraiment essentiel à tout cela, tout comme la création d'emplois locaux et le fait de veiller à ce que les Canadiens en profitent.

Jeremy Patzer: Monsieur Fortier, demandez-vous au gouvernement d'abroger ou de corriger son processus d'approbation réglementaire? De cette façon, nous pourrions accélérer la mise en œuvre des projets afin d'être concurrentiels dans le secteur minier.

Matthew Fortier: C'est une excellente question, et la réponse est oui.

Nous avons convoqué des groupes de travail sur les minéraux critiques au cours des dernières années. C'est l'une des recommandations. C'est une recommandation dont vous entendez beaucoup parler, comme vous venez de le dire. La réalité, bien sûr, dans la plupart des économies développées, c'est qu'il faut pas mal de temps pour mettre des mines en exploitation, mais que cela prend beaucoup trop longtemps au Canada.

Voici un aspect que j'aimerais que le Comité examine. Vous avez parlé de l'avenir du secteur automobile. Ce ne sera pas seulement le Sud de l'Ontario. Ce sera l'Ouest. Ce sera le Nord. Ce sera dans l'Est. Ce sera le centre du Canada. En fait, le Canada a une occasion unique dans le monde parce que nous avons tous ces secteurs à combiner et qu'il nous reste à bâtir une chaîne d'approvisionnement qui deviendra essentielle dans un secteur automobile nord-américain électrifié. C'est ainsi que les choses se passent. C'est ce que dicte le marché.

D'ici 10 ans, 50 % des ventes mondiales seront liées à l'électricité. L'Amérique du Nord n'est pas à l'abri de cela. Nous voulons faire participer le secteur minier à cette chaîne d'approvisionnement. Cependant, vous avez tout à fait raison. Nous devons accélérer les choses, sans quoi nous allons rater cette occasion.

● (1250)

Jeremy Patzer: Monsieur Fortier, avez-vous ou votre organisation a-t-elle effectué une étude sur l'impact des véhicules électriques sur les pneus par rapport aux véhicules à essence conventionnels?

Matthew Fortier: Non, je ne l'ai pas fait. J'ai remarqué qu'il y avait une plus grande usure en raison du poids, mais nous n'avons pas fait notre propre étude à ce sujet.

Jeremy Patzer: Avez-vous fait une étude sur les répercussions de la conduite de véhicules lourds sur les autoroutes et les routes?

Matthew Fortier: Non. Des études ont été faites dans d'autres pays. À moins que quelqu'un d'autre dans le groupe ne soit au courant, je n'ai pas vu de grande étude réalisée au Canada. La réalité, c'est qu'en Amérique du Nord, il y en a très peu qui s'intéressent à les comparer aux véhicules à essence.

Jeremy Patzer: Il y a plusieurs États aux États-Unis qui ont imposé une taxe sur les véhicules électriques et, à défaut d'un meilleur terme, disons que c'est pour l'entretien des routes. Je sais que ma province, la Saskatchewan, a été la première, et je peux me tromper, mais je pense que nous sommes toujours la seule province à imposer une taxe sur les véhicules électriques.

David Bexte: C'est le cas en Alberta.

Jeremy Patzer: Je pense que l'Alberta le fait aussi maintenant.

Quand on fait le plein de son véhicule, on verse une taxe qui est entièrement destinée à l'entretien et à la construction des routes, mais ce n'est pas le cas dans les bornes de recharge pour véhicules électriques. Que pensez-vous de ces taxes?

Matthew Fortier: Personnellement, j'espère que nous créerons tellement d'emplois le long de la chaîne d'approvisionnement que les recettes iront dans les coffres du gouvernement et que la taxe en question sera sans objet. Il appartient à chaque administration d'en déterminer l'usage.

Le président: Merci, monsieur Fortier. Le temps est écoulé.

Madame Miedema, vous avez cinq minutes.

Shannon Miedema (Halifax, Lib.): Merci beaucoup.

Je remercie tous les témoins d'aujourd'hui.

J'aimerais revenir sur quelque chose que M. Penner a dit au sujet de l'équité. L'équité dans la transition propre est un aspect sur lequel j'ai insisté tout au long de ma carrière.

Ma question s'adresse peut-être à Mme Smith.

Dans le cadre de votre rôle au sein de Nouvelle Économie Canada, pensez-vous à nos populations à faible revenu et aux plus vulnérables? Nous savons que les répercussions des changements climatiques touchent d'abord et avant tout les populations vulnérables, alors nous devons absolument réduire nos émissions. Le secteur des transports joue un rôle énorme à cet égard. Avez-vous des réflexions ou des commentaires à ce sujet?

Merran Smith: Quant aux répercussions du changement climatique, oui, nous les vivons et nous les respirons, et des tas de localités en souffrent partout au pays. La situation ne fera qu'empirer.

Les transports produisent environ 25 % de nos émissions au Canada, et la technologie des véhicules électriques est toute prête à être mise en vedette. C'est un geste des plus simples que nous puissions poser pour réduire nos émissions et atténuer les répercussions du changement climatique.

En Colombie-Britannique, ces remboursements sont réservés aux familles à faible et à moyen revenu et il y a un critère à satisfaire concernant les moyens dont elles disposent. Je suis tout à fait d'accord. Je suis également en faveur d'une remise ou d'une exemption fiscale pour les véhicules usagés. De nombreux Canadiens n'achètent pas de véhicules neufs, et cela va les aider.

En définitive, lorsqu'on incite les familles à faible revenu à acheter des véhicules électriques, on leur donne un coup d'envoi pour de futures économies de carburant et de frais d'entretien. Ces familles économiseront de l'argent, certes, mais il faut d'abord les aider à surmonter l'obstacle que représente l'achat de cette nouvelle technologie.

Shannon Miedema: Merci beaucoup.

Monsieur Fortier, comme nous l'avons entendu, il y a beaucoup de désinformation au sujet des véhicules zéro émission. Un thème récurrent, c'est que la norme de disponibilité fausse pour ainsi dire le libre marché. Pouvez-vous nous expliquer comment cette norme permet aux constructeurs de véhicules électriques de faire concurrence à ceux qui produisent des véhicules à combustion?

Matthew Fortier: Eh bien, la réalité est que les constructeurs de véhicules à moteur à combustion fabriquent aussi des véhicules électriques. Ils n'y gagneront que davantage en cherchant à commercialiser une plus grande partie de leurs produits ici au Canada.

La réalité, c'est que nous voulons que les Canadiens aient plus de choix quant aux véhicules qu'ils peuvent acheter et louer. C'est vraiment de cela qu'il s'agit. Mme Smith l'a dit elle aussi tantôt. Une fois que l'on conduit un véhicule électrique, il n'est plus question d'y renoncer. Ce sont de meilleures technologies. Il ne s'agit pas de dénigrer les véhicules à essence, mais les véhicules électriques sont tout simplement plus efficaces. Ils vont vraiment loin et c'est un plaisir de les conduire. Une fois qu'on s'aperçoit qu'on peut les utiliser pour beaucoup moins, il n'est plus question d'y renoncer.

On parle d'une période assez courte de quatre, cinq ou six ans, et ensuite il y aura des éternités à vivre. Nous allons vivre dans un monde où le moteur à combustion interne n'existera tout simplement plus, parce qu'il n'est pas efficace. De meilleures technologies l'emportent avec le temps.

Le défi pour le Canada est de savoir comment nous allons monétiser cela. Comment allons-nous participer? Si nous n'agissons pas maintenant, comme je l'ai dit dans mon exposé, nous serons perdants. Nous n'aurons pas de secteur automobile à défendre. Nous ne songerons même pas aux tarifs ou au président des États-Unis, parce que nous n'aurons rien à défendre. Nous devons bâtir la chaîne d'approvisionnement dès maintenant. Il suffit de voir ce que nous dit le marché: d'ici 10 ans, 50 % des véhicules vendus à l'échelle mondiale seront électriques.

Le Canada et l'Amérique du Nord ne seront pas à l'abri de cette évolution, alors qu'allons-nous faire désormais pour nous préparer à produire les choses que le monde voudra?

• (1255)

Shannon Miedema: Je vous en remercie.

Monsieur Fortier, dans le cadre de votre rôle au sein d'Accélérer, prenez-vous le temps de réfléchir à l'obstacle que représente l'installation des infrastructures de recharge, les coûts et la façon de rentabiliser un réseau vraiment inter-connecté, de sorte que les gens qui adopteront cette nouvelle technologie aient moins de difficulté à le franchir?

Matthew Fortier: Oui, absolument. Il y a des gens qui font beaucoup de travail là-dessus sans faire partie de notre organisation, mais nous collaborons avec eux. Il y en a qui peuvent parler plus intelligemment que moi de l'intégration du réseau, etc., mais la rentabilité a déjà été établie pour les fournisseurs de bornes de recharge. Les gens font de l'argent avec cela.

Pour ce qui est de la question dont nous parlons en ce moment — la Norme sur la disponibilité des véhicules électriques et l'avenir de la politique —, je pense que l'un des défis que doivent relever ces entreprises, c'est la prévisibilité. Si on supprime une politique sur laquelle de nombreuses entreprises du secteur privé — dont certaines exploitent également des stations-service, soit dit en passant — ont établi leurs modèles d'affaires... Elles ont attiré des investissements, etc.

Mon temps est écoulé, mais il faut songer à garantir la prévisibilité.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Bonin, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

Patrick Bonin: Merci, monsieur le président.

Madame Smith, nous avons reçu un témoin, avant vous, qui nous a parlé de désinformation, de mythes et de mensonges. Êtes-vous du même avis, à savoir qu'un très grand nombre de mensonges et de mythes sur les véhicules électriques sont véhiculés? J'ai l'impression qu'il y en a beaucoup. Est-ce aussi votre impression?

[Traduction]

Merran Smith: Oui, tout à fait. J'aimerais profiter de l'occasion pour parler de la situation de l'électricité.

J'ai siégé au conseil d'administration de BC Hydro, la compagnie électrique de la Colombie-Britannique, et nous avons entendu M. Penner parler de l'importation et de l'exportation d'électricité. Je dirais simplement que BC Hydro et, je crois, Hydro-Québec et Manitoba Hydro achètent de l'électricité — solaire et éolienne — lorsque le vent souffle et que le soleil brille. Ils l'achètent lorsqu'il y a un surplus chez eux, puis ils revendent de l'électricité aux États-Unis lorsque elle devient plus nécessaire et plus coûteuse. BC Hydro a fait 568 millions de dollars au cours des deux dernières années. Oui, nous importons de l'électricité. Nous l'achetons à bas prix. Nous la vendons cher. C'est une bonne affaire, en plus de faire travailler les barrages hydroélectriques.

C'est un exemple de désinformation, et oui, il y a d'autres mythes qui sont perpétués au sujet du fait que le Canada est trop froid et de la distance qui sépare nos régions rurales. De nos jours, les véhicules électriques peuvent parcourir jusqu'à 350 ou 400 kilomètres, voire davantage. Ce n'est tout simplement pas un problème. Quand il fait froid, c'est sûr que la batterie tiendra moins longtemps, mais la plupart des gens n'ont pas besoin de parcourir des distances aussi étendues.

Je pense que c'est une bonne question à poser, et qu'il est temps de faire connaître les faits au sujet des véhicules électriques. Ils n'auraient pas le succès qu'ils ont partout dans le monde s'ils étaient inadéquats. Ils réussissent en Europe et dans de nombreux pays d'Asie. C'est parce qu'il s'agit d'une meilleure technologie. C'est comme lorsque nous avons massivement acheté des téléphones cellulaires. Nous ne nous sommes pas accrochés à nos lignes terrestres sous prétexte que c'était un terrain connu. Nous sommes passés à la technologie numérique sans broncher, et c'est un peu ce qui se passe à présent pour les véhicules électriques.

[Français]

Patrick Bonin: Vous dites que les ventes augmentent partout au monde, ou presque.

Madame Smith ou monsieur Fortier, pourriez-vous nous fournir des informations sur les comparaisons avec les autres pays?

• (1300)

Matthew Fortier: Oui, absolument.

Patrick Bonin: Merci.

Le président: Merci, monsieur Bonin.

[Traduction]

Monsieur Bexte, vous avez la parole pour cinq minutes.

David Bexte: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui. La discussion a été très intéressante.

Monsieur Penner, vous avez parlé du réseau et de la production d'électricité, surtout dans le contexte de la Colombie-Britannique.

L'importation n'est pas une tasse sans fond, et qu'en sera-t-il si l'on néglige de bâtir les nouvelles infrastructures qu'il faut pour la production et le transport de l'électricité? C'est vraiment une question ouverte en ce moment. Nous verrons ce qu'il en adviendra.

Barry Penner: En Colombie-Britannique, nous essayons de construire davantage. Nous sommes en retard par rapport aux autres.

J'ai entendu les commentaires de Mme Smith au sujet de l'importation d'électricité en après-midi lorsqu'il fait soleil, en Californie je suppose. Ce matin, cependant, nous en importons à 1 heure du matin. Il y avait 1 900 mégawatts en provenance des États-Unis. Ce n'est pas de l'énergie solaire à 1 heure du matin, même pas en Californie. Ce n'est pas très ensoleillé à cette heure-là.

David Bexte: Souvent, ce n'est pas le vent de nuit non plus.

Voici où je veux en venir. S'il n'y a plus d'approvisionnement disponible, qu'arrivera-t-il aux prix de l'électricité?

Barry Penner: Nous observons une tendance à la hausse. En Colombie-Britannique, le gouvernement de la province a ordonné que les taux augmentent de 3,5 % par année au cours des deux prochaines années; il s'agit donc d'une augmentation de 7 % sur deux ans. Ce n'est qu'une mise de fonds. Il y a un projet hyper cher qui s'en vient, le barrage du site C. Nous en avons parlé à plusieurs reprises aujourd'hui. Il s'agit de 16 milliards de dollars, que nous n'avons pas encore vraiment commencé à payer.

David Bexte: Ce taux de 3,5 % semble plus élevé que le niveau d'inflation.

[Français]

Patrick Bonin: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

On dirait qu'il y a un carré noir à l'écran de ce côté-ci, ce qui nous empêche de bien voir les témoins. Je ne sais pas si d'autres personnes voient la même chose que moi.

Le président: Parlez-vous du carré noir dans l'écran à droite? D'accord.

Nous allons prendre un moment pour examiner ça.

[Traduction]

David Bexte: Sommes-nous en pause?

[Français]

Le président: Le problème technique est résolu.

Monsieur Bexte, il vous reste une autre minute.

[Traduction]

David Bexte: Merci beaucoup. Je comprends, monsieur le président.

Le président: Vous aurez du temps supplémentaire.

David Bexte: Je l'apprécie. Merci.

Monsieur Penner, encore une fois, je suis désolé.

Vous avez dit qu'on se préparait à produire plus d'électricité.

Barry Penner: Oui. Nous dépensons beaucoup d'argent, et c'est de l'argent emprunté, alors il y aura des intérêts et des sommes énormes à payer à l'avenir.

Pour revenir à ce dont nous parlons ici, comment pouvons-nous faire en sorte que les Canadiens puissent acheter des véhicules électriques sans avoir à y réfléchir à deux fois, si c'est ce que nous voulons qu'ils fassent? Je pense que nous avons mis la charrue devant les bœufs. Les obligations relatives aux véhicules électriques limitent l'approvisionnement en véhicules non électriques avant même que nous ayons mis en place l'infrastructure nécessaire pour que les Canadiens puissent recharger leurs véhicules de façon pratique, abordable et fiable.

Bien entendu, si on vit dans une maison unifamiliale joliment clôturée, c'est une chose, mais dans un immeuble d'habitation qui date d'il y a 50 ans, en milieu urbain, il est très difficile d'avoir un accès fiable aux bornes de recharge.

David Bexte: Je suis tout à fait d'accord avec ce que vous dites, et je comprends que c'est tout un dilemme pour la société de savoir comment gérer cela. La disponibilité générale du réseau et le volume d'électricité qui s'y trouve jouent un rôle important à cet égard.

Vous avez fait allusion au fait qu'il y a 7 000 mégawatts de demande commerciale et industrielle non desservie en Colombie-Britannique, ce qui s'accompagne d'un manque à gagner par rapport au PIB parce que cette possibilité n'est pas exploitée. Vous avez ajouté à cela des incidents comme celui de Brookfield, qui semble privatiser une partie de la production d'électricité ou l'exporter, ce qui aggrave le problème.

Nous avons parlé un peu de la météo et du climat qui ont d'abord et avant tout des répercussions sur les personnes à faible revenu, tout comme l'économie et la dette accrue, sans parler du prix élevé de l'épicerie. Pourriez-vous nous dire quels règlements et modèles de réglementation doivent être modifiés pour faire avancer un peu les choses?

Barry Penner: Je pense qu'il faut faire la distinction entre le signal du marché et les directives gouvernementales. Nous avons entendu parler aujourd'hui du signal que le gouvernement envoie au marché. Ce n'est pas un signal du marché; c'est une directive gouvernementale. C'est très différent. À l'heure actuelle, le marché indique que la consommation de véhicules électriques est en train de diminuer au Canada. Statistique Canada le confirme. La part de marché a baissé d'un quart au cours des 12 derniers mois. C'est le signal du marché que nous voyons en ce moment.

C'est en grande partie lié à l'abordabilité. Nous avons fait des sondages et nous avons embauché Ipsos pour mener une enquête cet été. La principale raison qui empêche les Britanno-Colombiens de se procurer un véhicule électrique, c'est le coût. Le prix d'achat est en moyenne de 8 000 à 10 000 \$ supérieur à celui d'un véhicule non électrique comparable. Les deux autres principales préoccupations concernent l'accès aux bornes de recharge et de l'anxiété à l'égard de l'autonomie. Il est ironique de constater que, même si l'autonomie des véhicules électriques s'est améliorée et qu'il est désormais possible de parcourir des distances plus longues, les inquiétudes du public à cet égard ont augmenté.

• (1305)

David Bexte: Il y a une véritable disparité entre ce qui se passe dans la vallée du bas Fraser et la région du Grand Toronto par rapport au reste du Canada. Il ne s'agit pas d'un trajet moyen de 17 minutes. Lorsqu'on travaille dans son camion, allant d'un puits à

l'autre ou d'un champ à l'autre, il ne s'agit pas de 17 minutes, et c'est un véritable problème.

Y a-t-il autre chose que vous aimeriez ajouter dans le temps qu'il me reste? C'est une tribune ouverte.

Barry Penner: Si nous regardons ce qui a fonctionné jusqu'à présent, les véhicules électriques ont pris de l'envergure sans directive gouvernementale. Les téléphones cellulaires sont devenus populaires sans que le gouvernement dise aux fabricants qu'ils ne pouvaient plus installer de lignes terrestres. C'était la demande des consommateurs. La technologie améliorée s'est vendue toute seule, sans subventions gouvernementales et sans obligations.

David Bexte: Merci beaucoup.

Le président: Allez-y, monsieur Ross.

Je suis prêt à écouter votre motion.

Ellis Ross: Merci, monsieur le président.

Je propose:

Que, nonobstant les pratiques habituelles du Comité concernant l'accès aux documents et la distribution des documents: a) jusqu'à trois membres associés du Comité par parti soient autorisés à recevoir les avis de convocation et les avis de motion et à accéder au cartable numérique; b) que les noms des membres associés désignés soient communiqués par les bureaux des whips de chaque parti reconnu au greffier du Comité; c) que les dispositions de cette motion cessent d'être en vigueur à compter du 26 janvier 2026, à moins qu'il en soit ordonné autrement.

(La motion est adoptée.)

Le président: La séance est levée.

Je remercie les témoins de leur présence. Vous êtes libres de partir.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la Loi sur le droit d'auteur. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre des communes.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la Loi sur le droit d'auteur.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the Copyright Act. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the Copyright Act.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>