



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

QUARANTE ET UNIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
des transports et de l'environnement**

Le mardi 16 août 2016 — Vol. 44 N° 76

Consultations particulières sur le projet de loi n° 104 — Loi
visant l'augmentation du nombre de véhicules automobiles
zéro émission au Québec afin de réduire les émissions de
gaz à effet de serre et autres polluants (1)

**Président de l'Assemblée nationale :
M. Jacques Chagnon**

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats de toutes les commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission parlementaire en particulier	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	30,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec
Direction de la gestion immobilière et des ressources matérielles
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85
Québec (Québec)
G1A 1A3

Téléphone: 418 643-2754
Télécopieur: 418 643-8826

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires dans Internet à l'adresse suivante:
www.assnat.qc.ca

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente des transports et de l'environnement

Le mardi 16 août 2016 — Vol. 44 N° 76

Table des matières

Remarques préliminaires	1
M. David Heurtel	1
M. Mathieu Traversy	2
M. Mathieu Lemay	2
Auditions	3
Association canadienne des constructeurs de véhicules (ACCV)	3
Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ)	10
Fondation David-Suzuki	17
Institut de recherche en économie contemporaine (IREC)	24
Commission sur les enjeux énergétiques du Québec	30

Autres intervenants

M. Pascal Bérubé, vice-président

Mme Karine Vallières

M. Marc H. Plante

M. Ghislain Bolduc

- * M. Mark Nantais, ACCV
- * M. Guy Duplessis, CCAQ
- * M. Jacques Béchar, idem
- * M. Michel Gaudette, idem
- * M. Philippe St-Pierre, idem
- * M. Karel Mayrand, Fondation David-Suzuki
- * M. Robert Laplante, IREC
- * M. Gilles L. Bourque, idem
- * M. Roger Lanoue, Commission sur les enjeux énergétiques du Québec
- * M. Normand Mousseau, idem

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mardi 16 août 2016 — Vol. 44 N° 76

Consultations particulières sur le projet de loi n° 104 — Loi visant l'augmentation du nombre de véhicules automobiles zéro émission au Québec afin de réduire les émissions de gaz à effet de serre et autres polluants (1)

(Quatorze heures trois minutes)

Le Président (M. Bérubé) : À l'ordre, s'il vous plaît! Ayant constaté le quorum, je déclare la séance de la Commission des transports et de l'environnement ouverte. Je demande à toutes les personnes dans la salle de bien vouloir éteindre la sonnerie de leurs téléphones cellulaires.

La commission est réunie afin de procéder à des auditions publiques dans le cadre des consultations particulières sur le projet de loi n° 104, Loi visant l'augmentation du nombre de véhicules automobiles zéro émission au Québec afin de réduire les émissions de gaz à effet de serre et autres polluants.

Mme la secrétaire, y a-t-il des remplacements?

La Secrétaire : Non, M. le Président, il n'y a aucun remplacement.

Le Président (M. Bérubé) : Voici l'ordre du jour de cet après-midi : nous allons débiter par les remarques préliminaires; par la suite, nous entendrons les groupes suivants : l'Association canadienne des constructeurs de véhicules — et je vous note qu'il y aura interprétation simultanée, vous avez des appareils devant vous, chers parlementaires; la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec; la Fondation David-Suzuki; l'Institut de recherche en économie contemporaine; et MM. Roger Lanoue et Normand Mousseau, coprésidents de la Commission sur les enjeux énergétiques du Québec.

Remarques préliminaires

Je cède la parole au ministre du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques pour ses remarques préliminaires. M. le ministre, vous disposez de six minutes.

M. David Heurtel

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Mme la secrétaire, chers collègues, mesdames messieurs, bonjour à tous. Je vous souhaite la bienvenue à cette première journée des consultations particulières sur le projet de loi visant l'augmentation du nombre de véhicules automobiles zéro émission au Québec afin de réduire les émissions de gaz à effet de serre et autres polluants.

Comme vous le savez, les impacts des changements climatiques sont bien réels sur notre santé, notre environnement et nos infrastructures. Il y a urgence d'agir. Le leadership du Québec en matière de lutte contre les changements climatiques est bien établi. Le marché du carbone Québec-Californie, auquel se joindra l'Ontario, la conférence de Paris et le plus important parc de VZE au Canada en témoignent. De plus, en août 2015, en compagnie de la Californie et des Pays-Bas, le Québec a annoncé le coup d'envoi de l'Alliance internationale sur les VZE en vue d'en accélérer l'adoption à l'échelle mondiale.

Le Québec a adopté une cible ambitieuse de réduction des émissions de GES pour 2030 de l'ordre de 37,5 % par rapport à 1990. Nous sommes déjà pleinement engagés dans l'atteinte de notre cible de 20 % pour 2020. Parmi les moyens pour atteindre ces objectifs, il y a, bien sûr, le Plan d'action 2013-2020 sur les changements climatiques et le marché du carbone. Le Québec s'est aussi donné une multitude d'outils complémentaires afin de poursuivre sa transition vers une économie prospère et plus sobre en carbone, dont le Plan d'action en électrification des transports 2015-2020, qui a été annoncé à l'automne dernier, la Politique énergétique 2030, auxquels s'ajoute la Stratégie gouvernementale de développement durable 2015-2020.

L'objectif derrière le projet de loi n° 104 est de stimuler l'offre de VZE afin de permettre aux consommateurs québécois d'accéder à un plus large éventail de véhicules branchables pouvant répondre à leurs différents besoins. Le projet de loi, s'il est adopté, contribuerait non seulement à réduire nos émissions de GES, à améliorer la qualité de l'air et à diminuer notre dépendance au pétrole, mais, nous en sommes convaincus, devrait nous permettre à nous projeter dans une nouvelle économie stimulée par l'innovation. J'ai d'ailleurs pu le constater en me rendant au Michigan le 11 août dernier à l'invitation de General Motors pour visiter le Global Battery Systems Lab, situé sur le campus du centre technique de GM, à Warren. Suite à cette visite, je demeure persuadé que le Québec dispose de plusieurs atouts pour faire progresser l'industrie des véhicules électriques et que, s'il est adopté, le projet de loi ouvrira de nombreuses possibilités d'affaires pour les entreprises spécialisées dans des domaines associés aux véhicules électriques, comme la fabrication des batteries, des bornes de recharge et d'autres composantes, ainsi que dans la motorisation électrique.

Comme l'a annoncé dernièrement le premier ministre, nous souhaitons le développement, au Québec, d'une filière industrielle forte et dynamique en électrification des transports.

Ce sont les constructeurs automobiles, et non les concessionnaires, qui seront responsables de l'atteinte des cibles. La norme prévoit une augmentation graduelle de la part de marché des VZE jusqu'à environ 15,5 % des ventes totales de véhicules en 2025, et, pour atteindre leurs cibles, les constructeurs automobiles devront s'assurer que les VZE sont

attractifs et qu'ils sont offerts là où se trouve la demande. La norme VZE permettra aux concessionnaires d'offrir aux consommateurs ce qu'ils réclament, c'est-à-dire dire davantage de modèles sobres en carbone et à des prix de plus en plus accessibles.

À partir de l'année modèle 2018, un constructeur automobile aurait à respecter une cible de crédits déterminée par le gouvernement et correspondant à un certain nombre de VZE vendus. Cette cible de crédits serait calculée en appliquant le pourcentage au nombre total de véhicules légers que chaque constructeur vend au Québec. L'exigence de crédits serait donc variable d'un constructeur à l'autre. Chaque vente ou location d'un VZE reconnu par la réglementation lui rapporterait des crédits dont le nombre varierait en fonction de l'autonomie, en mode électrique, du véhicule. Plus celui-ci aurait d'autonomie, plus le constructeur obtiendrait des crédits lui permettant d'atteindre sa cible plus rapidement.

Rappelons que le but visé de la norme VZE est de stimuler le marché de l'automobile pour qu'il développe davantage de modèles et qu'il utilise des technologies de plus en plus efficaces. Les petits constructeurs qui ne seraient pas assujettis ainsi que les constructeurs les plus performants pourraient également retirer un gain financier de la vente de leurs crédits excédentaires à d'autres constructeurs qui devraient en acheter pour éviter les redevances prévues par règlement ou encore les conserver pour leurs besoins futurs. La réglementation VZE a déjà fait ses preuves. 10 États américains, représentant ainsi près du tiers du marché américain, ont déjà adopté une telle réglementation.

Dans ce projet, le Québec s'appuie sur les forces qui le caractérisent : une énergie propre, un savoir-faire reconnu, une base industrielle en transport terrestre, une main-d'oeuvre qualifiée, des centres de recherche reconnus mondialement et une formation spécialisée.

En conclusion, le défi de la lutte contre les changements climatiques est grand, mais il est réalisable à condition que l'ensemble des Québécoises et des Québécois se mobilisent. Le projet de loi dont il est question lors de cette commission est un outil supplémentaire dont se dote le Québec pour non seulement réduire ses émissions de gaz à effet de serre dans un secteur fortement émetteur de GES — les transports sont responsables de 43 % des émissions de GES au Québec — mais également pour propulser le Québec vers la nouvelle économie du XXI^e siècle, axée sur l'innovation et la décarbonisation.

C'est donc avec le plus grand intérêt que j'écouterai vos suggestions et réflexions, et je tiens à remercier tous les intervenantes et intervenants qui participeront à cette commission parlementaire de même que tous ceux et celles qui nous transmettront des mémoires. Ensemble, nous pouvons lutter contre les changements climatiques afin d'assurer une meilleure qualité de vie à nos enfants, et ce, dans une économie prospère et d'avant-garde. Faisons-le pour eux. Merci, M. le Président.

• (14 h 10) •

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. le ministre. J'invite le porte-parole de l'opposition officielle à faire ses remarques préliminaires pour une durée maximale de 3 min 30 s.

M. Mathieu Traversy

M. Traversy : Merci beaucoup, M. le Président. Tout d'abord, saluer les membres de la commission, M. le ministre, les collègues du gouvernement qui vous accompagnent — bonjour — mon collègue de Masson, qui est présent ici — merci beaucoup d'être là — ainsi que l'ensemble de votre équipe, toujours fidèle au poste, et, évidemment, les représentants des différents groupes qui vont venir s'adresser à nous dans quelques minutes.

Vous dire, M. le Président, à quel point l'environnement au Québec vit une période pour le moins tumultueuse. Tout n'est pas rose présentement dans le domaine de l'environnement. On a pu le constater récemment par la gestion du Fonds vert. Vous vous rappellerez que le premier ministre du Québec a demandé, donc, à ce qu'on puisse réformer rapidement ce fonds pour le rendre plus efficace, plus optimal pour qu'il puisse atteindre ses objectifs. Vous avez vu aussi, M. le Président, l'inquiétude qu'ont plusieurs groupes de la société civile à voir nos objectifs de 2020 d'émissions de gaz à effet de serre être réduits de 20 % comme c'est prévu théoriquement par le gouvernement et vous avez vu aussi, M. le Président, que la cible de 100 000 véhicules électriques d'ici 2020 est elle aussi fortement critiquée de la part de plusieurs intervenants qui doutent de sa réalisation et qui émettent, comment je pourrais dire, un sérieux scepticisme à l'égard de celui-ci.

Aujourd'hui, nous avons la chance, avec le projet de loi zéro émission, de donner un coup de barre, d'essayer de faire en sorte que le gouvernement du Québec puisse donner un signal audacieux et clair pour l'atteinte de l'ensemble de ses objectifs. Le Parti québécois plaide en faveur d'une telle loi depuis plusieurs années. Nous avons déposé des projets de loi. Nous avons plaidé en commission parlementaire. Encore faut-il, M. le Président, que ce projet de loi là soit musclé et arrive à atteindre l'audace que le ministre semble vouloir nous transmettre dans le cadre de son introduction et de son intervention.

Nous savons que le transport est le principal secteur dans lequel il faut intervenir pour réduire nos gaz à effet de serre. Nous prenons donc l'étude de ce projet de loi avec tout le sérieux. Nous comptons sur les participants qui ont déposé des mémoires autour de cette commission pour venir apporter leur éclairage mais aussi leurs propositions afin de rendre ce projet de loi le plus optimal et le plus efficace possible. Et, là-dessus, nous allons être tout ouïe pour la durée de la commission.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. le député de Terrebonne. J'invite maintenant le porte-parole du deuxième groupe d'opposition à faire ses remarques préliminaires pour une durée maximale de 2 min 30 s.

M. Mathieu Lemay

M. Lemay : Merci, M. le Président. Donc, à mon tour de saluer les membres de la commission ici, là. Donc, M. le ministre et vos collègues du gouvernement, bonjour à vous. M. le député de Terrebonne, de l'opposition, on est bien

heureux de pouvoir participer à cette commission avec vous, ainsi que tous mes partenaires qui sont avec moi aujourd'hui, là, Philippe Girard et Isabelle Girard Meunier, de ma formation politique.

Vous savez, le projet de loi, c'est un projet de loi qui est attendu depuis très longtemps. Donc, je crois que nous allons avoir plusieurs groupes qui vont venir nous parler autant du fait que ce projet de loi est important et doit être mis en place... et d'autres groupes qui vont venir nous discuter comme quoi que le projet de loi ne devrait pas être mis en place. Donc, j'ai bien hâte d'entendre les versions de tous les groupes. Donc, merci d'être ici avec nous.

On est ici pour faire en sorte de bonifier le projet de loi. On est tous d'accord qu'on doit réduire les gaz à effet de serre et puis que de mettre en place des véhicules zéro émission au Québec, c'est une façon d'y parvenir. Est-ce que c'est le meilleur moyen? À savoir. Mais, bref, j'ai bien hâte d'entendre les groupes. L'électrification des transports, le ministre en a parlé, c'est une occasion en or pour le Québec, c'est une innovation technologique, on doit s'y inscrire. On doit faire en sorte que... On a une usine de batteries même en sol québécois. Les bornes de recharge, effectivement, c'est des choses ambitieuses que l'on doit mettre en place en sol québécois. Par contre, plusieurs experts sont aussi venus nous mentionner comme quoi qu'il y avait des effets secondaires peut-être à une telle loi, et puis on ne voudrait certainement pas qu'il y ait une augmentation des coûts pour le citoyen. Donc, ça, ce sera à considérer aussi. Et puis, bien, dans le fond, c'est notre devoir de parlementaire de bien calibrer nos actions puis maintenir un marché automobile accessible à tous les citoyens. Donc, on va s'assurer que cette transition soit efficace, durable et puis on va faire en sorte que, bref, l'électrification du transport soit un succès au Québec.

Donc, à suivre, M. le Président. Je vais suivre avec grand intérêt toutes les interventions de nos consultations et je suis prêt à débiter la première présentation.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. le député de Masson.

Auditions

Je souhaite la bienvenue aux représentants de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules. Je vous demande de bien vouloir vous présenter, ainsi que les personnes qui vous accompagnent, s'il y a lieu. Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour votre exposé. Par la suite, nous procéderons à la période d'échange avec les membres de la commission. La parole est à vous.

Association canadienne des constructeurs de véhicules (ACCV)

M. Nantais (Mark) : Good afternoon. I am Mark Nantais, president of the Canadian Vehicle Manufacturers' Association. I am here representing my member companies : Fiat Chrysler Canada, Ford Motor Company of Canada as well as General Motors of Canada.

Mr. Chairman, I want to thank all the members of the Committee for the invitation to participate in these hearings on Bill 104. I also invite you to read our more detailed submission, which we provided in advance.

The general population is more aware than ever of climate change and its impact both locally and globally. At all levels in our society, people are making decisions to reduce the carbon footprint in their day-to-day activities, including personal transportation. In response, our industry is changing too, and, in fact, vehicle technology will change more in the next five years than it has over the past 100 years. You know, the emission story is greatly improving and worthy of acknowledging. Environment Canada's inventory data for Québec for 2014 shows that light-duty vehicle greenhouse gas emissions are now 7% below 1990 levels and down 21% from the peak of 2005. This emission reduction trend will continue its downward direction as more new vehicles enter the market through 2025 and beyond.

As an industry, we are investing over \$200 billion in technologies to meet the 2012 to 2025 federal GHG regulations. With over \$100 billion being invested in the development of electrification technologies, the auto industry is indeed committed to the development of electric vehicles. Since 2011, 25 plug-in electric vehicles have been introduced across a growing number of vehicle segments in Québec. That's actually increasing to 29 in the year 2017. These vehicle offerings have been made available in the absence of any legislative mandate.

There's no doubt that Québec is a leader in battery electric vehicle sales, compared to other Canadian jurisdictions and even most U.S. jurisdictions. This success is not due to legislation or regulation, but by proactively instituting policies that help increase the consumer demand for electric vehicles and enhance the recharging infrastructure in Québec and in public education. We commend Québec for these efforts.

So, let me turn to Bill 104. Bill 104, in effect, creates for the province what is known as a zero-emission vehicle, or ZEV, sales mandate. A ZEV sales mandate does not address the fundamental issue of limited customer demand for electric vehicles and alone it will not entice consumers to purchase electric vehicles at the volumes and timelines announced by the Québec Government. This is a reality that the Government itself acknowledges in its recently released briefing material. It is why we believe, amongst other reasons, legislation should not proceed. Government policies and/or regulations must be supported by a robust cost-benefit analysis that can be done with input from stakeholders most impacted, among others. Based on the information released by the Government, it does not appear that this has satisfied the principles of its own policy for regulatory and administrative relief or the criteria set out in the regulatory impact analysis guidelines.

The Government suggests that the ZEV regulation would generate fewer benefits than costs — that is, a negative ratio — in the model years 2018 through 2024 and only a positive marginal cost-benefit for model years 2025 and beyond. The analysis significantly understates the cost by about \$1 billion and makes assumptions and conclusions that are characterized by a high degree of speculation. In fact, the work of other regulatory agencies that have attempted to assess

the cost of plug-in electric vehicle technologies that were developed in conjunction with the U.S. federal GHG regulations for the period of 2017 through 2025 seems to have been ignored.

Considering that the Government's analysis acknowledges that dealers in the province may be negatively impacted only indirectly and tends to minimize those impacts, we want to provide you with two clear examples of how Bill 104, as presently drafted, negatively affects the dealers and our business relationship with them.

Firstly, the legislation states that only by registering vehicles that meet the Government's prescribed criteria may a vehicle manufacturer accumulate credits under the act. The language as written does not appear to comprehend the reality of the business relationship between dealers and manufacturers. Vehicle manufacturers sell wholesale to the dealer and have no legal or other control over a dealer who is responsible for the retail sale of the vehicle to the retail customers. Under the ZEV program in both California and the U.S. north-eastern States, the government recognizes this relationship and assigns the responsibility of the manufacturer to produce and deliver for sale — that is, wholesale only. Québec must define the term «sale» in a manner consistent with these jurisdictions and as Québec has previously done in their existing new vehicle GHG regulation.

Secondly, under a ZEV mandate, the sale of conventional vehicles that consumers still want and need to dealers would likely need to be reduced in order to attain the prescribed forced sales ratio. It is estimated that between 100,000 and 200,000 vehicles... or consumers a year may not be able to buy the vehicles they need to meet their family or business needs. In such a case, the Government would not realize the commensurate sales tax revenues associated with the lost vehicle sales, nor would dealers realize the sales opportunity of such vehicles and the related economic benefits to their businesses.

Be assured that we are committed to continuing to work with the Government to improve Bill 104 and make it more practical, more balanced for stakeholders, should it proceed. From this perspective, we offer the following recommendations, Mr. Chairman : The program must provide for full flexibility with regards to compliant ZEV vehicle type mix. In other words, the Government must allow for the accumulation of credits for defined plug-in electric vehicles and battery electric vehicles with no minimum or maximum credit levels restrictions in these categories.

• (14 h 20) •

Furthermore, full compliance must be categorized with plug-in hybrid electric vehicles with no minimum requirement for the specific electric technology types, given Québec's cold weather winter impact on battery range.

Secondly, the Government must delay implementation of the first effective model year; at a minimum, two calendar years following the calendar year in which the regulations are finalized. An alternative would be simply to make the first few years a reporting requirement only.

Thirdly, incentives for early actions and the establishment of a credit bank. There is a need to expand early action credits model years and recognize a banking credit system for credit beyond 2016 and 2017 model years currently specified in the legislation. The U.S. north-eastern States provided an average of five years of early action credits in advance of the start of the original ZEV regulations. These early actions often included multipliers at the earliest of these early action sales. There is no need to provide... there is also, excuse me, a need to provide credits for fleet actions such as OEM-owned shared vehicle EV fleets, credits for investment in supporting policies and credits at California values. Finally, provide a bank of credits for each vehicle manufacturer proportional to California and similar to that which some north-eastern States instituted at the beginning of their programs.

Our fourth recommendation highlighted today is to incorporate program reviews at a more frequent interval than the legislative proposal of every five years. We suggest an initial program of two years followed by five years once experience has been gained, or every two years as in the case of California.

Our fifth recommendation is to minimize the penalty risk for those having to comply with this totally new program. We suggest suspending penalty provisions during the first three full years of the program and permit greater flexibility to purchase credit balances from the Government to cover any credit deficit, as well as unlimited carry-forward and carry-backward provisions similar to other jurisdictions with ZEV regulations.

Finally, our sixth recommendation addresses fleet phase-in flexibility and vehicle definition of motor vehicle. First, an analysis of the Québec automotive market indicates that approximately 65% of the fleet is sold in the 15 largest urban market areas in Québec. We recommend that the proposed program be modified and initially require only 65% of the light vehicle fleet sales to be regulated in the first year of the ZEV program and gradually increase the percentage of vehicles in the subsequent years. This would allow government recharging and consumer demand to mature in line with the Québec market. Secondly, the definition of motor vehicle designing... or designating 4,500 kg gross vehicle weight for light-duty vehicles is not aligned with the existing GHG regulation in Québec, the Canadian federal GHG regulation or the U.S. federal and California definitions. This must change. The California and north-eastern States ZED programs clearly exclude work trucks over 3,855 kg in their regulations, whereas Bill 104 does not. This needs to be corrected in the bill to ensure that the same vehicles are addressed. The wrong wording... excuse me, the wording from California regulation Title 13, California Code of Regulations, would be more appropriate in this case.

Like that of the Government, our objective is to promote consumer adoption of electric vehicles through the development of plug-in electric vehicles that are meeting consumers needs and supported by a broad and readily accessible recharging infrastructure. What is most important is that the environmental benefits accrue not just through the adoption of electric vehicles, but rather the zero-emission kilometers driven by... or driven that replace kilometers driven by conventional vehicles, regardless of the electric vehicle technology.

In conclusion, Mr. Chairman, as Bill 104 was not developed with any formal industry input, we are requesting that the Government not proceed without appropriate industry-wide consultations and cost-benefit analysis be completed. But should the Government proceed regardless, we ask that it work with the collective industry in finalizing the legislation and the development of the supporting regulations. Thank you.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. Nantais, pour votre exposé. Nous allons maintenant commencer la période d'échange. M. le ministre, la parole est à vous.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Bonjour et merci pour vos remarques ainsi que votre mémoire. Je dois dire que, de notre côté, on apprécie l'évolution de la pensée de l'association, parce qu'on voit ici maintenant des propositions concrètes pour travailler avec le gouvernement, et ça, pour ça, nous en sommes reconnaissants, d'autant plus qu'il est très important de souligner que l'objectif de cette commission parlementaire, c'est vraiment d'obtenir le pouls de chaque intervenante et intervenant et voir, s'il y a lieu, d'améliorer soit le projet de loi ou le cadre réglementaire qui va l'accompagner. Donc, c'est sûr que des suggestions proactives et constructives sont bienvenues.

Sur le point que l'industrie n'a pas été consultée, moi-même, je... on s'est rencontrés à plus d'une reprise, les représentants du cabinet, les fonctionnaires. Il y a eu beaucoup de rencontres avec des représentants de l'association, des rencontres avec des constructeurs membres de votre association. Je dois quand même mettre un certain bémol sur votre affirmation que l'industrie n'a pas été consultée. À plusieurs reprises, j'ai personnellement demandé à votre association de nous fournir des commentaires sur une éventuelle norme ZEV qui ressemblerait peut-être à celle de la Californie, puis on n'a jamais eu de réponse avant maintenant. Alors, de là à dire qu'il n'y a jamais eu de consultation ou que l'industrie n'a pas été consultée... On a parlé, à plusieurs reprises, tant à vos membres... et j'ai moi-même rencontré votre association. Alors, je trouve que c'est un peu dommage que vous preniez cette voie-là et que vous affirmiez de la sorte qu'il n'y a pas eu aucune forme de consultation de la part du gouvernement.

Et finalement, au niveau des questions, sur certains points, je vous demanderais... Pour la question de l'étendue de la considération des crédits, les années de crédits, ce qu'on voit en Californie, une problématique que la Californie présentement vit, c'est qu'il y a certains constructeurs qui se retrouvent avec trop de crédits et que la Californie, justement, est prise avec cette situation-là et pense sérieusement à revoir toute la situation de crédits causée par cette accumulation de crédits. Alors, j'aimerais vous entendre sur ce point-là. Et également j'aimerais bien vous entendre... Vous parlez de reconnaître qu'est-ce qu'il adviendrait des ventes au niveau des flottes de véhicules électriques ou des services d'autopartage. Je serais bien intéressé de savoir quelle serait votre proposition pour reconnaître, dans une telle norme, une norme VZE, ces deux phénomènes-là.

Le Président (M. Bérubé) : M. Nantais.

M. Nantais (Mark) : Thank you, Minister. In terms of the consultation, I think having meetings is one thing, having a formal consultation is another. Having something to work with and comment on that is another issue. Again, we don't believe that we've had that ability to consult with, you know, the development of the legislation or even thoughts around the regulation, particularly as these U.S. programs in north-eastern States and California have progressed. California holds consultations many, many times, including a formal review every two years.

So, on the question of a formal consultation, we appreciated our meetings with you and other members of the staff, and so forth, but we haven't had a formal consultation. I think that maybe it's the difference between our opinions on that issue.

In terms of the problems with too many credits, we have to remember that we now are entering into a new ZEV program. The old ZEV program is something which, you know, over the last 25 years, in California... you know, we can argue whether it's a success or not. The program had to be changed, diluted at least six times because those targets could not be met. On the issue of credits, we understand, based on our assessment and in working with our U.S. colleagues of the north-eastern States... we anticipate that actually the credits situation in the north-eastern States, going forward, will probably be insufficient in terms of what companies will require. And, in fact, the anticipation is that the north-eastern States, under this new program, are most likely to fail, in 2020 and 2021, respecting the availability of those credits. So, that was then, this is now, and going forward may be an entirely different story.

In terms of recognizing fleets, I think there are opportunities where, you know, through government procurement policies, private fleets, and so forth, company fleets, etc., these all areas where... The question is : How do we incorporate that in terms of credits and in recognition of early actions as we go forward? And we don't know that at this point in time. And, I guess, if I had to sum up exactly where we're at — we've only recently, obviously, in terms of June, seen the legislation — there are many questions in the legislation that I have only touched upon that, I think, we need answers to as we go forward.

• (14 h 30) •

And that's one reason that, if the bill does go forward, we really want to be, you know, open or have access to discussion around how we're going to create something that it is practical and that recognizes that the business environment in which we operate, ultimately, provides consumers with more access, a greater number of vehicles but, at the same time, recognizes their need for vehicle choice, because many people will have the need for vehicles... or nonelectric vehicles in other areas of the province that are very legitimate in terms of their needs, and, if we can't buy credits, for instance, under this program or sufficient credits, then manufacturers can incur fines and/or pull back the number of nonconventional vehicles.

And, if we took the sales percentage quota, for instance, for 2018, at 3.5%, that means, for every one electric vehicle we sell, we can only sell 29 nonelectric vehicles. This moves up to 20%... or 15% in 2025. That means, for every one electric vehicle, we can only sell four nonelectric vehicles, and that's what relates to the numbers I mentioned to you in terms of reducing the market by 100,000 to 200,000 units in terms of nonelectric vehicle sales to consumers who actually need these vehicles.

So, there are a lot of questions that we just don't know at this point, and we'd really love to sit down, if the bill goes forward, to work through these to make it practical, to make it balanced, make it fair to all vehicle manufacturers, and I don't think that's the case, at this point in time, based on what we see in the bill.

Le Président (M. Bérubé) : M. le ministre.

M. Heurtel : Il nous reste combien de temps, monsieur...

Le Président (M. Bérubé) : 8 min 28 s.

M. Heurtel : Merci. Il y a un impératif que même les industries ont reconnu à Paris, les entreprises, les multinationales ont reconnu à Paris, on n'a pas le choix, on doit réduire nos émissions.

Comme gouvernement, nous avons la responsabilité de mettre en place des mesures législatives et réglementaires pour nous permettre de contribuer à cet effort mondial de réduction d'émissions de gaz à effet de serre. Le transport est la principale source de réduction d'émissions de gaz à effet de serre au Québec, et pas seulement au Québec, ailleurs dans le monde.

Moi, ce que j'essaie de comprendre, c'est... d'un côté, on parle du fait que vous semblez presque surpris que ça s'en vient, même si ça fait plus d'un an qu'on parle de la venue de cette norme-là. Ça fait plus d'un an qu'on parle du fait qu'on va s'inspirer largement de la norme californienne, d'ailleurs comme les autres États américains qui ont adopté une norme semblable. On est près du tiers du marché américain qui est soumis à une telle législation. Êtes-vous en train de dire que tout ce monde-là, y compris la Californie et l'État de New York, sont complètement dans le champ et qu'on n'a pas une responsabilité d'agir pour s'assurer notamment que les consommateurs aient accès aux véhicules? Parce que, et vous en êtes conscients, et ça, on le voit, puis il y a des données indépendantes qui nous le démontrent clairement qui vont au-delà de la simple anecdote, il y a des modèles qui ne sont tout simplement pas disponibles sur le marché québécois et il y a des consommateurs qui... et on le voit clairement, puis moi, je l'ai eu non seulement de la part de consommateurs, mais de concessionnaires automobiles qui m'ont dit directement que, s'ils avaient plus de véhicules électriques, ils en vendraient plus. Puis on a des données à cet effet-là.

On a des données à l'effet que, s'il y avait plus de véhicules électriques disponibles, ils se vendraient. Alors, ce que je ne comprends pas, c'est : Pourquoi, je veux dire, la septième économie du monde ou la huitième, dépendant des années, la Californie, pose un geste comme ça, l'État de New York pose un geste comme ça, d'autres États américains posent un geste — puis, comme je vous dis, c'est près du tiers du marché américain de l'automobile — et que le Québec regarde ça et voit ça... Puis, je veux dire, on n'est pas les seuls à regarder ce genre de mesures là. J'essaie de comprendre. De votre côté, si on ne fait pas ça puis on n'ajoute pas ce type de réglementation là à l'ensemble de nos mesures qui sont déjà mises en place, comment on va arriver à atteindre nos cibles ambitieuses? Puis, encore une fois, nos cibles ambitieuses, ce n'est pas juste parce qu'on veut être ambitieux — on veut l'être — mais aussi on est posés devant une limite qui est non négociable, qui est celle de 2050.

Alors, si on ne pose pas des gestes concrets comme ceux-là et qu'on n'arrive pas à permettre aux consommateurs d'avoir tous les outils possibles pour avoir accès à des véhicules zéro émission, bien, qu'est-ce qu'on fait?

Le Président (M. Bérubé) : M. Nantais.

M. Nantais (Mark) : Thank you, Minister. That's a lot to answer. First off, I think we have to recognize, and as I pointed out already, that, you know, the programs that were in place in the north-eastern States and California have had many years to develop. Even the new program going forward, there are many flexibility mechanisms that have been offered, greater periods of time to develop the credit bank, if you will. We don't have that here, which is why we're suggesting that maybe we need to sort of expand that time period in order to collect credits and ensure that the right vehicles are given the right multipliers, the right values.

But I think we have to remember another couple of points. First off, the Québec market is basically one-quarter of the California market, and that in itself is probably insufficient to make any difference in terms of electronic... or electric vehicle technology development, in terms of the trajectory. In fact, it will not change that trajectory. These technologies really come down to : the situation here, in the north-eastern States, is very similar to Québec's, but even the north-eastern States don't have the same availability or products, models available as they do in California. California's climate is very different. There are roughly maybe six models that they have that we don't have here in Québec. What you have here in terms of models for 2016-2017 is a product availability that represents about 93% of the U.S. market in total. Four more products are coming in 2017.

And, when you look at the development, the sales of electric vehicles in Québec, your progress has been remarkable. From 2011 through... you know, I should say, 2014 through 2016, there's a 322% increase. That's remarkable. You are the leaders. And the key here is : ask yourselves : Why is that? It's not because the regulation might change that technology development trajectory, it's because you put in place policies, mutually supporting policies that help create demand, and that's why we continue to say and we've said in our meetings with you, Minister, that we need to concentrate on coordinated efforts to create demand. I can guarantee you this legislation may mandate the supply of electric vehicles, but it will not change the demand for these vehicles. In other words, it will not guarantee sales. And I think you'll find, perhaps, when our dealers come forward, their perspectives on the success that they've had and the experiences that they've had with consumers in their showrooms.

So, what we're suggesting is that the regulatory approach, at this point, doesn't make a lot of sense, in our view, it will not change that trajectory, it will not guarantee sales of these vehicles, but, if we continue to work collaboratively with you... and, when you look at the things that you're doing, the things that we are doing, that it will create more demand. But, let's face it, there are still some challenges, there's the cost of these vehicles, and, when we look at some of the regulatory impact analysis that was done by the Ministry, it really fails to adequately assess those costs. We're looking at some of the same data, and, you know, when you look at a cost impact to manufacturers of \$16.7 million that they claim that we should just give it to it as incentives to offset the cost to consumers, we see that cost at a billion dollars. And in fact we are already heavily incenting these vehicles, in terms of plug-in electric vehicles and battery electric vehicles, anywhere from \$12,000 to \$20,000, respectively, for each of those models.

So, we need to work collaboratively, but I don't believe that the legislative approach is going to give you the benefits and the results that you may be expecting.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. Il reste 35 secondes. M. le ministre, ça va?

M. Heurtel : On va les reporter.

Le Président (M. Bérubé) : On ne peut pas, semblerait-il. Une question rapide, une réponse rapide?

M. Heurtel : ...

Le Président (M. Bérubé) : On s'arrête là. Merci, M. le ministre. Merci, M. Nantais. On passe maintenant à l'opposition officielle, et je reconnais le député de Terrebonne.

• (14 h 40) •

M. Traversy : Merci beaucoup, M. le Président. Merci tout d'abord pour votre association, le dépôt de votre mémoire. Je vais continuer à faire du pouce un peu sur l'intervention de M. le ministre.

Vous dites qu'augmenter l'offre ne garantit pas nécessairement la demande, donc, dans le cadre de la loi zéro émission qui est présentée aujourd'hui. Je trouve par contre que les deux ne sont pas nécessairement aux antipodes et que ça peut être très complémentaire.

Nous avons des échos, sur le terrain, de gens qui disent que l'inventaire de voitures électriques gagnerait à être augmenté au Québec. On nous signale que l'adoption des lois zéro émission amène généralement l'industrie à fournir d'une façon plus, peut-être, généreuse l'offre des véhicules disponibles sur le marché. C'est ce qui nous a été mentionné par des gens sur le terrain. Est-ce que vous, vous avez... Vous ne voyez pas, donc, l'arrivée d'une loi zéro émission comme étant une opportunité plutôt pour essayer justement d'augmenter la production, l'offre de l'inventaire pour le Québec et d'y voir là plutôt une complémentarité qu'une opposition, là, pour ce qui est de la mise en place de politiques incitatives à l'achat mais aussi d'avoir l'offre disponible pour le consommateur.

Le Président (M. Bérubé) : M. Nantais.

M. Nantais (Mark) : Again, I come back to my point that, you know, a sales mandate does not guarantee the actual retail sale of a vehicle. We can supply vehicles, but, if a vehicle sits on the dealer's lot, they cannot afford to carry inventory that they can't sell. But, you know, the grassroots, you know... I certainly respect, you know, what you've been hearing from them, but, more broadly speaking, I'm not sure we get the same signal. When you look at the sales in some of these other jurisdictions, like California, after 25 years, you know, battery electric vehicles, plug-in electric vehicles are less than 2%; 3.1% in total. The north-eastern States, we have similar... in fact, the north-eastern States are actually farther behind California in percentages like that.

So, again, it doesn't seem to be the way to really create demand for these vehicles, and that's the key.

Le Président (M. Bérubé) : M. le député de Terrebonne.

M. Traversy : Merci, M. le Président. Et ça pourrait peut-être être une motivation supplémentaire. Je vous pose la question parce que vous êtes mieux placé que moi, comme parlementaire et... comme membre, plutôt, de l'industrie pour voir un peu comment fonctionne le principe. Lorsqu'on va chez un concessionnaire et qu'il y a de la disponibilité, dans l'inventaire, d'un véhicule, le vendeur qui réussit à vendre un véhicule, de ce que j'ai pu comprendre, notamment touche sa commission lorsque le véhicule est livré au client. C'est bien ça?

Le Président (M. Bérubé) : M. Nantais.

M. Nantais (Mark) : That's correct.

M. Traversy : Donc, lorsque l'inventaire n'est pas suffisant et que les véhicules ne sont pas disponibles, ça peut peut-être avoir indirectement un impact sur la façon dont les vendeurs vont suggérer aux clients qui viennent dans les concessionnaires quelle auto pourrait faire, dans le fond, leur bonheur, puisqu'il y a aussi une motivation d'avoir peut-être un cachet qui est en lien aussi avec la vente le plus rapidement possible. Et plus on attend, puis plus c'est long puis que l'inventaire doit faire venir l'automobile de l'extérieur, ça peut démotiver nos vendeurs à suggérer peut-être des

voitures électriques ou ça peut être un mauvais incitatif qu'une voiture qui est déjà présente chez le concessionnaire. Est-ce que c'est possible?

Le Président (M. Bérubé) : M. Nantais.

M. Nantais (Mark) : I'm not sure I'd agree with that. I mean, I think, when you look at the amount of investment in electric vehicles, there should be no doubt that the industry is very keen on selling these vehicles. I will let the dealers speak to you on that issue perhaps more adequately than I can, but, clearly, a salesperson wants to make a sale, regardless of the vehicle type. But I think it's also prudent on their part to also help the consumers understand whether that vehicle is actually going to be appropriate to meet their needs, to meet their demands and whether in fact they live in an area where there's an adequate recharging infrastructure.

From what we can see, and notwithstanding the plans of Hydro-Québec, the recharging, for instance, infrastructure is still going to be well below the requirements. In fact, I think, in 2020, there's a plan for, for instance, 2,500 new recharging stations. Our estimates, based on some of the literature and researches in the United States, suggest that, rather than 2,500, based on sales in this market, it should be more like 56,000.

So, I think, you know, a salesperson also has to work with the customer, recognizing that person's needs, and so forth. In terms of delays, and whatnot, we hear similar stories being told to us in some of the meetings with the Government. I will say this, that, you know, we allot inventory... or allocate inventory, I should say, to dealers on the same-day sales basis as conventional vehicles. So, if there's a demand... basically, what it comes down to, if there's a demand for that vehicle, the dealer gets more allocation, and they probably don't want more allocation if they can't sell that vehicle.

So, we treat vehicles on the same... or same basis as... electric vehicles as conventional vehicles, and that's the basis on which, you know, the business relationship works, and I think you could well imagine that they will do what they can to sell that vehicle.

Also, I think, you know, it would be a little unfair to suggest that we aren't making an effort to sell vehicles. In fact, the industry, the dealers are making more efforts than ever before, whether it's advertising, promotional activities, driving rides, etc. And, most recently, the Québec Dealers Association has introduced quite a remarkable website that tells people exactly where the vehicles are, what vehicles exist and where they can buy them as well as the sort of economic equation that might help them make that decision. So, it's a very sort of exhaustive... or a very effective tool that consumers can use.

So, these are all things that we are putting in place to promote and to sell electric vehicles.

Le Président (M. Bérubé) : M. le député de Terrebonne.

M. Traversy : Merci beaucoup, M. le Président. Vous avez raison de dire qu'évidemment il faut regarder ça d'un point de vue global. C'est un élément de l'ensemble dont je vous faisais part il y a quelques minutes. En ce qui a trait, donc, aux concessionnaires, ce que j'entends de votre message, c'est que, selon vous, l'inventaire serait suffisant pour les concessionnaires automobiles en ce qui a trait aux flottes de voitures électriques, et je voulais juste avoir une confirmation de votre part, si, pour vous, vous jugiez que, de ce côté-là, l'abondance était au rendez-vous.

Et, de l'autre, vous avez parlé d'une initiative très intéressante, un nouveau site Web. Est-ce que je dois comprendre maintenant que les inventaires des véhicules électriques sont maintenant disponibles et qu'on puisse avoir publiquement accès, donc, à ça, comme ce l'est, exemple, aux États-Unis, maintenant au Québec?

Le Président (M. Bérubé) : M. Nantais.

M. Nantais (Mark) : What I think I've said, monsieur, is, if the demand is there, the supply will be there. So, if a dealer has a requirement or is able to sell more vehicles, I can tell you that they will be supplied vehicles.

I can tell you that new vehicle models being introduced are increasing. There may be some vehicles that are available in other jurisdictions and not available here, but, as I mentioned earlier, at least 93%, and that's increasing, of these electric vehicles available in United States are available here. For 25 to 29 models in 2017, again, we are introducing new electric vehicles at an unprecedented rate that we've never seen before. We're investing \$200 billion, 100 of which is for electric vehicles. If that isn't a commitment, I don't know what is. And we are working with our stakeholders, with our dealers, you know, and with our marketing people, and so forth, to ensure that the message gets out there. And what we're really trying to do is help them understand a positive economic equation to make that decision to buy that vehicle.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. Nantais. M. le député de Terrebonne, en vous précisant qu'il vous reste autour d'une minute.

M. Traversy : Bon. Bien, rapidement, M. le Président, simplement vous dire que, bon, évidemment, j'ai des questionnements sur tout l'apport que l'industrie peut apporter dans le cadre du projet de loi qui nous est proposé aujourd'hui. Je vois qu'il y a quand même une certaine ouverture pour y apporter une collaboration. Je comprends que, si la demande y est, l'offre y sera, mais je suis convaincu que l'industrie peut donner son coup de pouce à cette initiative de transition énergétique dans laquelle le Québec est engagé.

Vous dire d'une note un petit peu plus positive, M. le Président, qu'il y a certains éléments mentionnés dans le mémoire auxquels nous adhérons, notamment augmenter le nombre de véhicules électriques pour les parcs automobiles

gouvernementaux et privés et maintenir, évidemment, des initiatives, là, pour l'achat afin de stimuler, évidemment, la demande.

Le Président (M. Bérubé) : M. Nantais, quelques secondes peut-être? Une réaction, quelques secondes? À votre discrétion.

M. Nantais (Mark) : No, I agree.

Le Président (M. Bérubé) : You rest your case?

M. Nantais (Mark) : Well, I don't know if I rest the case, but I try to make my case.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. Nantais. Et on passe au voisin de circonscription du député de Terrebonne, le député de Masson, représentant du deuxième groupe d'opposition.

• (14 h 50) •

M. Lemay : Merci, M. le Président. So it's my turn to welcome you, Mr. Nantais. You know, you mentioned in your remarks that between the year 2018 and the year 2024 there will be no gain to have Bill 104 applied because of more costs and less benefits in the industry. And also we saw that the Government issued a writing on that saying the same thing. So, would you consider that Bill 104... Because you also mentioned in your... I think it's on page 14, that in Québec we are allowing only two years for the car makers to gain credits and in other northeast States they allow at least five years.

So, would you say that postponing or delaying Bill 104 until a further day would be the most logical thing to do?

Le Président (M. Bérubé) : M. Nantais.

M. Nantais (Mark) : That's certainly one approach. And the key here is, when these north-eastern States went forward with their initial programs, as I said, on average, five years, we don't have that here and we're already into the 2017 model year. 2016 and 2017 were the days, I believe, designated in the act. So, we don't have even two years, quite frankly, to develop this credit bank, so what we're suggesting is : How do we get the additional time to ensure that we, at least, have a fair chance to develop the credit bank? And, we would suggest, one way is to delay by one year the implementation. But, you know, we have to have to some recognition beyond at least two years to develop this. I recognize that this is a brand new program for Québec.

M. Lemay : Because what we are discussing right now is article 65 in the 104 Bill, because article 65 says that it will apply for model years 2016, 2017 and 2018, but, the model year 2016, the sales basically started in 2015. So, actually, it's like, with that article, we're going at a retroactive effect, you know. And still you say that we're going to lack time for the car makers to get the credits. So, I get that point and I hope that the Government also will understand that point.

And you have also mentioned in your writing on page 7 that it would have consequences for at least 100,000 to up to 200,000 consumers that will not be able to get a car if this bill is passed, and I was wondering if you also made a study of what will be the impact on pricing for the regular-fuel cars or the disponibility or what will be the real reduction of greenhouse gases if we pass this bill.

Do you also have some kind of studies you've made on about the pricing, availability and...

M. Nantais (Mark) : First off, I'd just make one statement, that, based on the competition, I cannot discuss pricing. However, what we can talk about is, you know, based on some of our analyses, that we show that, if we can't acquire the credits, then, basically, the manufacturer has a choice : you can pay a fine or you can pull back the number of nonelectric vehicles. And that means, consumers... it's not that they can't purchase the vehicle, but they may not be able to buy that vehicle in Québec. In other words, they might be able to buy that vehicle elsewhere to meet their needs. So, we have the question of sales leakage, as we call it. And, on top of that, you know, I mean, we estimate that it could be as high as 100,000, 200,000 vehicles a year that consumers may not be able to purchase to meet their needs. So, there are lost revenues, sales tax revenues to the Government, there are lost sales opportunities to dealers. They will not recognize the economic benefit of those vehicle sales to their businesses, for instance. So, that's clearly one of the disadvantages, or potential downfalls, I think, or pitfalls associated with a regulation or a law of this nature.

And it will... I guess it remains to be seen, but, unlike the north-eastern States, Québec is not allowing some of the same flexibilities, for instance, to manufacturers that they have there, and that makes the ZEV sales mandate in Québec more onerous for us, which is why, if it goes forward, we want to sit down and say : How do we make this practical? How do we make this fair? But, right now, we don't have the same flexibilities. In fact, Québec says that a credit will not count unless... only if it's Québec, for instance, whereas, in the north-eastern States, they can trade credits, and so forth. That's not being allowed here, which makes the program more onerous.

Le Président (M. Bérubé) : 1 min 14 s.

M. Lemay : O.K. Thank you. And I just want to make sure that we all get the same information or, I think... Can you at least say an estimate that the price increase will be... there will be a pressure on the price increase on regular-fuel cars if this bill is applied? Can you give that kind of information, or you don't know it at all?

M. Nantais (Mark) : One, I'm not sure I can give that information, and, secondly, there are some indications that price-increase pressure might be there, but I think that's as far as I can go.

M. Lemay : Thank you, sir.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. Il vous reste 37 secondes. Peut-être quelque chose à ajouter dans une des deux langues officielles? Comme vous le souhaitez.

Alors, M. Nantais, merci pour votre présentation. On apprécie beaucoup les échanges qu'on a eus avec vous. Merci d'être venu à l'Assemblée nationale. Alors, ça termine pour ce bloc, et on passera bientôt aux prochains intervenants. On suspend quelques instants.

(Suspension de la séance à 14 h 56)

(Reprise à 14 h 58)

Le Président (M. Bérubé) : Alors, nous reprenons. Je souhaite la bienvenue aux représentants de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec. Je vous demande de bien vouloir vous présenter ainsi que les personnes qui vous accompagnent. Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour votre exposé. Par la suite, nous procéderons à la période d'échange avec les membres de la commission. La parole est à vous.

Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ)

M. Duplessis (Guy) : M. le Président de la commission, M. le ministre, Mmes et MM. les députés, mon nom est Guy Duplessis, je suis président du conseil d'administration de la CCAQ, notre corporation provinciale, et copropriétaire, avec mon frère Benoit, de trois concessionnaires Honda dans la région de Québec.

Permettez-moi de vous présenter mes collègues : M. Michel Gaudette, qui est secrétaire-trésorier de la CCAQ et propriétaire de neuf concessions dans la grande région de Montréal — Michel est également avocat et il a pratiqué le droit durant plusieurs années; il y a aussi M. Philippe St-Pierre, propriétaire de trois concessions dans la région de Gatineau — M. Philippe est concessionnaire de Mercedes, Volkswagen et GM et Philippe continue d'ailleurs la tradition familiale des règnes au conseil d'administration de la CCAQ; il y a aussi avec nous M. Éric Boily, qui est responsable des TI à la CCAQ; et, naturellement, avec nous, M. Jacques Béchar, dont je vais lui céder la parole — c'est notre directeur général — qui est au service des concessionnaires depuis déjà 32 ans.

Jacques a beaucoup plus l'habitude que moi des commissions parlementaires, donc je vais lui céder la parole.

M. Béchar (Jacques) : Merci, Guy. M. le Président, M. le ministre, mesdames messieurs, merci de nous recevoir. Écoutez, sur une note positive, la corpo représente 860 concessionnaires d'automobiles détenteurs d'une franchise d'un constructeur. Ce sont des hommes et des femmes qui supportent des risques, qui gèrent des entreprises non subventionnées...

(Interruption)

Le Président (M. Bérubé) : ...des travaux à l'avant. C'est prévu à 15 heures.
• *(15 heures)* •

M. Béchar (Jacques) : M. le Président, je ne pensais pas que notre entrée ferait l'effet d'une bombe.

Des voix : Ha, ha, ha!

M. Béchar (Jacques) : Donc, nous représentons 860 concessionnaires. Les concessionnaires représentent un secteur d'activité économique extrêmement important au Québec. Il y a des concessionnaires partout. Il y a 35 000 employés bien rémunérés qui travaillent chez nos concessionnaires. Écoutez, les concessionnaires investissent des milliards en terrains et bâtisses. Pour opérer une concession en 2016, c'est un investissement en terrains et bâtisses entre 3 et 12 millions de dollars. Et, l'an passé, nos concessionnaires ont vendu 450 000 véhicules neufs, 200 000 véhicules d'occasion, des centaines de milliers de clients se sont présentés chez eux pour l'entretien de leurs véhicules. Juste pour vous donner une petite idée, sur le secteur que nous représentons, en 2015, nos concessionnaires ont perçu bénévolement pour l'État plus de 3 milliards en TPS et TVQ. C'est gros.

Donc, écoutez, à titre d'exemple, les concessionnaires contribuent dans leurs communautés respectives. Michel, tu es président du salon de l'auto de Montréal. Combien vous avez donné l'an passé?

M. Gaudette (Michel) : Trois quarts de million à six fondations hospitalières pour oncologie et cardiologie.

M. Béchar (Jacques) : Donc, écoutez, ce sont des grands contributeurs.

En ce qui concerne la corporation, écoutez, depuis 1945, nous collaborons au Québec avec les instances gouvernementales et, compte tenu qu'il y a plusieurs législations qui régissent nos concessionnaires, bien, on fait affaire

avec plusieurs organismes, plusieurs ministères. Puis on est reconnu pour collaborer. À titre d'exemple, en 2011-2012, le ministère de l'Énergie nous appelle pour l'instauration des rabais à l'achat de véhicules électriques hybrides rechargeables et hybrides, et ils disent : Me Béchard, on souhaiterait que le rabais soit applicable immédiatement sur le contrat de vente en réduction du prix de vente, mais pour cela il faudrait que vos concessionnaires, eux, demandent le remboursement au ministère du fameux rabais, qui va jusqu'à 8 000 \$. Parfait, on a dit, on va trouver un moyen de collaborer. Aujourd'hui, c'est comme ça que ça fonctionne, ça va très bien.

Écoutez, en tant que bon citoyen corporatif, le projet d'électrification des transports est un projet de société et bien sûr qu'on veut y contribuer activement. En 2015, à l'automne, nous avons créé, à la corporation, le site le plus complet — le site Internet — en matière d'électrification des transports. Si vous allez sur electrificationdes transports.com, vous avez tous les modèles électriques et hybrides disponibles, vous avez un lien vers les constructeurs. Au niveau des détails techniques, vous avez un localisateur de concessionnaires. Si vous cherchez un véhicule électrique à 10 kilomètres du parlement, quelle que soit la marque que vous souhaitez, sur simple clic, vous allez avoir le lien au niveau des concessionnaires. On a un lien sur le site du ministère de l'Énergie pour les rabais, les incitatifs et on a un lien sur le réseau de bornes de recharge, donc c'est très complet, et les internautes y ont accès 24 heures sur 24.

Dernier point. Écoutez, bon an, mal an, dans le cadre des salons de l'auto — le salon de Montréal attire quand même 250 000 personnes, le salon de Québec, au-delà de 75 000 — en collaboration avec CAA-Québec, on tient des essais de véhicules électriques et hybrides; l'an passé, dans le cadre des deux salons, 4 000 essais. Puis ça coûte beaucoup de sous faire l'organisation de ça, stationner les véhicules, demander aux constructeurs de nous fournir les véhicules. On a une excellente collaboration des constructeurs, puis, écoutez, 4 000 essais de véhicules électriques, c'est majeur, c'est majeur dans le cadre de trois semaines d'activité.

Donc, écoutez, si nous pouvions vendre 450 000 véhicules zéro émission par année, on le ferait, mais, malheureusement, la réalité n'est pas encore là. La réalité, la problématique, ce n'est pas que les constructeurs et les concessionnaires ne veulent pas vendre de véhicules électriques, ce sont que nos consommateurs québécois, pour des raisons que nous connaissons, ne sont pas prêts à en acquérir suffisamment.

Et là ceci m'amène à vous parler du projet de loi n° 104. Malheureusement, pour des raisons extrêmement bien fondées, nous ne pouvons pas soutenir ce projet de loi là. On dit «malheureusement», parce qu'on est reconnu pour être les premiers, lorsqu'on peut soutenir un projet de loi, à le faire, sauf qu'il y a une méconnaissance profonde de la distribution des véhicules automobiles au Québec. Et, M. le ministre, dans vos remarques préliminaires, vous avez mentionné : Ce sont les constructeurs, et non les concessionnaires, qui seront responsables de l'atteinte des cibles. Dans votre mémoire au Conseil des ministres, dans votre étude d'impact économique, on mentionne que les concessionnaires vont être affectés indirectement par une éventuelle loi zéro émission. Écoutez, les concessionnaires vont être affectés très directement, et nous sommes d'opinion... et on va vous dire pourquoi les concessionnaires risquent d'être les plus affectés par ce projet de loi là.

Le projet de loi va obliger les constructeurs à distribuer des véhicules au Québec. Ce sont les concessionnaires qui ont l'obligation de les vendre au détail. Les concessionnaires supportent des inventaires au-dessus, souvent, de 5 millions, paient des intérêts puis, s'ils ne sont pas capables de vendre les véhicules, ils sont privés d'en avoir d'autres en inventaire. La gestion d'inventaire chez les concessionnaires, c'est crucial.

L'autre élément. S'il y a des véhicules qui ne sont plus disponibles au Québec, les Québécois vont aller les acheter dans les autres provinces, parce qu'il n'y a pas d'interdiction, on est dans un contexte de libre-échange. Ça, c'est l'autre élément.

Dernier élément, parce que ça va très vite, et on pourra développer plus tard, il faut cibler là où ça compte. Écoutez, il y a 5 millions de véhicules qui circulent sur les routes du Québec. Il y en a au-dessus de 25 % qui ont 10 ans et plus et qui polluent 20 à 30 fois plus qu'un nouveau véhicule neuf 2016. C'est effarant. On demande que le projet de loi n° 46 sur l'inspection, qui avait été déposé en 2011 par le ministre Arcand, qui est mort au feuilleton à cause des élections... on demande que ce projet de loi là soit remis au feuilleton. Pourquoi? Parce que c'est urgent. Il y a six provinces canadiennes qui ont une telle loi sur les émissions et il y a 35 États américains dont plusieurs États qui ont des lois zéro émission et, avant même ces lois-là, avaient des lois sur l'inspection.

Écoutez, M. le ministre, en terminant — deux secondes — on vous demande de retirer le projet de loi ou de le suspendre pour qu'il y ait une véritable consultation avec l'industrie et on vous assure de notre grande collaboration comme c'est le cas toujours. Merci.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. Béchard. Votre présentation est terminée, M. Béchard. On passe aux échanges, et certainement que le ministre aura quelques questions à vous adresser. Et justement la parole est à vous, M. le ministre.

• (15 h 10) •

M. Heurtel : Quelle coïncidence! Merci, M. le Président.

Merci, messieurs, chers confrères, pour vos présentations et votre mémoire. Je crois qu'il est clair que, les concessionnaires au Québec, c'est indéniable, il y a des efforts qui sont faits, puis je tiens à vous saluer notamment pour le site electrificationdes transports.com, qui est quand même un geste, là, dans la bonne direction. Puis il n'y a personne ici qui dit que les concessionnaires québécois ne font absolument rien en matière de favoriser le développement de l'électrification, puis on est tous d'accord qu'un concessionnaire veut vendre des autos. Alors, je crois qu'il y a bien des points sur lesquels, je crois, on peut s'entendre.

Le site, quand même — vous me permettez quand même certains commentaires sur le site — bon, il pourrait être plus explicite justement pour savoir quels véhicules sont justement en stock, puis, quand on regarde cette question-là puis quand on entend parler des consommateurs qui ont des difficultés à obtenir les véhicules électriques, c'est souvent

des mesures comme ça, puis il y a une accumulation, puis ce ne sera pas nécessairement la faute des concessionnaires, mais que, quand on additionne l'environnement dans lequel le consommateur se retrouve, ça fait en sorte qu'il y a des véhicules qui ne sont pas disponibles, il y a des délais d'attente qui sont déraisonnables pour obtenir le véhicule que le consommateur veut. Et ça, ce n'est pas de la faute des concessionnaires, on en convient, puis c'est pour ça que la norme vise le constructeur.

Puis, si le constructeur est obligé de fournir plus de véhicules électriques, le raisonnement de la VZE, c'est dire : Bien, il va y avoir justement un effort accru de la part des constructeurs à encourager les concessionnaires et à épauler les concessionnaires dans la vente des véhicules électriques. Puis c'est ça, le but. Ce n'est pas de nuire aux concessionnaires autant que forcer les constructeurs à nous aider tous ensemble à transformer l'industrie puis à vous permettre d'avoir justement les moyens de pouvoir offrir aux consommateurs plus de véhicules. Ma première question, c'est : Quand vous dites... Vous avez dit : Les Québécoises et les Québécois ne sont pas prêts. J'aimerais ça vous entendre plus là-dessus, parce que ça va vraiment à l'encontre de ce qu'on voit, nous, comme données. Puis je voudrais savoir en quoi... puis on a manqué de temps avec l'association des manufacturiers, comprendre en quoi les Québécoises et les Québécois ne sont pas prêts à avoir une Fiat 500 électrique alors que la Fiat 500 roule, en quoi les Québécoises et les Québécois ne sont pas prêts à avoir une e-Golf alors qu'il y a beaucoup de Québécois et Québécoises qui sont prêts pour la Golf.

Quand vous dites : Ils ne sont pas prêts ou pas prêtes, qu'est-ce que ça veut dire, ça?

M. Bécharde (Jacques) : ...M. le ministre, une bonne question. À l'heure actuelle, il s'est vendu 3 000 véhicules électriques et hybrides rechargeables au Québec, l'an passé, sur 450 000. Il y a 5 millions de véhicules qui circulent sur les routes puis il y en a 10 000 qui sont électriques et hybrides. Ça, c'est la vraie réalité, là.

Écoutez, ce qu'il faut comprendre, c'est que le Québec — et on est très fiers de ça, M. le ministre, et vous l'avez dit lors d'une conférence — nous sommes déjà un modèle en termes d'habitudes d'achat en Amérique du Nord. Les Québécois et les Québécoises achètent majoritairement des véhicules sous-compacts, des véhicules compacts, qui sont les véhicules qui consomment le moins. Donc, on a un parc automobile très équilibré, de façon à ce que les consommateurs qui achètent des plus petits véhicules économiques et écoénergétiques analysent l'achat d'un véhicule électrique qui est plus dispendieux et se disent : Dans combien de temps je vais recouvrer mon investissement?

On a aussi le problème de notre réseau de bornes, qui n'est pas à maturité. On compare avec la Californie, mais on est loin d'avoir le nombre de stations de bornes de recharge dans cet État-là, qui vend autant, sinon plus de véhicules que le Canada au complet. Donc, il y a un contexte qui fait que... et particulièrement, à l'heure actuelle, avec les coûts de l'essence, il y a un contexte qui fait que les consommateurs disent : Écoute, ça m'intéresse, mais je vais attendre encore un petit peu, parce que la technologie sur l'autonomie des batteries va s'améliorer, les coûts vont diminuer, etc.

Donc, il y a un contexte qui fait que ce n'est pas parce qu'on ne veut pas en vendre, c'est parce que les consommateurs n'en achètent pas comme on le souhaiterait.

M. Gaudette (Michel) : Pour ajouter, M. le Président, deux petits détails. C'est purement économique. Moi, j'ai une Pacifica, dans mon showroom, depuis trois mois et demi. Une Pacifica, ça, c'est fait par Chrysler avec la technologie Fiat, et ça, une Pacifica, là, c'est l'équivalent de la Grand Caravan, la fameuse Grand Caravan. Une Grand Caravan, vous allez avoir ça pour 19 000 \$ pour amener votre famille. Une Pacifica, au «cost», c'est 44 000 \$. Alors, quand je l'expose, ils l'adorent, mais, quand ils regardent leurs réserves financières, ils en sont incapables pour le moment. J'ai un GM, General Motors. L'an passé, j'ai vendu neuf Volt. La Volt, c'est le véhicule qui est le plus vendu au Canada après la Tesla, mais j'en ai vendu six depuis le 1er janvier et j'en ai six de commandées pour 2017. Et je me garde une réserve, parce qu'il me reste encore du 2016, et, si je ne l'écoule pas après 360 jours, bien, je dois la payer et la supporter. Je voudrais qu'on soit conscients... la pression financière que tous les concessionnaires ont, c'est un jeu excessivement risqué de supporter tout cet inventaire-là, et, si on arrive à terme puis qu'on ne l'a pas écoulé, un concessionnaire peut faire faillite. On supporte des emplois. Alors, je veux juste apporter cet élément-là.

Et j'ai eu le plaisir de vous faire visiter le dernier salon. On a fait le tour de tous les manufacturiers, et ils vous ont accueilli à bras ouverts et ils sont prêts à nous donner des véhicules, mais on ne sait pas comment on va faire pour les vendre, les rendre accessibles.

Dernier élément, M. le Président, dernier élément : une Fusion hybride, parce que j'ai aussi Ford... J'ai les trois américains. J'ai réparé, il y a un mois et demi, une Fusion hybride. J'ai changé la batterie. Savez-vous, MM. les membres de la commission, comment coûte une batterie qui arrive en garantie et qui doit être changée? Actuellement, 29 000 \$. On a changé la batterie; 29 000 \$. Le cordon qui attache la batterie à la motorisation, ça coûte 8 000 \$. Et, mon temps pour la réparer, ça a coûté au total 43 000 \$. On l'a fait. C'est le manufacturier qui a payé, mais est-ce qu'après la garantie un consommateur va être capable de se permettre ça avec un véhicule qui a plus de cinq ans? Je pose la question.

Quand on dit : Ce n'est pas prêt, on ne veut pas surplaider la question, on veut juste vous rendre sensibles à la situation économique et à l'industrie, parce qu'on est pour la réduction... et c'est pour ça que mon président, il vous a plaidé le fait que tout ce qui est plus vieux que 2008 — j'en suis un, je suis plus vieux que 2008 — c'est périmé. Il faut éliminer ça. Et c'est ça qui pollue l'atmosphère. Alors, c'est ça qu'on plaide, M. le Président.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. On va passer à la députée de Richmond.

Mme Vallières : ...M. le Président. Bonjour, messieurs. Bien contente d'être ici parmi vous. Quand vous parlez à messieurs les membres de la commission, j'y suis également, comme dame.

Le Président (M. Bérubé) : ...

Mme Vallières : Merci énormément. Vous savez, j'ai fait mes devoirs, d'ailleurs, avant de venir ici et j'ai pu regarder le mémoire.

Il y a certains points que vous étayez bien et, je crois, à raison, et on peut regarder ce qu'il en est, mais j'accroche également quand vous dites que les consommateurs ne sont pas prêts. Évidemment, je représente les gens du comté de Richmond, donc ce sont les personnes que j'ai consultées avant de m'en venir ici. Donc, on était à peu près une trentaine dans la petite consultation que j'ai faite, et là-dessus il y en avait quatre qui me disaient : Quand je me suis présenté chez un concessionnaire, c'est le concessionnaire qui m'a dit que je ne devrais pas aller vers le véhicule zéro émission, parce que ce n'est pas encore la meilleure des choses. Donc, comment vous répondez à ça, sur le fait que vous ne les dirigez pas vers là? Première des choses.

Mais ensuite je voudrais vous mentionner que les consommateurs sont, selon moi, les citoyens déjà très prêts, parce que, dans le comté de Richmond, des 22 municipalités que je représente, plus de la moitié sont en démarche pour avoir des bornes, pour celles qui ne le sont pas déjà, mais en plus, malgré qu'on soit dans du très rural chez nous, les entreprises mettent maintenant des bornes chez elles. Donc, ils ne feraient pas ça pour rien. Il y a une question d'attraction de la population également. Et, s'ils le font, et ce n'est pas juste pour une dépense, c'est un investissement, c'est certainement parce que les gens le demandent également.

Donc, j'appuie mon collègue ministre vraiment pour dire que, selon moi, pour renchérir sur les études qu'on voit, moi, je vous le dis, sur le terrain, les gens sont rendus là plus qu'on le pense, mais encore faut-il se questionner sur comment sont dirigées ces personnes-là également.

Le Président (M. Bérubé) : Alors, qui aimerait répondre, parmi votre groupe, parmi...

M. Gaudette (Michel) : M. le Président, si vous me le permettez...

Le Président (M. Bérubé) : Bien sûr.

M. Gaudette (Michel) : ...je voudrais m'excuser, parce que j'ai omis... Et j'ai bien connu l'ancien député de Richmond, c'est un ami personnel, alors je veux le saluer en votre présence, madame.

Mme Vallières : Merci. Ce sera fait.

M. Gaudette (Michel) : Alors, d'autre part, je voudrais vous souligner qu'effectivement, comme concessionnaires, on a la responsabilité de construire des bornes, une, deux, trois, quatre, cinq, si on veut, avec l'aide, d'ailleurs, d'Hydro-Québec, mais ce n'est pas de dire... en tout cas, je ne crois pas que mes confrères et mes consœurs disent : Ce n'est pas prêt. Ce n'est pas la situation. En tout cas, j'espère que ce n'est pas ça. Ce n'est pas la généralité, en tout cas. Mais on présente les produits.

Nous, on présente les produits puis on veut les vendre. Et, je vous prie de me croire, c'est plus payant pour nous autres de vendre un véhicule électrique qu'un véhicule à 19 000 \$ ou à 10 000 \$. J'en ai à 9 995 \$. Ce n'est pas payant pour moi. Ça donne peut-être 200 \$. Ce n'est pas ça qui maintient la concession. Nous, ce qu'on veut, c'est de vendre des véhicules qui coûtent le plus cher possible, parce que les manufacturiers nous donnent les meilleures «cuts». Alors, ce n'est pas la situation.

La situation, c'est que, il faut réaliser une chose, on a un climat au Québec, un climat qui s'appelle l'hiver, et l'hiver a un impact important sur les batteries, et il ne faut pas sous-estimer ça. Et, quand on parle de la Californie... j'adore la Californie, j'y ai été pendant trois ans, mais ils n'ont pas notre climat, ils n'ont pas le désavantage qu'on a. Je veux juste souligner ça. Peut-être que vous avez d'autres éléments, mes confrères.

• (15 h 20) •

M. Bécharde (Jacques) : M. le Président?

Le Président (M. Bérubé) : Oui. Allez, à vous.

M. Bécharde (Jacques) : Est-ce qu'on pourrait ajouter un petit commentaire, avec votre permission, M. le Président?

Le Président (M. Bérubé) : Bien sûr.

M. Bécharde (Jacques) : Parce que madame a soulevé un point intéressant. Madame, effectivement, on a dit que les gens du Québec n'étaient pas suffisamment prêts pour acheter autant de véhicules qu'on le souhaiterait. Il faut faire attention à la nuance.

Et l'autre élément, c'est que nous favorisons l'achat de véhicules électriques et nous voulons le faire avec des mesures volontaires comme les rabais, comme la démonstration par des essais routiers, etc. Donc, on veut travailler en collaboration avec la société québécoise pour favoriser l'achat de véhicules électriques. Mais ce dont on veut vous faire réaliser, c'est que les concessionnaires sont des femmes et des hommes qui supportent des risques énormes en matière de gestion d'inventaire, et, si effectivement les constructeurs nous poussent des véhicules qu'on n'est pas capables de vendre, ça peut être catastrophique.

À cet effet-là, si vous me permettez, j'ai parlé avec mes collègues de certains États américains, parce que je suis membre d'une association nord-américaine d'exécutifs en matière d'automobile. Je suis assez actif. J'ai parlé à certains

de mes collègues qui sont extrêmement inquiets des résultats décevants notamment dans le Maine, dans le New Jersey. D'ailleurs, je les ai rencontrés récemment, et déjà ils nous disent que les concessionnaires commencent à se faire pousser des véhicules, commencent à être obligés de supporter des véhicules en inventaire qu'ils ne sont pas capables de vendre suffisamment. Ça, lorsque j'ai entendu ça, j'ai été doublement inquiet, M. le ministre, et je pense que nos craintes sont raisonnables.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. Alors, on revient à, oui, M. le ministre. À vous la parole.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Puis, je veux juste qu'on soit clair, tu sais, j'apprécie le fait qu'il y ait des préoccupations, puis, je veux dire, on les connaît puis on a eu des échanges quand même, là, on s'est déjà parlé dans ce contexte-ci, dans d'autres contextes.

Je crois que c'est important de dire certains faits, ce qu'on envisage. Puis, encore une fois, ce n'est pas finalisé, d'où le but d'une telle consultation. Puis, après cette consultation-là, il va y avoir une autre consultation où on va aller article par article. Je veux dire, il y a un processus, là, qui est enclenché et qu'on a enclenché l'année dernière, qui va se poursuivre, puis le dialogue va continuer, mais il faut quand même dire certaines choses. Un, ce qu'on envisage, c'est, pour 2018, quelque chose comme 3 % puis de graduellement se rendre, en 2025, à 15 %. Ce n'est pas comme si on était en train de passer du tout au tout du jour au lendemain. Si on parle de 2025, ça veut dire qu'on parle de 84,5 % des véhicules qui, on l'espère... ça ne va pas être le cas, on espère que ça va être beaucoup moins que ça, mais, au minimum, c'est 84,5 % des véhicules qui vont rester dits conventionnels. Alors, on parle de quand même un atterrissage le plus en douceur possible. Puis, en plus de ça, on parle d'avoir le droit de compter les années modèles 2016, les années modèles 2017. Donc, au moment où on se parle, présentement, si le projet de loi est adopté puis que la réglementation qu'on envisage serait la même, bien, on serait déjà en train de compter, alors il y a des véhicules vendus en 2015 qui compteraient dans la comptabilisation du pourcentage 2018.

Alors, je crois quand même que ce qu'on essaie de voir, c'est comment on peut travailler ensemble pour arriver à une norme qui nous permet de contribuer efficacement à nos objectifs ambitieux mais nos objectifs nécessaires et en même temps, bon, vous permet d'avancer. Mais c'est parce que ce qu'on voit, c'est qu'on voit la nécessité de forcer les constructeurs à fournir ça.

Deuxièmement, quand on parle de l'argument climat, la Californie, bien, en Californie, il fait chaud, puis la climatisation draine une batterie autant, sinon plus qu'un système de chauffage. Il faut juste...

Une voix : ...

M. Heurtel : Non, non, mais ce n'est pas nécessairement la même chose.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. le ministre.

M. Heurtel : Merci, M. le Président.

Le Président (M. Bérubé) : On a terminé. J'ai manqué quelques secondes, mais vous m'en saurez gré. On passe au représentant de l'opposition officielle. M. le député de Terrebonne.

M. Traversy : Merci beaucoup, M. le Président. Donc, je vous remercie tout d'abord, messieurs, pour votre présentation franche, transparente, authentique à l'image de votre porte-parole, M. Béchar, qu'on a l'occasion de rencontrer depuis quelques années. 32 ans, quel bel âge! Je tenais à le souligner. C'est un excellent millésime.

Vous dire, M. le Président, à quel point, bon, je suis sensibilisé, donc, à l'apport que les concessionnaires automobiles peuvent faire dans nos milieux et dans nos collectivités. Vous êtes des acteurs de création d'emplois, des acteurs aussi sociaux. Vous redonnez beaucoup à la communauté à laquelle vous appartenez et, évidemment, écoutez, vous êtes un élément clé, je pense, de la stratégie du projet de loi zéro émission qui est proposé par le gouvernement aujourd'hui. Puis j'entends les inquiétudes que vous avez à certains égards, mais là je tente de trouver des réponses à certaines questions parce que je sais que vous pouvez faciliter la tâche ou, du moins, nous aiguiller sur des manières de faire pour réussir les objectifs de réduction de gaz à effet de serre auxquels la planète au complet est confrontée. Et j'ai entendu les commentaires de votre collègue sur le climat québécois. Je sais qu'on a un climat particulier, mais je sais que, dans plein d'autres pays à travers le monde, la Norvège ou d'autres États, New York, certains climats aussi sont relativement, des fois, un peu moins chauds ou humides que la Californie, et, bon, les concessionnaires ont réussi avec le gouvernement à atteindre des objectifs tout de même assez stimulants.

Alors, je voulais voir un peu avec vous, donc, certaines questions qui concernent toute la disponibilité, là, des inventaires. Je comprends que ça vous met une pression importante sur le risque de ne pas vendre, dans le fond, la quantité de véhicules que vous avez de disponibles. Le ministre semblait dire à la fin de son intervention que le ratio peut être progressiste, donc peut augmenter de façon raisonnable, d'une manière un petit peu plus étalée dans le temps. Est-ce qu'il y a un moyen de diminuer, donc, dans le fond, cette inquiétude à votre égard et est-ce qu'il y a un moyen d'avoir aussi l'heure juste sur l'état des inventaires?

Je sais qu'on en discutait avec notre collègue de l'industrie. J'ai regardé un petit peu votre site Internet, mais je voulais vous écouter. Je ne sais pas si on a accès, dans le fond, à l'état du nombre de véhicules de disponibles. Je comprends, monsieur a dit qu'il y avait six Volt de disponibles chez lui; excellent véhicule si, évidemment, on lui fait attention.

Et donc, en gros, je vous dirais que j'aimerais avoir le portrait clair de la situation de l'inventaire, parce qu'on a des informations contradictoires. Peut-être que vous pouvez nous éclairer là-dessus.

M. St-Pierre (Philippe) : Philippe St-Pierre, de Gatineau. Les inventaires chez nos concessionnaires? Les concessionnaires ont des véhicules en inventaire, ont des véhicules disponibles actuellement qui peuvent être essayés par un consommateur. Est-ce que chaque modèle de chaque manufacturier avec chaque option est disponible dans chaque concessionnaire? Ça, définitivement pas. À titre indicatif, je suis dépositaire Mercedes-Benz, et il y a plus de 50 000 combinaisons de Mercedes-Benz disponibles dans le carnet de commandes canadien. On va en vendre 5 000 au Canada. Donc, même dans les voitures à essence, on n'a pas toujours en stock le bon véhicule au moment opportun, mais il y a un vaste choix de disponible.

Je peux vous parler d'un exemple : dans mes concessions automobiles, je garde en véhicules électriques ou en véhicules hybrides un inventaire. Nous, on calcule l'inventaire en mois d'approvisionnement. Donc, si on en vend, un exemple, 12 par année — un mois d'approvisionnement, c'est un véhicule — on garde beaucoup plus de mois d'approvisionnement de véhicules électriques ou hybrides chez nous qu'on garde de véhicules à gaz. Puis on n'a pas le choix de faire ça comme ça, parce que, si on gardait le même nombre de mois d'inventaire que ce qu'on vend dans les voitures à essence, on n'en aurait pas. Puis ça nous prend un minimum pour pouvoir vendre des voitures. Ça fait que les concessionnaires qui sont dépositaires de véhicules électriques ont déjà dépensé plusieurs milliers de dollars en formation, en outillage, en bornes de recharge, en normes de santé et sécurité. Donc, ces concessionnaires-là, qui sont sur le site, ayant investi 50 000 \$, 60 000 \$, 100 000 \$, 200 000 \$ par établissement, vont vouloir avoir un inventaire, parce que c'est la seule façon qu'on a de rentabiliser notre investissement.

Il y a un autre point, au niveau de l'inventaire, qu'il est important d'ajouter, c'est que la plupart des véhicules qui ont une batterie actuellement, qu'ils soient électriques, hybrides ou hybrides rechargeables... les batteries ont une particularité avec le froid, c'est que plusieurs batteries, quand elles sont, pour une période de plus de sept jours, à moins 20 °C de façon continue, peuvent perdre jusqu'à 40 % de leur capacité cellulaire, la capacité de la charge. La plupart des manufacturiers automobiles, dans le manuel de garantie, stipulent que le véhicule doit, quand il est en conditions froides, être constamment chargé et être constamment dans un endroit où est-ce que la batterie peut être activée avec une prise électrique.

• (15 h 30) •

Ce qui veut dire que, quand on parlait que les consommateurs ne sont pas prêts, moi, je vous mettrais une petite nuance : ce n'est pas qu'ils ne sont pas prêts, c'est que, quand les consommateurs se font expliquer que, l'auto, il faut qu'elle soit constamment chargée ou qu'elle soit dans un garage, O.K., parce que sinon la batterie n'aura pas le rendement voulu ou le rendement espéré... à ce moment-là, le consommateur, nécessairement, peut changer d'idée.

Puis, tu sais, quand vous parlez d'un consommateur pas content à propos d'un produit qu'il a acheté... s'il appelle chez une multinationale, il tombe sur un répondeur, mais, quand il appelle dans un de nos 900 concessionnaires au Québec, il parle directement avec la personne qui lui a vendu son auto. Ça fait que, nous autres, quand on vend une auto, il faut qu'on soit transparents, il faut qu'on explique au consommateur dans quoi qu'il s'embarque. Il s'apprête à dépenser entre 40 000 \$ et 50 000 \$. Il ne faudrait surtout pas qu'au premier hiver on lui explique que sa batterie n'est pas garantie parce qu'il y a eu une mauvaise utilisation. Donc, il y a quand même beaucoup de bémols. Puis le froid, pour les fabricants, et ils pourront vous le dire mieux que nous autres, le froid est un défi de taille à relever, comme tel.

Le Président (M. Bérubé) : M. le député de Terrebonne.

M. Traversy : Moi, je pense, M. le Président, que le climat est une situation à prendre en considération mais n'est pas insurmontable, puisque plein d'autres États et pays ont quand même réussi à passer au travers de ces défis pour amener leurs populations à électrifier, donc, leurs transports et à atteindre les objectifs de réduction de gaz à effet de serre, entre autres, là, que chaque État s'est fixés ou, du moins, tendre vers l'atteinte de ces objectifs. Mais j'entends ce que vous me dites.

Je crois aussi, par contre, que votre crainte de ne pas voir votre inventaire être liquidé peut être avantagée par la création d'une loi zéro émission. On pense que... bien, en fait, on ne pense pas, on a eu des informations comme quoi plusieurs études avaient démontré que les États qui se dotent de ce style de projet de loi créaient un impact direct sur la quantité de véhicules électriques vendus au cours, là, des mois et des années, là, qui suivent. Donc, on parle de 50 % des ventes en véhicules électriques disponibles qui sont, dans le fond, estimées par Navigant Research dans une étude qui est sortie dernièrement, qui date de 2016, donc de cette année. Et donc c'est un indicateur qui amène finalement peut-être un coup de barre pour stimuler davantage les consommateurs, là, vers ce type d'énergie, qui n'est sûrement pas parfait, comme aucun véhicule ne l'est, mais qui peut répondre, je pense, aux besoins de bon nombre de Québécois. Et bien, là-dessus, je voulais vous montrer peut-être un aspect qui peut être positif par l'adoption d'une loi zéro émission où l'offre qui rend la disponibilité du véhicule présent peut stimuler beaucoup la demande et peut en arriver à des résultats qui sont positifs pour nos concessionnaires.

J'aimerais aussi vous parler de la... Je posais une question à l'industrie juste avant vous. Je sais que vous étiez derrière, vous écoutiez. Vous êtes les mieux placés pour savoir comment ça fonctionne dans un concessionnaire, l'histoire, là, d'une prime d'un vendeur, lorsqu'on vend un véhicule, là, et de la disponibilité sur le terrain. Est-ce que c'est lorsqu'on a le véhicule donné au client qu'on la reçoit ou est-ce que c'est : du moment que la vente est conclue, peu importe le temps de transport du véhicule, la commission est donnée au vendeur? Je voudrais juste bien comprendre cet élément-là de votre milieu.

Une voix : Allez-y.

M. Duplessis (Guy) : Quand un vendeur vend une auto, la commission est payable sur livraison du véhicule, sauf qu'entre concessionnaires — on est 862 au Québec, on est 66 concessionnaires Honda, pour ma part, je suis un concessionnaire Honda — si je n'ai pas l'auto puis un de mes confrères à Montréal l'a, on fait des échanges entre concessionnaires. Donc, le fait de dire qu'on manque d'inventaire parce qu'on ne veut pas en avoir, parce qu'on n'en vend pas, c'est faux. Le manufacturier te donne des quotas au début de l'année, il te fournit des autos, et puis moi, si un client rentre pour une voiture que je n'ai pas, je vais tout faire pour la trouver.

Lorsque vous parliez, tout à l'heure — je vais faire une petite mise au point — sur un manque d'inventaire, j'espère que vous ne parliez pas de Tesla, parce que Tesla, oui, ils ont... mais ils n'ont pas de concessionnaire, Tesla. Donc, je ne peux pas parler pour eux. Mais, en ce qui me concerne, je conduis présentement une Honda Accord hybride 2015. Pourquoi 2015? Parce qu'on ne l'a pas vendue. Il n'y a pas personne qui veut acheter ça. On va vendre des autos aux gens qui veulent en acheter. Quand on dit que le client n'est pas prêt à acheter une voiture hybride ou électrique, ce n'est pas qu'il n'est pas prêt, c'est que présentement on n'a pas assez de demandes pour tenir un inventaire très large de ce produit-là. Comme Philippe disait, on a des problèmes d'inventaire aussi avec des voitures à gaz. Lorsqu'un véhicule, il est très populaire, on vient à expiration du stock, c'est plus difficile de le trouver, pas parce qu'on ne veut pas vendre un véhicule électrique, c'est parce que présentement on n'a pas de demande pour vendre ça.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. Nous allons maintenant passer au deuxième groupe d'opposition. Je reconnais M. le député de Masson.

M. Lemay : Merci, M. le Président. Bonjour, messieurs. Merci d'être avec nous aujourd'hui. Vous savez, vous avez parlé amplement de la différence entre un système dans un marché de «push» ou «pull»... puis là, dans le fond, vous autres, vous semblez être un marché, là, où c'est que c'est le consommateur, là, qui tire sur l'inventaire puis vous appréhendez que le projet de loi va faire en sorte que ça va être le constructeur qui va vous pousser votre inventaire.

Donc, une dernière fois, peut-être un mot, résumer. Vous en êtes en accord avec ça? Vous mentionnez simplement dans votre allocution de départ que, dans le fond, on ne devrait pas accepter le p.l. n° 104, mais est-ce que vous croyez qu'on pourrait le retarder? Je ne le sais pas. Allez-y.

M. St-Pierre (Philippe) : Moi, je suis particulièrement sensible à la loi actuelle pour une raison, c'est qu'étant à Gatineau, pour ceux qui connaissent la région, on est directement limitrophes avec l'Ontario puis on est à moins d'une heure de la frontière américaine, O.K.? Et il y a un équilibre, dans le marché de l'automobile, qui est 0,825 \$. Ça, c'est le taux de change que les manufacturiers utilisent, à peu près, là, entre 0,80 \$ puis 0,85 \$, pour l'importation des produits.

Ce qui se produit, c'est que, quand le dollar devient trop fort, les consommateurs vont acheter leurs autos aux États-Unis, O.K., donc les concessionnaires canadiens perdent des ventes, et puis ceux qui sont plus susceptibles d'en perdre, c'est ceux qui sont le plus proches de la frontière. Les «dealers» de Montréal, les «dealers» de Gatineau, nous autres, on perd beaucoup de ventes. Celui au Lac-Saint-Jean, lui, il en perd moins, parce que c'est plus long pour le consommateur du Lac-Saint-Jean puis il y a une barrière de langue. Puis c'est la même chose avec le projet de loi. Vous savez, les manufacturiers automobiles, là, il faut bien les comprendre, c'est des gens qui sont extrêmement créatifs, et, dans la vente d'une automobile, il y a une grosse partie du budget de la vente que le manufacturier a de façon discrétionnaire qui sont les programmes incitatifs, et, le matin qu'ils devront donner des incitatifs pour vendre des véhicules électriques ou électriques hybrides au Québec, O.K., nécessairement, dans l'enveloppe, ils vont devoir retrancher des incitatifs sur d'autres modèles, O.K., qui sont, un exemple, des modèles à essence, O.K.? Et dans mon cas, à Gatineau, ce que ça va faire concrètement, c'est que le consommateur qui va se présenter chez nous pour acheter une auto électrique hybride va avoir un prix beaucoup plus bas que s'il l'achetait en Ontario. D'un autre côté, quand il va se présenter pour acheter une auto à essence, il va avoir une offre beaucoup plus agressive du côté ontarien, et là ce que ça va faire, c'est que ça va amener une discrimination pour les concessionnaires de l'Outaouais.

Moi, je représente les 49 concessionnaires automobiles de l'Outaouais. On est tous extrêmement inquiets pour la valeur commerciale de nos entreprises. Et ce qui va arriver, c'est... L'économie, là, il faut comprendre, c'est un vase communicant. Avec l'arrivée de l'Internet, on vend des autos à Vancouver, on vend des autos à Calgary. Ce n'est pas parce que vous faites une loi que vos consommateurs québécois vont acheter leurs chars au Québec puis ils vont vouloir embarquer là-dedans. Puis, malheureusement, si cette loi-là passe, les manufacturiers vont avoir des programmes incitatifs moins compétitifs pour le Québec, puis tous les «dealers» de la région de Montréal, tous les «dealers» de la région de l'Outaouais vont s'en ressentir directement avec un exode commercial vers d'autres provinces ou vers les États-Unis, puis je suis certain que la dernière chose que vous voulez, c'est créer un exode économique à l'extérieur de la province.

M. Bécharde (Jacques) : Si vous permettez...

Le Président (M. Bérubé) : Continuez.

M. Bécharde (Jacques) : Merci, M. le Président. Écoutez, j'ai fait mon petit test, parce qu'ici on ne veut pas vous dire n'importe quoi, on veut vous répondre en fonction de la réalité des faits, je suis allé voir un concessionnaire Nissan tout près et un concessionnaire Kia, et ces gens-là sont versés vers l'électrique. Le concessionnaire Kia m'a reçu avec quatre de ses vendeurs qui sont spécialisés. J'ai dit : Écoute, je veux avoir une Soul noire. Il dit : Parfait, on va dans la cour, on l'a. J'ai dit : Écoute, tu en as combien en inventaire? Il dit : J'en ai 39. J'ai dit : Oh! ça veut dire que tu crois vraiment à ça. Il dit : Oui. J'ai dit : Si on avait une loi qui fait que tu en prendrais plus... il dit : Wo! Il dit : Écoute, j'en

ai 39, ils ne se vendent pas suffisamment, comme je l'aurais souhaité. Mon inventaire est plus élevé de 1,5 million. L'hiver s'en vient, puis, l'hiver, on n'en vend à peu près pas, de ces véhicules-là. Il faut absolument que je les écoule avant l'hiver, sans ça je vais les supporter.

Donc, la morale, c'est que les véhicules actuellement disponibles, ça répond à la demande. Il en a 39 puis il ne les vend pas assez vite. Je suis allé voir le meilleur vendeur au Canada ici, à Québec, la Nissan Leaf. J'ai dit : Écoute, si, demain matin, tu as 100 acheteurs... Il a pitonné sur son logiciel. Il dit : Écoute, 100 acheteurs, aucun problème. J'ai dit : Je vais aller chercher... Il y a 11 concessionnaires Nissan qui sont accrédités électriques, on s'échange des véhicules. Moi, j'en ai 12 dans la cour, mon collègue de Sainte-Foy en a 14, puis à Montréal je peux combler la demande.

Puis j'ai dit : Peux-tu me dire combien il y en a au Canada? Il n'y avait pas le quart des véhicules disponibles au Québec dans tout le reste du Canada. Ça veut dire quoi? Ça veut dire qu'à l'heure actuelle, avec des mesures volontaires, il y a précisément une volonté pour les concessionnaires de vendre le plus de véhicules électriques possible.

• (15 h 40) •

Le Président (M. Bérubé) : Il reste 40 secondes.

M. Lemay : 40 secondes. Est-ce que vous croyez que... Vous avez parlé tantôt de différenciation avec les régions. Je prends le Saguenay—Lac-Saint-Jean, là. Est-ce que vous croyez, parce que, vous l'avez mentionné... si le p.l. n° 104 est adopté tel quel, ça va-tu avoir un impact sur : Montréal va vendre plus de véhicules ou moins là-bas? Donc, lui, il va faire moins de profit, Montréal va faire plus d'argent parce qu'il y a un meilleur «markup».

M. Duplessis (Guy) : Moi, je vois bien difficilement au Saguenay—Lac-Saint-Jean vendre 15 % de véhicules électriques, quand on sait que 80 % des autos qui se vendent là-bas, c'est des pickups. Donc, si lui, il n'en vend pas 15 %, il faut que quelqu'un d'autre prenne sa part qu'il ne vend pas. Et c'est là-dessus qu'on va finir.

Le Président (M. Bérubé) : Et c'est là-dessus que se termine notre échange sur les pickups, ce qui n'est pas étranger à ma région non plus. Merci pour votre contribution aux travaux de la commission.

Je suspends les travaux quelques instants afin de permettre aux représentants de la Fondation David-Suzuki de prendre place. Merci.

(Suspension de la séance à 15 h 41)

(Reprise à 15 h 47)

Le Président (M. Bérubé) : Je souhaite la bienvenue aux représentants de la Fondation David-Suzuki. Je vous demande de bien vouloir d'abord vous présenter ainsi que les personnes qui vous accompagnent. Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour votre exposé. Par la suite, nous procéderons à la période d'échange avec les membres de la commission. La parole est à vous.

Fondation David-Suzuki

M. Mayrand (Karel) : Merci, M. le Président, M. le ministre, Mmes, MM. les parlementaires. Je me nomme Karel Mayrand, directeur général pour le Québec et l'Atlantique à la Fondation David-Suzuki. Je suis accompagné de Sylvain Perron, un collègue de la fondation.

D'abord, d'entrée de jeu, on doit vous dire qu'à la fondation nous sommes très, très heureux du dépôt du projet de loi n° 104, l'adoption d'une loi zéro émission au Québec, autant ici, l'équipe, que mes collègues sur la côte Ouest, qui travaillent aussi pour que des lois zéro émission soient aussi mises en oeuvre dans d'autres provinces.

Le Québec s'est engagé dans la lutte aux changements climatiques depuis plusieurs années et la transition énergétique, et les engagements qui ont été pris de réduire les émissions de gaz à effet de serre de 20 % d'ici 2020, 37,5 % d'ici 2030 et aussi de réduire la consommation de produits pétroliers de 40 % d'ici 2030, ce sont des cibles très ambitieuses qui vont demander des changements très importants. Et l'électrification des transports est un des changements qui permet d'atteindre ces cibles-là sans nécessairement trop changer le mode de vie des gens à court terme, parce qu'évidemment on a tous... ou presque tous besoin de voitures. Il y a plusieurs millions de voitures au Québec. Et à ça s'ajoute le Under 2 MOU, qui prévoit de réduire de 80 % à 95 % les émissions du Québec d'ici 2050. Alors, on a beaucoup de pain sur la planche.

Et, si on regarde le bilan d'émissions du Québec depuis 1990, on se rend compte qu'on a réduit les émissions de gaz à effet de serre de 8,6 % sous le niveau de 1990 — c'était à la fin de 2013 — et presque tous les secteurs au Québec ont réduit leurs émissions... en fait, tous les secteurs, à l'exception de l'agriculture, qui a augmenté les siennes de 4 %, mais, le transport, on a vu les émissions augmenter de presque 25 %. Et, si on isole là-dedans le transport routier, on a augmenté les émissions de 31 %. Et, si on isole là-dedans uniquement les camions légers — donc, on parlait des pickups tout à l'heure — on est à plus 99 % d'émissions de gaz à effet de serre.

• (15 h 50) •

Les automobiles, quant à elles, ont vu leurs émissions diminuer de 13 % notamment en raison de l'amélioration de l'efficacité énergétique des véhicules.

Donc, on a un gros défi en matière de transport, parce que, pour l'essentiel, en ce moment, notre portrait de vente de véhicules au Québec, c'est que plus de la moitié des véhicules vendus en ce moment sont soit des pickups ou des

véhicules utilitaires sport dans la catégorie des camions légers. Et ce n'est pas seulement au Québec. On voit la même situation aux États-Unis. Il y a des études en ce moment qui démontrent qu'aux États-Unis on va manquer d'à peu près 30 % la cible qu'on s'était fixée à partir des... On imaginait qu'avec les nouvelles normes d'efficacité énergétique des véhicules on réussirait à réduire les émissions de gaz à effet de serre de beaucoup plus que ce qui s'est produit. Et ce qui s'est produit, c'est que les hausses de vente de véhicules utilitaires sport se trouvent à augmenter le poids des véhicules, à augmenter la consommation moyenne du parc automobile alors que, pendant qu'on diminue la consommation énergétique des véhicules en général, on se trouve à grossir par les achats le parc automobile en termes de consommation d'essence.

Ça veut dire que les normes d'efficacité énergétique des véhicules ne suffiront pas à réduire les émissions de gaz à effet de serre dans le transport, il faut changer le type de véhicule qui roule sur nos routes ou qui est vendu. Et ce n'est pas quelque chose de complètement farfelu, parce qu'il y a une quinzaine d'années on vendait un véhicule utilitaire sport sur quatre voitures. Aujourd'hui, c'est un sur deux. Alors, il y a 15 ans, le Québec n'était pas en faillite ou il n'y avait pas une catastrophe imminente parce qu'on vendait plus de voitures et moins de VUS. Et, quand j'étais petit, mon père avait une Ford Escort, il n'avait pas une énorme auto, puis on embarquait quatre enfants, deux adultes puis les chiens dans l'auto. Donc, il y a une génération, les autos étaient plus petites, O.K.? C'est ce que je veux vous dire.

L'autre chose, on a mis des incitatifs en place pour favoriser la pénétration des véhicules automobiles zéro émission et électriques, et ces mesures-là, d'après les chiffres que nous fournit le gouvernement, ne nous permettront pas d'atteindre notre cible pour 2020 d'électrification des transports. Et, encore là, ce n'est pas seulement au Québec. On se rend compte que les mesures incitatives seulement ne suffisent pas à faire prendre l'envol aux ventes de véhicules électriques.

Alors, ça nous démontre qu'on a besoin d'une loi zéro émission. Pourquoi? Parce que cette loi zéro émission là va permettre d'accroître la disponibilité de plus de modèles. En Californie, en ce moment, il y en a 353. Au Québec, dans le fond, dans les faits, il y en a... je pense que le chiffre qu'on a, c'est, mon Dieu, 23 modèles, mais, dans les faits, c'est difficile de trouver tous ces modèles-là. Et parfois c'est un peu un parcours du combattant de réussir à convaincre un concessionnaire automobile de nous vendre une auto électrique. Dans certains cas, il y en a que, oui, ils le font spontanément, mais dans d'autres cas disons que ce n'est pas la première chose qu'on nous offre. Une loi zéro émission force l'atteinte de certains seuils et donc, d'une certaine façon, va permettre aux consommateurs d'avoir un plus grand éventail de choix et va aussi rendre imputable l'industrie automobile de livrer une partie des efforts qu'on doit livrer en matière de lutte aux changements climatiques. Bien sûr, ils doivent améliorer l'efficacité énergétique des véhicules, mais, si tous ces efforts-là sont contrecarrés par le fait qu'on vend toujours des plus gros véhicules, on a un problème.

Et aussi il y a des études qui ont été faites qui démontrent que, quand on a ajouté une loi zéro émission à un éventail de mesures en matière d'électrification des transports, la loi zéro émission, c'est un des outils qui permet vraiment d'amplifier l'ensemble des mesures en électrification. Et donc elle joue un rôle très important, la loi zéro émission. Le Québec ne pourrait pas, par exemple, dire : On va attendre que plein d'autres juridictions autour de nous adoptent des lois zéro émission, puis tout d'un coup, par magie, les Québécois vont commencer à s'acheter des véhicules électriques. Ça ne s'est pas fait, là. Entre la Californie, par exemple, puis les États limitrophes de la Californie, il n'y a pas vraiment, là... en anglais, on l'appelle le «spillover», là, sur une autre juridiction.

Je terminerais avec quelques recommandations. Je veux juste voir combien de temps il me reste. Oui, ça devrait... On pense, à la fondation, que ce serait possible d'aller encore plus loin que les chiffres qui ont été proposés au moment de l'annonce de la loi. On pense qu'on devrait viser de plafonner à 5 millions le nombre de véhicules à essence qui circulent sur les routes du Québec et de viser d'avoir 800 000 véhicules électriques en 2025. Ça peut paraître très ambitieux, mais le contexte du marché est en train de changer de façon importante. Bloomberg nous apprenait que le coût des piles de voiture électrique a diminué de 35 % l'année dernière, les ventes mondiales de voitures électriques ont augmenté de 60 % l'année dernière et, autour de 2020 à 2022, l'auto électrique va arriver à parité, en termes de coûts de possession totale, avec l'auto à essence, et même en termes d'autonomie et kilométrage. En termes de coût à l'achat aussi, on va arriver très proche du même prix. Et, à ce moment-là, donc, sur l'horizon de 2020 à 2025, c'est fort possible qu'on puisse aller encore plus loin que ce qu'on prévoit pouvoir faire aujourd'hui.

Alors, je terminerais tout simplement en rappelant que les ménages québécois ont dépensé 28 milliards l'année dernière pour acheter des véhicules, 8 milliards en essence. Puis, en 2015, un Québécois sur deux qui s'était procuré une voiture neuve a fait l'achat d'un VUS ou d'un camion léger au coût moyen de 40 000 \$ plutôt que les 26 000 \$ moyens requis pour l'achat d'une automobile. Alors, les Québécois, s'ils ont les moyens d'acheter des camions à 40 000 \$, ont certainement les moyens d'acheter des véhicules électriques à moins de 30 000 \$. Et, en ce moment, un véhicule utilitaire sport consomme 36 % plus d'essence, en moyenne.

Donc, la loi zéro émission, si elle induit un changement dans les pratiques... pas dans les pratiques, mais dans les préférences d'achat des consommateurs, va aussi remettre de l'argent dans les poches des ménages et des consommateurs. Et l'autre chose, c'est que cet argent-là qui va aller dans les poches des consommateurs ou celui qui va être dépensé pour du carburant va être dépensé en électricité produite au Québec plutôt qu'être dépensé en pétrole importé, et, dans ce sens-là, il y a aussi un effet... Le Québec a tout intérêt à mettre le plus rapidement possible le maximum de véhicules électriques sur ses routes pour garder le dollar transport... à tout le moins, le dollar énergétique ici et faire en sorte que les gens se déplacent à moindre coût. Donc, nous appuyons la loi. Voilà.

Le Président (M. Bérubé) : Je vous remercie pour votre exposé. Nous allons maintenant commencer la période d'échange. M. le ministre, la parole est à vous.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Bonjour, messieurs. Je vous remercie. Vous avez eu une grosse journée aujourd'hui. Je vous remercie pour votre mémoire ainsi que votre présentation.

Je ne sais pas si vous avez eu la chance d'entendre les commentaires de vos prédécesseurs, les concessionnaires du Québec, les constructeurs canadiens. J'aimerais vous entendre sur, bon, certains des points qu'on a entendus, notamment qu'une approche législative et réglementaire n'est pas nécessaire, que les constructeurs et les concessionnaires fournissent, répondent à la demande et que donc cette loi, finalement, n'est pas nécessaire pour augmenter la vente de véhicules. On a entendu que les Québécoises et les Québécois n'étaient pas tout à fait prêts pour consommer davantage de véhicules électriques. Je crois que vous connaissez l'argumentaire de ces groupes-là.

Qu'est-ce que vous répondez à cet argumentaire-là? Parce que déjà on nous dit que 100 000 véhicules pour 2020, c'est astronomique... véhicules électriques, dis-je bien, qui est notre cible à nous, là, au gouvernement, en vertu du Plan d'action sur l'électrification des transports. On nous dit que la norme VZE va avoir peu ou pas d'impact. Alors, finalement, il faudrait laisser les constructeurs aller sans véritablement d'encadrement, à les entendre, là, ce qu'on a entendu cet après-midi. Alors, qu'est-ce que vous répondriez à ça?

• (16 heures) •

M. Mayrand (Karel) : Bien, d'abord, même sans être d'accord nécessairement avec les concessionnaires automobiles ou les constructeurs, c'est évident qu'ils opèrent dans un marché où il y a certaines règles, et je connais... en fait, j'ai rarement vu une industrie souhaiter se faire réglementer plus par le gouvernement. Je veux dire, ce n'est pas quelque chose qu'on voit normalement. Et c'est évident que l'ajout d'une nouvelle contrainte, que ce soit pour un citoyen ou pour un concessionnaire automobile, a priori, c'est quelque chose qui peut être dérangeant.

Et puis il y a des cas anecdotiques de gens qui disent : J'ai des véhicules électriques, je ne suis pas capable de les vendre. Puis j'ai aimé l'exemple des Leaf, par exemple, parce que, pendant ce temps-là, il y a quelqu'un qui fait un achat groupé de 3 200 véhicules Leaf, puis, à ce que je sache, il n'y a pas un concessionnaire encore au Québec qui a dit : Je vais vous les fournir. Et donc il y a quelque chose là-dedans : il y a des concessionnaires qui ne souhaitent pas vendre des véhicules électriques, il y a des concessionnaires qui souhaitent en vendre, il y a des citoyens qui ne veulent pas en acheter puis il y a des citoyens qui veulent en acheter puis qui ne sont pas capables d'en acheter parce qu'ils ne réussissent pas... Il y a un changement culturel qui est en train de s'opérer. La loi zéro émission dit : Ce changement culturel là, il va se faire plus vite, parce qu'on a des objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre, on a des objectifs d'électrification des transports et le gouvernement du Québec considère que c'est dans l'intérêt commun de tout le monde de s'en aller vers ça. Je l'ai entendu. Il y a des concessionnaires automobiles qui m'ont dit : J'envoie mes pickups à Chicoutimi puis je prends leurs Prius puis je les vends sur Le Plateau—Mont-Royal, là. On connaît ça.

Il y a des endroits où il va y avoir plus de demandes pour des véhicules électriques, d'autres endroits où il va y en avoir moins. La loi permet une flexibilité, je pense, qui va permettre à... et ce n'est pas tous les concessionnaires qui vont devoir vendre tous le même nombre de véhicules automobiles. Et donc, dans ce sens-là, il faut quand même laisser la chance au coureur, d'autant plus que, dans les premières années, si je comprends bien, les crédits pour les véhicules électriques, on les obtient pour des années où la loi n'était pas en vigueur aussi, donc le choc n'est pas trop grand. Je leur répondrais : Premièrement, laissez la chance au coureur. Deuxièmement, faites confiance au public québécois. Je veux dire, moi, bon, c'est sûr que, dans mon rôle à moi, les gens viennent me parler d'autos électriques tous les jours. Il y a beaucoup de gens qui veulent des véhicules électriques, il y a un engouement.

Ah! puis la dernière chose que je voudrais dire, qui est importante aussi, si vous me permettez, c'est que vendre un véhicule utilitaire sport, c'est pas mal plus payant que vendre un petit véhicule où les marges de profit sont plus faibles et, comme un véhicule électrique en soi est un véhicule qui a des coûts de production plus élevés, c'est évident, peut-être, que les marges de profit sont moins intéressantes pour quelqu'un qui vend des véhicules. Et je ne sais pas c'est quoi, l'analyse qu'ils en font, de : Est-ce que ça pourrait diminuer leurs revenus?, ça, je ne l'ai pas, mais, s'il y a des inquiétudes à ce niveau-là, à ce moment-là peut-être qu'il y a matière à voir pour des ajustements. Mais, de manière générale, dans l'horizon 2020 à 2030, ça va être la révolution des véhicules électriques, et plus vite on s'y prépare, mieux c'est.

Le Président (M. Bérubé) : M. le ministre.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Justement, bon, si on va, justement, dans la tendance — le chiffre de Bloomberg que vous citez est très éloquent — il y a le fait... puis c'est important de le préciser, les objectifs, les pourcentages qu'on envisage, donc, 3 % pour 2018 puis là graduellement se rendre à 15,5 % en 2025, ce n'est pas par concessionnaire, ce n'est pas par région, mais c'est vraiment pour l'ensemble du Québec. Donc, quand on entend qu'un concessionnaire en région serait obligé d'avoir 15 % de son inventaire en véhicules électriques, ce n'est pas tout à fait le cas. Donc, le marché va également avoir la flexibilité d'aller là où la demande pour les véhicules électriques est.

Ma question pour vous, c'est de voir comment justement le... quand vous voyez, justement, la consommation. Puis vous parlez d'aller jusqu'à 800 000 véhicules pour 2025. J'aimerais ça avoir une meilleure compréhension de qu'est-ce qu'il faut faire pour se rendre là. Je veux dire, déjà, on a un ensemble de mesures, parce qu'il ne faut pas prendre la norme VZE de façon isolée, ça vient compléter déjà un bouquet de mesures, puis ça, c'est important de le souligner : il y a encore le rabais, à l'achat, de 8 000 \$, il y a les subventions pour les bornes électriques soit résidentielles soit au lieu de travail, il y a tout notre programme d'installation de bornes publiques, il y a les voies réservées, il y a les taxes sur les grandes cylindrées. Bref, il y a tout un ensemble de mesures pour justement favoriser... J'aimerais ça, dans votre réponse, là... le 800 000 mais aussi bien comprendre puis vous laisser l'expliquer. Parce qu'on se fait dire aussi par les concessionnaires que le véhicule électrique est beaucoup plus cher. Or, ce qu'on entend beaucoup plus, c'est que, bon, ça peut être plus cher à l'achat, même avec la subvention, le rabais de 8 000 \$, mais que sur la vie du véhicule ça revient beaucoup moins cher, parce que justement les prix de carburant, l'entretien... etc.

Alors, j'aimerais ça voir, là, dans votre optique, là, qu'on est dans un changement de paradigme, là, véritable de bien comprendre, là, où est-ce qu'on s'en va et que finalement le consommateur va être gagnant, quand on regarde vraiment ça dans son ensemble.

M. Mayrand (Karel) : Oui, effectivement. Bien, on est au début, début d'une vague. C'est difficile pour les gens, peut-être, de comprendre à quelle vitesse le véhicule électrique pourrait rentrer dans le marché dans les prochains 15 ans, on va dire, là, mais à partir de 2020, parce que l'offre de véhicules n'est pas encore tout à fait très alléchante, même s'il y en a quand même de plus en plus, mais la disponibilité n'est pas toujours là, on n'en a pas vu chez notre voisin encore. Mais ce qui est en train de se produire avec l'évolution du prix des piles, les nouveaux véhicules qui vont être rendus disponibles bientôt et aussi la parité du coût, éventuellement, du véhicule électrique fait en sorte qu'il y a beaucoup de gens qui vont finir par se tourner vers le véhicule électrique et dans moins longtemps qu'on pourrait penser.

Ce que le Québec a fait jusqu'à maintenant en créant le réseau de bornes de recharge, en créant les subventions pour mettre des bornes de recharge à la maison, ce genre de choses là, dans le fond, c'est : Québec a créé l'infrastructure qui va permettre aux véhicules électriques d'entrer sur le marché puis qu'il n'y ait pas des goulots d'étranglement parce qu'on manque de bornes de recharge, des choses comme ça. Qu'est-ce qu'on pourrait faire pour arriver à plus de véhicules entre 2020 à 2025? Je pense que, comme dans n'importe quelle situation où il y a vraiment une vague qui se crée, ça va être de — passez-moi l'expression — monitorer la situation et voir si éventuellement on n'a pas un problème de bornes de recharge ou, à un autre moment donné, on a peut-être un problème de disponibilité dans certaines régions, peut-être de se donner les moyens de travailler avec le milieu et de façon concertée pour maximiser l'augmentation... C'est un peu comme quand est arrivé l'Internet haute vitesse. Il y a encore des régions qui ne l'ont pas, malheureusement. Mais, des fois, il faut procéder à des investissements, des ajustements.

C'est une transformation très importante, et il y a énormément d'éducation à faire encore, les citoyens ne comprennent pas toujours. J'entendais tout à l'heure qu'une pile perd 40 % de son efficacité quand elle est pendant sept jours à moins 20°. Bien, il n'y a pas beaucoup de monde au Québec qui vivent dans une région où il va faire moins 20° pendant sept jours consécutifs, sans interruption. J'ai grandi à Rimouski, là, puis, même à Rimouski, je n'ai pas vu ça souvent. Mais on entend ces peurs-là, on les entend. Oui, il y a un risque. Oui, il y a des risques. Moi, quand j'ai acheté une hybride, les gens me disaient à l'aréna de hockey où j'allais porter mon garçon : Ton char, il a-tu parti, ton char électrique, à matin? Bien, oui, c'est une hybride, elle a un moteur à essence puis elle démarre. Donc, il y a beaucoup d'éducation à faire, je pense, pour briser certains mythes, et cette éducation-là, en ce moment, elle se fait très bien par les gens qui sont des propriétaires de véhicules électriques puis qui se promènent puis qui les montrent à tout le monde.

Alors, je ne peux pas vous dire, là, comment on atteint 800 000, mais ce que je sais, c'est que le changement s'en vient très rapidement et qu'avec la norme zéro émission, avec les mesures en électrification que le Québec a mises en place le Québec va être en mesure de prendre cette vague au début plutôt qu'à la fin.

M. Heurtel : Merci, M. le Président.

Le Président (M. Bérubé) : Alors, on passe au député de Maskinongé.

M. Plante : Merci beaucoup. Merci, messieurs. Écoutez, j'écoute attentivement votre présentation, et il y a quelque chose qui m'a marqué fortement quand vous avez dit tantôt... parce que, bon, les bienfaits pour l'environnement puis pour la diminution des gaz à effet de serre, bon, on comprend bien, vous les exposez bien, mais vous avez aussi mentionné que le projet de loi n° 104 était non seulement bon pour l'environnement, mais aussi bon pour les consommateurs et leur aiderait... ou permettrait de remettre de l'argent dans leurs poches, et j'ai trouvé ça très, très bien. Et on le dit entre nous souvent, mais, venant de votre part, je trouve ça intéressant. Et j'aimerais que vous nous parliez encore plus amplement de cette facette-là du projet de loi n° 104.

M. Mayrand (Karel) : J'aime beaucoup aborder cette question-là sous cet angle-là, parce qu'au Québec, en ce moment, le ménage moyen... la dernière fois que j'ai vu les chiffres, c'était 19 % du revenu annuel qui étaient consacrés au transport. On me disait récemment que c'était rendu à 20 % ou 21 %. Je ne suis pas tellement certain. Mais la réalité, c'est qu'il y a 10 ans c'était 15 %. Et là les prix de l'essence ont augmenté, et là ça a augmenté. Mais là les prix de l'essence ont redescendu, puis on est encore restés à 19 %. Pourquoi? Les gens ont plus de véhicules que par le passé, mais aussi les gens achètent des véhicules plus chers et plus gros, hein? Ils les étalent sur six, sur sept ans, puis ça leur permet de s'acheter un véhicule plus luxueux, et là, bien, on achète des VUS, comme je vous disais tout à l'heure... coût moyen à l'achat, 40 000 \$, 35 % plus cher à opérer qu'un véhicule compact. Alors, la courbe, en ce moment, des coûts, pour les ménages, du transport, elle va en augmentant constamment. L'habitation, c'est 25 %. L'alimentation, c'est 15 %, puis le transport est rendu plus que l'alimentation pour les ménages.

• (16 h 10) •

Alors, quand on dit que les gens sont endettés... puis, en ce moment, les gens au Québec sont endettés à 170 % de leurs revenus annuels, et les deux tiers de ça, c'est l'hypothèque. Donc, on va dire, on met ça de côté. Le reste, c'est des dettes de consommation. Dans les dettes de consommation, le prêt automobile, c'est le plus gros poste. Donc, le transport, le prêt automobile, l'essence, toutes ces choses-là, c'est très, très coûteux. La norme zéro émission... si quelqu'un réussit, dans quelques années, à acheter un véhicule... bon, on va dire, un véhicule à 30 000 \$ nets, là, une fois déduits les... et que cette personne-là ne fait pas un plein d'essence ensuite pendant 10 ans, n'a aucun changement d'huile à faire, les coûts d'entretien sont beaucoup plus faibles qu'un véhicule à essence. Ça, on parle de dizaines de dollars dans les poches

des gens, voire des centaines de dollars à chaque mois, de façon récurrente, et c'est là où il peut y avoir un gain important. Et, si le prix des véhicules électriques diminue encore, on va avoir un gain.

Mais le problème là-dedans, c'est aussi que l'industrie automobile pousse des véhicules plus chers, et plus gros tout le temps, et plus coûteux, et là, aujourd'hui, par la loi zéro émission, dans le fond, le gouvernement se trouve à essayer d'amener le marché dans une autre direction que celle qu'il a prise dans les 15 dernières années, et c'est une très bonne chose, parce que, si on réussit à ramener ne serait-ce qu'une partie des consommateurs au Québec vers des véhicules de plus petite taille sans même être électriques, on ferait des gains aussi. Donc, je pense que l'aspect financier là-dedans, malheureusement, est peut-être négligé.

Une voix : ...

Le Président (M. Bérubé) : 1 min 38 s. M. le député de Mégantic ou...

M. Bolduc : Merci, M. le Président.

Le Président (M. Bérubé) : Oui. C'est à vous.

M. Bolduc : Moi, j'ai une question qui m'embête un peu par rapport à... Vous avez parlé des VUS, naturellement. Pour moi, je vois le segment en deux marchés, c'est-à-dire que l'industrie électrique se développe beaucoup plus facilement dans les périmètres urbains parce que la proximité des bornes, les distances de parcours... etc., tandis que les VUS vont beaucoup plus dans les secteurs ruraux, là où il y a l'agriculture, là où il y a du travail en forêt, là où il y a, en fait, du transport où les gens économisent, puis c'est là qu'on a peut-être une contradiction. On économise en ayant un pickup qui nous permet d'éviter d'avoir à utiliser un transporteur ou d'autres équipements.

Est-ce que vous voyez ça comme un changement de paradigme qu'il faudrait aussi modifier? Parce que je ne suis pas sûr que le secteur rural voit ça de cette façon-là.

Le Président (M. Bérubé) : En 30 secondes.

M. Mayrand (Karel) : Oui, oui. Je pense que la grande majorité des véhicules automobiles au Québec roulent dans des zones urbaines. Puis on se promène sur la rue Crescent à Montréal ou sur la Grande Allée puis on voit du monde se promener avec des gros, gros, gros véhicules. Ils n'en ont pas nécessairement besoin. Ceux qui en ont besoin, ils se connaissent puis ils savent qu'ils en ont besoin, puis ils vont pouvoir continuer de s'acheter un pickup, ou un VUS, ou peu importe. On le sait, on a des routes enneigées l'hiver. On a peut-être besoin d'avoir un quatre-roues motrices, une traction intégrale, des choses comme ça. Mais la grande majorité des usages, c'est moins de 20 kilomètres par jour dans les zones urbaines.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. Mayrand. Nous allons passer au représentant de l'opposition officielle, et je reconnais ainsi le député de Terrebonne.

M. Traversy : Merci, M. le Président. Merci, messieurs, pour votre présentation. Vous dire d'entrée de jeu qu'on partage bon nombre de vos affirmations aujourd'hui, notamment sur l'impact positif qu'aurait l'arrivée d'une loi zéro émission au Québec, notamment sur l'accélération de la vente de véhicules électriques, mais aussi le signal politique important qui serait lancé, donc, aux différents acteurs du marché mais aussi à la population du Québec.

J'ai écouté avec attention certaines de vos propositions. Nous sommes en accord avec une loi zéro émission. Nous voulons nous assurer que cette loi soit à la hauteur de l'ambition que le ministre nous le traduit dans son introduction et qu'elle ait évidemment les résultats escomptés. Et vous avez vu, vous avez rappelé les cibles ambitieuses que le Québec s'est données, bon, par rapport notamment à la diminution des gaz à effet de serre. Vous avez également discuté, avec le ministre, des cibles qui sont données sur le nombre de voitures électriques à atteindre d'ici 2020, soit 100 000 voitures électriques qui ont été, donc, ciblées par le gouvernement.

Vous allez plus loin. Vous, vous semblez dire dans votre intervention que le gouvernement devrait aussi se lancer d'une cible avec une perspective de 2025. Est-ce que je comprends par cette proposition que vous avez faite dans votre introduction qu'on devrait inscrire dans le projet de loi n° 104 une perspective allant plus loin que 2020?

Le Président (M. Bérubé) : M. Mayrand.

M. Mayrand (Karel) : Oui. Ma compréhension, c'est qu'il y a des cibles concrètes qui doivent être mises dans le projet de loi en termes de pourcentage de ventes et qu'elles n'ont pas été incluses à ce moment-ci. Donc, oui, idéalement...

M. Traversy : ...

M. Mayrand (Karel) : Hein? Pardon?

M. Traversy : ...et qu'elles soient indiquées...

M. Mayrand (Karel) : Ce serait une bonne idée de le faire pour qu'on puisse vraiment sortir d'ici en sachant exactement quel est l'objectif que le Québec s'est donné et que cet objectif-là soit encore plus légitime du fait aussi qu'il a été endossé par les parlementaires avant d'être pris par règlement. Mais, oui, ça pourrait être une belle option.

M. Traversy : Merci beaucoup. J'aimerais avoir votre éclairage et un peu votre expertise sur le nombre de projets de loi et, donc, de discussions politiques que vous avez eus de par votre expérience, M. Mayrand, au fil des dernières années.

À la lecture du projet de loi, on comprend que la première année d'accumulation obligatoire de crédits pour la vente de véhicules électriques serait fixée à partir de 2018. Moi, je n'ai pas toute votre expérience sur le portrait global de ce que ça peut représenter, mais est-ce que vous trouvez que cette date est adéquate? Est-ce que c'est trop tard pour atteindre les cibles dont vous avez discuté avec le ministre? Est-ce que ça peut être devancé? Est-ce que c'est trop tôt? J'aimerais avoir un peu votre expertise sur cet échéancier, parce que vous avez vu neiger avant aujourd'hui puis parce que ça va avoir évidemment un impact direct à la fois sur les cibles de véhicules électriques sur le territoire québécois, mais aussi sur la réduction des gaz à effet de serre, qui a fait l'objet de discussion, là, assez animée au cours des derniers mois et qui ont abouti aussi à la conférence du Bourget à Paris.

M. Mayrand (Karel) : On peut vivre avec cet échéancier-là, sachant que ce qu'on fait, c'est rapidement envoyer le signal pour que l'industrie, les concessionnaires, les consommateurs s'y préparent et qu'ensuite on soit en mesure de faire, entre guillemets, le rattrapage de l'année supplémentaire qui aura été écoulée, mais le pari qui est fait ici, c'est vraiment que ça va être plus facile dans trois... ou dans quatre ans, ou dans cinq ans de vendre plus de véhicules électriques que ce l'est aujourd'hui.

Et la période de grâce, si on veut, qu'on accorde à l'industrie, c'est une période où l'industrie se prépare, peut-être déboulonne certains mythes sur les véhicules électriques puis prend ensuite l'initiative. Et, si ça prend un an de plus, O.K. L'important, c'est qu'il n'y ait pas de flottement sur la date, qu'on sache dès maintenant que la première année, ça va être 2018, et qu'on reste ferme là-dessus.

M. Traversy : Très bien. Donc, je reçois un peu votre opinion sur la question. Donc, vous êtes quand même assez ouverts.

Bon, vous savez qu'il nous reste quatre ans pour atteindre l'équivalent de 100 000 véhicules électriques sur le territoire québécois. On est autour de 10 000, 10 500, selon les chiffres qui nous ont été donnés. À ce moment-là, si l'échéancier semble viable — parce que vous avez dit «nous serions prêts à vivre avec» — ça laisse une perspective assez grande, mais je comprends que c'est le point de vue global qui vous intéresse.

Est-ce que le financement actuel qui est dédié, donc, au Plan d'action sur l'électrification des transports, lui, devrait être aussi, peut-être, modifié en conséquence pour soutenir l'atteinte de ces chiffres-là? Est-ce que ça pourrait être un moyen supplémentaire pour permettre justement au gouvernement du Québec d'atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés? On sait que, bon, la loi zéro émission est un outil mais qu'elle est imbriquée aussi avec d'autres, et le financement de ce plan d'action semble être aussi l'objet de réflexion pour plusieurs acteurs du milieu.

M. Mayrand (Karel) : Oui, le plan d'électrification des transports pourrait recevoir plus de financement, c'est certain.

Par contre, il faut faire attention, c'est que les subventions à l'achat de véhicules électriques ne sont pas nécessairement considérées comme étant le meilleur usage de fonds en matière de réduction d'émissions de gaz à effet de serre. Dans le fond, ça coûte très cher la tonne de subventionner l'achat de véhicules électriques. Et, encore là, le pari qu'on fait, c'est que, dans cinq ans, l'auto électrique va être pratiquement à parité. Donc, la marge entre les deux, peut-être qu'on ne sera plus obligé de fournir un 8 000 \$ ou un... ailleurs ou... en Ontario, je pense qu'ils sont à 10 000 \$. Peut-être qu'on ne sera plus obligé de faire ça. Par contre, une des choses qui est toujours décevante, c'est... et puis c'est toutes couleurs confondues, les gouvernements des dernières années au Québec ont refusé de s'avancer sur la question du bonus malus, justement, parce qu'on ne veut pas pénaliser l'achat de véhicules plus...

Bien, on a mis une surtaxe maintenant aux véhicules de plus grande taille, les véhicules luxueux, mais les endroits où il y a eu un changement très, très important vers les véhicules de plus petite taille, c'est des endroits où on a fait financer l'achat de véhicules plus écoénergétiques par ceux qui choisissent de s'acheter des véhicules luxueux, parce qu'un véhicule, un VUS... il y en a certains que c'est des véhicules de travail, mais il y en a beaucoup que ce sont des véhicules de luxe.

Et, si on était prêt à augmenter les taxes sur les véhicules de luxe pour subventionner non seulement les gens qui achètent des véhicules électriques, mais aussi à faibles émissions ou à faible consommation... on aurait probablement aussi un transfert assez intéressant, là. Donc, peut-être que ça serait une avenue de financement à aller explorer sur la question de la surtaxe sur les véhicules de luxe ou un bonus malus, ce genre de choses là.

• (16 h 20) •

Le Président (M. Bérubé) : M. le député.

M. Traversy : Merci, M. le Président. Je vais profiter également de votre expertise pour vous demander... Parce que vous semblez dire : Bon, on fait des pressions dans d'autres provinces au Canada notamment pour valoriser l'initiative d'un projet de loi zéro émission pour que cet exemple-là puisse être également discuté ailleurs. Est-ce que des programmes d'achat de voitures électriques, là, font partie aussi, peut-être, d'une action qui pourrait être envisagée au niveau fédéral?

Est-ce que vous trouvez ça normal que le Canada présentement n'offre pas, peut-être, d'incitatif pour participer à ce virage de transition énergétique qui s'enclenche au Québec mais qui va se faire un peu partout à travers le continent nord-américain au cours des prochaines années?

Est-ce que vous pensez que ça peut être une avenue pour le gouvernement du Québec d'aller inciter nos collègues d'Ottawa de participer à cette action?

M. Mayrand (Karel) : Oui, oui, tout à fait, et la fondation a déjà présenté au gouvernement fédéral l'idée d'avoir une loi zéro émission fédérale. Et la question du financement des achats de véhicules électriques soit par du financement direct ou par des crédits d'impôt, et tout ça, devrait être mise sur la table du gouvernement fédéral, et je suis certain que c'est le genre de discussions qui ont lieu entre les provinces et le fédéral en ce moment, sans être dans le secret des dieux, et je ne doute pas aussi que le gouvernement fédéral ne se privera pas aussi d'adopter une mesure qui est populaire auprès des clientèles qui l'ont élu.

Le Président (M. Bérubé) : 1 min 10 s.

M. Traversy : Écoutez, en conclusion, M. Mayrand... Je regardais du coin de l'oeil le ministre. Évidemment, nous ne sommes pas dans le secret des dieux, mais, s'il advenait que ces discussions existent, je tenais à ce qu'il sache qu'évidemment c'est quelque chose auquel le Parti québécois est très favorable, et je tenais donc à le dire publiquement.

Alors, sur ce, je vous laisserais donc continuer ces échanges avec mon collègue de la deuxième opposition. Merci beaucoup.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. Vous me rendez la tâche plus facile, M. le député de Terrebonne, en faisant les transitions. Alors, M. le député de Masson, à vous, la barre est haute.

M. Lemay : Merci, M. le Président. Merci, M. Mayrand, d'être avec nous, et M. Perron, on est bien heureux de vous avoir. Vous savez, en fait, on veut tous avoir des véhicules électriques. Moi, d'ailleurs, j'ai mis ma commande sur un véhicule Tesla que je prévois avoir en 2018 ou 2019, mais, bref, c'est mon choix personnel.

Une voix : ...

M. Lemay : Je sais que certains collègues ont déjà fait l'acquisition de véhicules à zéro émission, donc, que je salue. Félicitations pour vos achats respectifs, messieurs.

Mais, bref, moi, je voulais juste mentionner ici : En fait, à la page 2 de votre mémoire, vous reprenez le plan d'électrification des transports du ministre, là, qui nous mentionne, on le sait tous depuis déjà 2015, qu'on veut atteindre 100 000 véhicules d'ici 2020, et puis ça va permettre de réduire de 150 000 tonnes de GES.

Ceci étant dit, on a aussi mis un 37,5 % de réduction de GES pour 2030, là, puis ça, ça équivaut à 25 millions de réduction de tonnes de GES en sol québécois. Mais le 150 000 tonnes qu'on vient chercher ici, là, par notre plan d'électrification des transports, là, si on implante la loi zéro émission, là, est-ce que vous... En fait, moi, je trouve personnellement que c'est peut-être beaucoup d'argent investi pour très peu de résultats si on compare... Vous le mentionnez vous-même, là, on a au-dessus de 5 millions de véhicules sur nos routes, dont environ 10 000 présentement qui sont électriques.

Puis le fait que les gens remplacent des véhicules à essence conventionnels par des nouveaux véhicules à essence conventionnels, ça, ça n'a pas un meilleur impact que le 150 000 tonnes qu'on vise? Est-ce que vous pouvez me parler de ça un peu, s'il vous plaît?

M. Mayrand (Karel) : Alors, la problématique dans laquelle on est, c'est qu'en transport il y a très peu de mesures qui permettent de provoquer des changements à grande échelle puis réduire les émissions à court terme.

En transport collectif, on le sait, on a un investissement de 5 milliards qui s'en vient à Montréal, les réductions d'émissions ne seront pas nécessairement faramineuses à court terme. À long terme, par exemple, ce que ça induit, c'est des développements de pôles de densité qui sont proches des lignes de trains électriques et qui vont permettre aux gens de se déplacer moins en voiture. Donc, il y a comme un delta qui se crée, là, puis c'est à long terme qu'on voit les incidences.

Dans le transport électrique, c'est évident qu'on n'a pas encore des chiffres qui permettent de dire : On a atteint des seuils très, très importants, mais, encore là, c'est une question d'échelle, ça va venir plus tard. Et j'ai perdu le dernier volet de votre question.

M. Lemay : Il n'y a pas de problème. C'était simplement : Quand on regarde, là, les véhicules conventionnels présentement, si eux, dans le fond... Allez-y.

M. Mayrand (Karel) : C'est ce que je... quand je donnais l'exemple des États-Unis au début, les nouvelles normes sur l'efficacité énergétique des véhicules qui sont arrivées en 2009. Vous savez, on n'avait pas changé les normes d'efficacité énergétique entre 1984 et 2009, parce que l'industrie s'y opposait, disait : Ça va augmenter le prix des véhicules, on va vendre moins de véhicules, ça va être moins payant. Finalement, on a des années records de vente de véhicules, et les véhicules n'ont pas augmenté beaucoup. Donc, l'industrie a été capable de répondre à ce défi-là malgré le fait qu'ils ne le voulaient pas.

Le problème qu'on a, c'est que, pendant que le parc automobile s'améliore en termes d'efficacité énergétique, le parc automobile grossit, les gens achètent des plus grosses cylindrées que par le passé, ce qui fait que les gains qu'on

a faits sont atténués ou contrecarrés complètement par les pertes qu'on fait, par ailleurs, et c'est pour ça qu'on est pris dans un problème, il faut changer les habitudes d'achat des consommateurs.

M. Lemay : Ceci étant dit, quand on regarde le pamphlet du gouvernement sur l'électrification des transports puis avec la loi zéro émission, il nous mentionne que, d'ici 2020, on croit atteindre... je crois que, bon, c'est mentionné «83 252 véhicules électriques» puis, en 2025, 357 365 véhicules.

Vous mentionnez tout à l'heure que vous, vous verriez une cible encore plus ambitieuse puis aller plutôt à 800 000 véhicules électriques d'ici 2025. Vous semblez miser sur le fait de l'évolution rapide de la technologie des véhicules électriques, dont l'autonomie augmente et le coût diminue très rapidement, mais est-ce que c'est sur simplement cette affirmation-là que vous pensez qu'on va battre les projections que le gouvernement a faites ou il y a d'autres façons qu'on pourrait atteindre... Est-ce qu'on pourrait penser ici aussi aux véhicules à l'hydrogène? Parce que le véhicule à l'hydrogène, c'est un véhicule électrique. On le sait, là, mais est-ce que...

Des voix : ...

M. Lemay : J'entendais des murmures. Mais, bref, pas simplement miser sur la batterie, miser aussi sur d'autres technologies.

M. Mayrand (Karel) : Je ne suis pas familier avec chacune des technologies de véhicules à faibles émissions. La technologie, en ce moment, qui semble vouloir s'imposer, c'est la technologie électrique, plus que la technologie à hydrogène. L'infrastructure qui est en train de se développer en ce moment, c'est une infrastructure qui va soutenir l'auto électrique. Et donc, pour toutes ces raisons-là, il y a fort à parier que c'est l'auto électrique qui va... on n'aura pas à trancher entre le Beta puis le VHS plus tard dans les... Mais c'est difficile, encore là, de prévoir le taux de pénétration d'un nouveau produit comme celui-là dans le marché, et on ne sait pas si on va avoir un taux qui ressemble à celui du téléphone cellulaire, ou à celui de la tablette, ou à celui d'autres produits, mais, l'auto électrique, en ce moment, son coût diminue à une vitesse telle qu'on peut penser qu'il va y avoir des changements importants. Est-ce qu'on se rend à 800 000 en 2025? On pourra s'en reparler. Peut-être qu'on va se rendre à... La cible qui est fixée, c'est 380 quelques mille, si je me souviens bien.

Une voix : ...

M. Mayrand (Karel) : 357 000. Peut-être qu'on sera à 500 000. Mais toujours est-il que je pense qu'il faut lancer le signal que, dans le marché, il va y avoir un changement important. Et rappelez-vous que, dans les années 70, quand il y a eu la crise pétrolière, il y a des constructeurs automobiles qui ont refusé de vendre des véhicules plus petits, puis ils ont perdu 30 % du marché pour toujours. Les japonaises ont pris 30 % du marché parce qu'ils ont fait des véhicules plus petits, et c'est resté. Donc, il faut aussi penser qu'il y a un nouveau créneau.

Le Président (M. Bérubé) : Merci pour votre contribution aux travaux de la commission.

Je suspends les travaux quelques instants afin de permettre aux représentants de l'Institut de recherche en économie contemporaine de prendre place. Merci.

(Suspension de la séance à 16 h 29)

(Reprise à 16 h 33)

Le Président (M. Bérubé) : Alors, je souhaite la bienvenue aux représentants de l'Institut de recherche en économie contemporaine. Je vous demande de bien vouloir d'abord vous présenter ainsi que les personnes qui vous accompagnent. Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour votre exposé. Par la suite, nous procéderons à la période d'échange avec les membres de la commission. La parole est à vous.

Institut de recherche en économie contemporaine (IREC)

M. Laplante (Robert) : Merci, M. le Président. Je suis Robert Laplante, directeur général de l'Institut de recherche en économie contemporaine. Et mon collègue Gilles Bourque, qui est chargé de projet chez nous, qui a participé à la rédaction du mémoire et piloté chez nous plusieurs études en matière d'énergie et de transport.

Un mot d'abord sur la vocation de l'institut, qui est un institut scientifique indépendant sans but lucratif et qui est voué à l'enrichissement du débat public par la formulation de propositions et la publication d'analyses, de divers points de vue concernant les politiques publiques.

Alors, nous avons tenu à souligner la pertinence d'une loi comme celle qui est proposée. Nous pensons qu'effectivement il faut une action systématique, cohérente et déterminée en matière d'électrification du transport. Cependant, notre mémoire l'établit clairement, il faut un plus grand effort sur les moyens à mobiliser mais aussi un plus grand effort de clarification dans les objectifs et dans le cheminement critique à promouvoir pour le réaliser.

Le transport, on l'aura dit, et vous allez l'entendre, j'imagine, à plusieurs reprises, c'est un secteur névralgique pour ce qui concerne la lutte aux changements climatiques, c'est le principal domaine d'émissions des gaz à effet de serre.

Nous avons insisté à plusieurs reprises pour rappeler qu'une lutte efficace aux gaz à effet de serre et aux changements climatiques doit combiner à la fois des objectifs industriels, économiques et écologiques, et, de ce point de vue là, il est important de rappeler que, quel que soit l'intérêt qu'on puisse porter aux autos solos, les solutions les plus structurantes pour l'économie du Québec passent par le transport collectif et par l'investissement dans l'électrification du transport collectif à la fois parce que nous avons là un investissement qui a un énorme effet de levier sur l'ensemble de la chaîne de valeur industrielle et permet de concentrer au Québec l'essentiel des retombées économiques, mais également aussi parce que c'est le secteur le plus performant pour ce qui est de la réduction des gaz à effet de serre.

L'auto solo, particulièrement en région métropolitaine, n'est pas une solution. Même si l'auto solo électrique va faire moins de dégâts, va être une contribution à la lutte aux gaz à effet de serre, ça ne règlera pas le problème de la congestion, mais l'auto solo engorgée au coin d'une artère, ça va rester un engorgement, et il y a une perte économique importante associée à cet usage-là. D'autre part, il faut également considérer que, même en dehors des régions métropolitaines, l'auto solo n'est qu'une des façons de favoriser la fluidité et le déplacement des personnes et des marchandises qu'on peut facilement concevoir des systèmes à usage partagé qui vont générer moins d'externalités négatives.

Donc, dans la critique que nous avons faite du plan d'électrification du transport, nous avons souligné que l'horizon était trop court, que les moyens étaient beaucoup trop modestes pour la hauteur du combat à livrer et que les cibles de réduction étaient franchement pusillanimes, parce qu'au fond 0,5 % calculé sur la base de 2012, ce n'est pas énorme et c'est d'autant moins ambitieux que les progrès technologiques et les changements dans les habitudes des consommateurs sont d'ores et déjà en train de ruiner les gains possibles à cette hauteur-là. On le sait, l'augmentation des ventes de camionnettes et de véhicules utilitaires sport a annulé une grande partie des gains réalisés par les mesures prises déjà et par les effets de l'amélioration technologique.

Nous avons proposé dans ce mémoire, grosso modo, quatre avenues d'amélioration et de bonification du projet.

D'abord, il nous semble que la loi doit préciser les cibles de crédits pour les manufacturiers et qu'elle doit préciser qui sont les manufacturiers, quelle sera l'aire d'extension de cette législation. Là-dessus, le rapport du ministère du Développement durable lui-même montre que, sur le plan de l'identification des paramètres, le Québec peut faire bonne figure et se retrouver dans le peloton de tête des États américains qui ont adopté déjà des lois à émission zéro pour les véhicules. Cependant, nous estimons qu'il faut préciser davantage et revoir la structure des crédits nécessaires et là-dessus nous prenons appui sur une étude américaine publiée par le Natural Resources Defense Council qui recommande de sérieusement revoir l'ensemble de la structure des crédits, puisqu'essentiellement les percées technologiques et les innovations dans le domaine de la fabrication, et on pense, entre autres, à Tesla et à quelques autres nouveaux entrants, vont essentiellement permettre une fluidité plus grande sur le marché des crédits carbone et on n'aura pas besoin de faire d'autres efforts.

• (16 h 40) •

Simplement, ces percées-là vont rendre disponibles des permis de polluer qui vont être plutôt contraires à l'objectif général, qui est d'avoir le moins possible à s'en servir.

Deuxième élément, nous pensons qu'il faut rapprocher la date à laquelle le ministre va établir pour la première fois la hauteur, le nombre des crédits accumulés. Même en autorisant, dans le calcul pour les deux prochaines années... 2019, c'est trop tard et c'est surtout trop proche de la cible de 2020, qui est notre premier rendez-vous de reddition de comptes pour que véritablement on ait un élan avec la mise en vigueur de la loi.

D'autre part, et c'est notre troisième proposition, il faut bonifier le programme de mesures incitatives de manière beaucoup plus substantielle. C'est entendu, la loi veut améliorer l'offre et là-dessus elle recueille des avis qui sont généralement favorables dans des juridictions qui l'ont utilisée et qui considèrent qu'elle est efficace. Nous sommes d'accord, par exemple, avec l'association des concessionnaires et manufacturiers, qui, même si elle a des réticences marquées à l'endroit des politiques de soutien de l'offre, insiste pour dire que ce qu'il faut faire en accompagnement et en complément puis peut-être même en priorité, c'est de solvabiliser la demande, c'est de travailler du côté de la demande pour faciliter, par diverses formules, les acquisitions de ces véhicules à zéro émission.

Nous avons, dans le mémoire, décrit de façon détaillée de quelle manière le gouvernement du Québec pourrait atteindre des seuils comparables à ceux de l'Ontario ou à ceux des États américains les plus performants en ces matières avec des mesures qui permettraient de hausser à environ 12 000 \$ les crédits.

Nous avons insisté également sur le bonus malus, qu'il faut absolument mettre en place, essentiellement parce que le malus permettrait... donc, en pénalisant les acquéreurs et l'acquisition de véhicules très polluants, ça permettrait de financer une partie de nos initiatives, et le bonus, bien entendu, permettrait d'acheter plus de véhicules. Et, si c'était assorti d'une mesure qu'on a déjà connue, Faites de l'air!, le programme, en haussant son seuil à 2 500 \$, on permettrait de sortir des véhicules polluants du parc et d'avoir là, sur le plan de nos tactiques visant l'auto solo, une plus grande cohérence et une plus grande efficacité, efficacité et résultats qui se mesureraient dans l'ensemble du portrait et pas seulement par rapport à cette loi, bien entendu.

Bref, on pense que c'est un pas dans la bonne direction, un trop petit pas, par ailleurs. L'enjambée est trop courte, puis le rythme est trop lent.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. Laplante. Et je vous remercie pour votre exposé. Nous allons maintenant commencer la période d'échange. M. le ministre, la parole est à vous.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Bonjour, messieurs. Merci pour votre présentation ainsi que votre mémoire.

Je crois que, dans un monde idéal, on aimerait bien rêver à un monde où, du jour au lendemain, on pourrait passer tous au transport collectif et éliminer l'automobile au complet, puis ça réglerait beaucoup des problèmes et des enjeux

que nous avons au Québec. Or, le fait est qu'on est au début du début d'une nouvelle ère, on est au début de la fin de l'ère des hydrocarbures. On dit : Début du début d'une nouvelle ère. On sait qu'on est pressés, on sait qu'on a 2050 devant nous, et 2050, c'est demain. Or, on a mis en place un ensemble de mesures. Certains diront que c'est trop, d'autres disent que ce n'est pas assez vite, ce n'est pas assez. On essaie d'avancer de la meilleure façon possible, sachant qu'on doit changer, mais, en même temps, aller trop vite, ça peut nuire autant qu'aller pas assez vite.

Alors, dans cette perspective-là, il faut comprendre que, bien que la majorité des Québécoises et des Québécois sont tout à fait conscients et conscientes du fait qu'il faut agir contre les changements climatiques, il faut changer nos comportements, en même temps les Québécoises et les Québécois sont en amour avec leurs automobiles, ce que vous appelez l'auto solo. Et, bien, en 2015, par exemple, on parle d'une année record, on parle de plus de 423 000 véhicules vendus au Québec, et ce, dans une optique où on fait des efforts, on a des programmes, on fait de la promotion. À entendre des constructeurs automobiles, ils font tout pour transformer les comportements des consommateurs.

Cela dit, le gouvernement fait quand même d'importants investissements en transport collectif. Le plus récent exemple est évidemment le projet de 5,5 milliards de dollars de la Caisse de dépôt pour le train électrique à Montréal et dans les régions limitrophes.

Comment vous suggérez d'accélérer le changement de comportement? Je comprends qu'il en faut un. Je comprends que, pour certains, ce n'est pas assez vite. On a un bouquet de mesures, on a déjà des incitatifs, mais moi, je parle du comportement, parce qu'on est tous d'accord qu'on voudrait passer moins... parce qu'il y a beaucoup de groupes qui disent : Bien, la meilleure solution automobile, c'est pas d'automobile, c'est d'autres types de transport, le transport collectif, et, bon, on rentre dans toutes les questions de mobilité durable.

Alors, j'aimerais vous entendre. Qu'est-ce que vous suggérez faire pour vraiment transformer le comportement des Québécoises et des Québécois et plus particulièrement même en région, où l'automobile et le véhicule solo sont d'autant plus importants?

Le Président (M. Bérubé) : M. Laplante.

M. Laplante (Robert) : Alors, tout d'abord, M. le ministre, nous n'avons pas parlé... et ça ne fait pas partie de nos considérations que d'éliminer l'automobile.

La question n'est pas d'éliminer l'auto solo, c'est de lui redonner une nouvelle place dans les stratégies et les moyens disponibles pour déplacer les personnes et éventuellement les marchandises dans le cas des camions légers. Mais, si l'on veut avoir un effet structurant, ce n'est pas d'abord en travaillant sur les attitudes que le problème peut se résoudre. Il y a une dimension comportementale dans le fait d'acquiescer une voiture, dans le fait d'y trouver des symboles de statut social, de confort, etc., c'est indéniable, mais, en matière de transport, ce qui est structurant, c'est la configuration de la demande. On n'abandonnera pas son automobile ou on ne réduira pas son usage en se faisant promettre que, dans huit ans, l'autobus va être à l'heure, O.K.? C'est la demande qui tire l'offre... c'est-à-dire, c'est l'offre, pardon, qui tire la demande en matière de transport. Il faut faire la démonstration d'une alternative efficace pour qu'elle soit utilisée et attrayante.

Alors, de ce point de vue là, il ne s'agit pas d'être pressé, ou hostile, ou indifférent à l'automobile, il faut comprendre que la mécanique de transport repose sur une offre de transport qui va être concurrentielle, performante. Et, d'autre part, cette offre-là, c'est vrai qu'on pourrait l'évaluer et la calculer à la lumière des tempéraments et dire : Il y en a des plus pressés, il y en a des moins pressés, et c'est à cette aune qu'on devrait mesurer l'effort. Or, ce n'est pas les tempéraments qui font la différence, actuellement ce sont les rendez-vous planétaires, c'est les perturbations climatiques elles-mêmes et ce sont les engagements que COP21 a dressés à l'ensemble des États de la planète. Et, de ce point de vue là, si nous ne voulons pas rater nos cibles, nous devons prendre les moyens en conséquence. Et, de ce point de vue là, c'est clair que la progression, dans notre esprit et selon nos calculs, est nettement trop lente pour atteindre les objectifs de manière à tirer le maximum d'effets de prospérité pour l'économie du Québec. Parce que c'est sûr aussi que l'on pourrait se contenter d'acheter les crédits, mais acheter les crédits, ce n'est pas construire une économie durable dans l'économie québécoise, c'est, au contraire, l'exposer à une plus grande vulnérabilité, à sortir des capitaux et à être à la remorque du développement technologique et commercial extérieur.

• (16 h 50) •

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. Laplante. On va passer au député de Mégantic.

M. Bolduc : Merci, M. le Président. Bonjour. Ça me fait plaisir de vous écouter sur les enjeux. Et vous nous parlez de changement des habitudes de consommation, puis je pense que c'est un enjeu beaucoup plus large que le sujet d'aujourd'hui. J'aimerais bien ça m'étendre sur tout ça, mais il va falloir faire un petit point de focus, et un des points qu'on a aujourd'hui à faire face, c'est le fait que l'industrie automobile et ses détaillants, les vendeurs d'automobiles, en fait, sont un peu contre l'ensemble du projet pour toute une série de raisons. Et est-ce que vous avez... Parce qu'une fois qu'on a, disons, les acteurs dans le milieu qui sont un peu réticents vous savez que ça crée déjà là, par définition, un frein assez important.

Donc, ça, c'est ma première question : Est-ce que vous avez des idées sur cette dimension-là?

Une voix : ...

M. Laplante (Robert) : Essentiellement, les réticences des concessionnaires, et y compris celles des manufacturiers, sont compréhensibles. L'attachement au statu quo est toujours la première option, O.K.?

L'intervention de l'État en ces matières est nécessairement bousculante, et il n'y a pas d'autre argument à invoquer pour vaincre ces résistances-là que celui de l'intérêt public et du bien commun. Alors, c'est certain que les

contraintes législatives obligent des changements dans les pratiques d'affaires, vont obliger à repositionner les stratégies de marché, mais en même temps c'est au nom de la volonté collective exprimée de mener une lutte victorieuse aux changements climatiques que se justifie cette bousculade, si on peut parler d'une bousculade, encore qu'il n'y a rien de particulièrement radical dans ce qui est envisagé. Les États-Unis, qui ne sont pas particulièrement un modèle d'économie dirigiste, ont connu des initiatives qui ont du succès. Alors donc, ces résistances-là, probablement qu'on les aurait rencontrées, et c'est fort probable qu'elles ont été rencontrées en Californie ou ailleurs où ce type de loi est mis en vigueur.

Alors, les résultats observables nous permettent de penser qu'il n'y a pas de fondement, autre que l'attachement au statu quo, à cette résistance.

M. Bolduc : ...avez parlé de bonus malus, puis là on a un petit problème d'enjeu, parce que le bonus, il est essentiellement dans les périmètres urbains, dans les endroits où la densification, les petites distances, la disponibilité des équipements... et le malus, il est principalement dans les régions, où les gens ont besoin d'équipements plus lourds, plus importants pour vivre, pour faire de l'agriculture, travailler dans la forêt, etc.

Est-ce qu'on ne fait pas face ici à une contradiction où on dit : Les gens en campagne, on va vous pénaliser? Je prends ça un peu cru, mais l'interprétation que j'en fais, c'est ça : Les gens en campagne, vous dépensez de l'essence pour rien, payez pour, on va vous pénaliser par-dessus pour être sûr que vous allez être perdants à la fin de la journée, puis, les gens en ville, on va les subventionner, on va les aider puis on va réduire leurs coûts d'opération, puis on va vous féliciter de vivre dans un milieu qui est complètement non naturel. Ça a l'air un peu étrange quand on étend ça comme ça. J'aimerais vous entendre là-dessus.

M. Laplante (Robert) : Bien, écoutez, loin de nous l'idée de faire porter aux ruraux le poids économique et environnemental de leurs propres choix.

C'est évident qu'un malus peut être pondéré et tenir compte d'un certain nombre de circonstances. On le fait déjà avec les droits d'immatriculation puis la taxe sur l'essence. Bon, c'est tout à fait pensable. Il y a des techniques qui nous permettraient de régler ça rapidement. Le vrai drame pour les ruraux, ce n'est pas d'être éventuellement exposés aux effets pervers d'un malus. Le vrai drame pour les ruraux, c'est de n'avoir aucune alternative de transport collectif digne de ce nom. Avez-vous déjà essayé d'aller en Gaspésie en autobus? C'est une aberration, c'est une véritable aberration. Les Gaspésiens ont peu d'alternatives, pour ne pas dire pas d'alternative, pratiquement, pour circuler dans la péninsule gaspésienne et surtout pour en sortir. Alors, c'est un exemple intéressant où on voit bien que l'auto solo ou ce qu'un des premiers à lever le débat là-dessus, Ivan Illich, avait appelé le monopole radical de la voiture crée un effet de maldéveloppement.

Il faut, pour pouvoir pondérer convenablement l'effet d'un malus dans les milieux ruraux... c'est d'offrir une alternative à la voiture, c'est donc d'établir un vrai réseau de transport collectif digne de ce nom, et, de ce fait, ça nous permettrait une meilleure équité dans les chances de développement, parce que l'absence d'infrastructure de transport collectif est une entrave au développement économique. Et ça, c'est l'élément sur lequel il faut revenir continuellement. Ce n'est pas seulement que pour des raisons écologiques qu'on doit faire une infrastructure de transport collectif digne de ce nom, c'est parce qu'il y a une injustice fiscale grave à ne pas le faire parce que ce sont les habitants des régions non desservies qui doivent assumer des frais cachés, au fond, qui les pénalisent de vivre là où ils ont choisi de vivre.

Alors donc, on ne peut pas trancher la question du bonus malus en le tout et le rien et l'urbain et le rural, il faut le situer précisément dans une vision globale de l'offre de transport.

Le Président (M. Bérubé) : Alors, avec 2 min 22 s à faire, la députée de Richmond.

Mme Vallières : ...M. le Président. C'était dans le même sens que mon collègue, en fait. Je trouve qu'il y a une certaine dichotomie, parce que, d'un côté, vous nous dites que, selon vous, ça ne va pas assez loin, ce qui est proposé, mais on est dans un changement de culture, n'est-ce pas, et ça demande du temps, mais, de l'autre côté, vous voudriez que tout aille très vite pour un changement de comportement quant au mode de transport collectif et actif dans nos régions. Ce n'est pas nécessairement aussi simple que ça. D'où la nécessité, selon moi, d'aller chercher des modes de solution pour l'auto solo aussi, encore, tout en étant quand même très d'accord avec vous qu'il faut chercher à améliorer la facilité interrégionale ou intermunicipale même dans nos régions, effectivement. Alors, j'appuie mon collègue là-dessus aussi.

Donc, il est très difficile, selon moi, comme défenderesse des régions, d'évaluer vos propositions parce que ça va à l'encontre même de... Je suis là pour représenter les gens. Puis je pense que ça serait une augmentation du coût, alors qu'on veut faire de l'occupation du territoire aussi un des objectifs. Et les gens sont quand même très prêts à avoir ces véhicules zéro émission en région. Les milieux sont déjà aussi très organisés avec les bornes de recharge. On le fait de plus en plus, à tout le moins.

Et sinon, avant de terminer, M. le Président, je voudrais tout simplement saluer le fait que vous indiquez à la page 15 de votre document que vous avez pu noter, selon des spécialistes, que c'est une course à obstacles véritable quand on veut se procurer un véhicule zéro émission au Québec. Et, juste pour faire un lien avec l'intervention que j'avais faite avec les gens des concessionnaires automobiles, alors que je renotais que plusieurs personnes m'avaient dit qu'ils s'étaient vu limiter l'offre quand ils ont visité un concessionnaire... alors, je suis bien heureuse de voir que vous mentionnez également que, de crainte de ne pouvoir y répondre, les concessionnaires même vont jusqu'à ne pas les offrir. Et voilà donc, peut-être, que la proposition qu'on arrive avec le projet de loi pourrait peut-être partir la roue dans le bon sens, comme on dit. Alors, merci.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. Ça termine votre bloc. Il nous restait une vingtaine de secondes. Nous passons à l'opposition officielle, au député de Terrebonne.

M. Traversy : Merci, M. le Président. M. Laplante, M. Bourque, merci pour la présentation de votre mémoire. Vous avez su capter notre attention dès le départ. Je pense que vous êtes enthousiasmés, d'une part, de voir l'initiative d'un projet de loi zéro émission, mais en même temps vous voulez contribuer à son amélioration. Et vous avez passé quelques minutes à nous cibler peut-être quelques éléments qui pourraient être améliorés. J'aimerais donc passer, moi aussi, quelque temps avec vous pour essayer de développer davantage ce qui a été émis en introduction.

Tout d'abord, vous avez des inquiétudes en ce qui a trait à l'échéancier. On en parlait avec la Fondation David-Suzuki juste un petit peu plus tôt. 2018 pour commencer à accumuler, là, les crédits obligatoires vous semble trop proche de l'atteinte de l'objectif de 2020, de 100 000 véhicules électriques. Dites-moi donc à ce moment-ci qu'est-ce que vous proposeriez au ministre pour avoir un échéancier qui à vos yeux serait souhaitable ou plus réaliste dans l'atteinte de ces objectifs-là.

• (17 heures) •

M. Laplante (Robert) : Bien, écoutez, en matière de réalisme, ça se mesure d'abord à la volonté, c'est-à-dire qu'on pourrait procéder dès 2017 et devancer l'échéancier. Ça nous donnerait de meilleures chances d'atteindre un objectif qui est déjà ambitieux, très, très ambitieux et pour lequel, si le raisonnement que nous avons soutenu dans ce mémoire est exact, les moyens apparaissent insuffisants.

Alors donc, il faut commencer le plus tôt possible et le plus fort possible pour profiter d'une conjoncture qui peut être pour le Québec éminemment favorable. Il y a, dans l'enjeu du transport, une occasion de développement exceptionnelle pour le Québec et il faut s'assurer qu'on a tous les moyens de saisir cette occasion-là en agissant avec cohérence. Et donc le plus vite on va mettre en place les mesures, le mieux on va disposer l'ensemble des acteurs pour s'inscrire dans le cadre global des actions et des échanges associés à l'engagement du Québec de respecter sa cible et de se conduire en conformité aux engagements de COP21.

M. Traversy : C'est bien noté. Merci beaucoup. Vous dites également dans votre introduction que, bon, il y a toute la question des crédits et des redevances qui a attiré votre attention à l'égard de ce projet de loi là, et je dois vous avouer que nous aussi, donc, on a porté une attention particulière à ce chapitre, le chapitre II.

Les éléments, les cibles, les seuils, tout doit être fait éventuellement par règlement, selon la lecture que nous faisons du projet. Si j'entends bien votre argumentation, il serait beaucoup plus pertinent, ou, en tout cas, du moins, plus transparent, ou plus rassurant d'avoir des chiffres dans le projet de loi plutôt que de laisser une marge de manoeuvre discrétionnaire à des règlements qui présentement ne sont pas inscrits à l'intérieur du document auquel nous sommes conviés autour de cette table aujourd'hui.

M. Laplante (Robert) : Ce serait très certainement plus transparent, plus facile de comprendre la portée de la législation et ce serait aussi nettement plus méthodique. Nous saurions là véritablement mieux comprendre si les finalités, les objectifs sont bien servis par non pas seulement la liste des moyens, mais par leur cohérence, par la systématité des moyens qu'on déploie.

L'approche réglementaire a souvent l'inconvénient d'émettre les questions et de faire des enjeux globaux des solutions ponctuelles, au cas par cas. Alors, plus la législation sera précise, moins il y aura de risques de glissement dans des considérations singulières qui peuvent se glisser à tout moment dans la réglementation elle-même.

M. Traversy : Profitons donc de ce temps privilégié que nous avons pour tenter de voir avec le gouvernement, la deuxième opposition, l'opposition officielle qu'est-ce qui serait des cibles ou des seuils de niveau audacieux, pour vous. Parce qu'on parle beaucoup d'audace. On est tous de bonne volonté autour de cette table, mais des fois l'interprétation que nous faisons des mots peut diverger, dépendamment des partis auxquels nous sommes associés, et, de votre point de vue extérieur de l'Assemblée nationale, je trouve judicieux d'avoir, peut-être, un seuil, une cible, une projection de ce qui pourrait être souhaité dans le cadre d'un projet de loi comme le 104, que nous étudions cet après-midi.

M. Laplante (Robert) : Nous pensons que l'audace est à appliquer ici, dans les moyens. Quant aux objectifs, les cibles de réduction, les objectifs, c'est déjà ambitieux.

Le problème, c'est qu'il faut avoir les moyens de son ambition, et nos recommandations vont dans ce sens-là. Et il faut que les moyens soient en proportion des efforts requis par les cibles qu'on se donne, et ces efforts-là sont à mesurer en fonction, je l'ai dit tantôt, des obligations que nous nous sommes faites collectivement quand le Québec a souscrit aux objectifs de COP21.

Si nous voulons atteindre la cible globale, il faut s'assurer que nos moyens nous permettent véritablement d'agir en conformité avec nos intentions.

M. Traversy : Donc, je comprends que c'est la volonté qui est, je pense, la volonté politique derrière les chiffres et les actions qui seront mentionnés en commission à la fois pour les crédits, les redevances ou le registre de déclarations des constructeurs automobiles, donc d'avoir un peu plus d'éclaircissements écrits et précis et donc redonner un peu plus de substance, peut-être, au texte, là, qui est étudié et qui sera davantage étudié tant à la fois au salon bleu qu'en étude de crédits un peu plus tard, là, dans nos processus législatifs.

Vous demandez également si vous trouvez pertinent qu'on puisse également mettre des cibles de projection de voitures électriques pour 2025. Donc, comme la Fondation David-Suzuki nous l'a proposé il y a quelques minutes afin de, peut-être, mettre un peu plus aussi de projections d'avenir au-delà de 2020, puisque les échéanciers sont très courts, c'est une question que je voulais voir avec vous : Est-ce que c'est quelque chose qui vous rendrait plus à l'aise...

M. Laplante (Robert) : Bien, fondamentalement, il faudrait faire autrement, et c'est l'imagination que ça prend maintenant pour accroître... Ce n'est pas toujours de faire plus, c'est de le faire autrement et de le faire avec une révision des façons de faire qui nous permet d'innover. Et, entre autres, dans la formule, le calcul que nous avons proposés dans ce mémoire, il est possible d'arriver à une solvabilisation de la demande, par exemple, qui va être nettement plus efficace et qui n'exige pas des moyens faramineux. Ça exige des moyens judicieux. Ce n'est pas la même chose. Et, dans ce cas-là, un usage de la TPS et de la TVQ négocié permettrait de bonifier singulièrement la prime. L'application d'un seuil à une première tranche de 35 000 \$ compenserait plusieurs des éléments de réticence de marché quant au prix du véhicule, et finalement, aussi, bien sûr, l'application temporaire, le temps qu'on puisse mesurer et atteindre le premier objectif, permettrait, dans ce cas-là, à l'État du Québec d'agir à coût neutre mais au terme du processus. Il faut le déployer pour que ça donne ses fruits. Et donc, dans ce cas-là, il faut combiner les moyens.

Et vous avez mentionné... on a attrapé une bribe des échanges avec nos prédécesseurs tantôt sur le rôle du gouvernement fédéral. Voilà un exemple. La suspension de la TPS dans le cas d'un programme bonus malus aurait des effets intéressants, et c'est vraiment la moindre des choses que nous pouvons demander à l'État fédéral.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, M. Laplante. On poursuit les échanges cette fois avec le député de Masson, qui représente la deuxième opposition.

M. Lemay : Merci, M. le Président. Merci, M. Laplante, d'être ici avec nous, M. Bourque. Bien content de vous voir. Vous savez, vous mentionnez depuis tout à l'heure, là, que les 8 000 \$, là, que l'État fournit, ce n'est pas suffisant, que vous mettriez d'autres avantages et vous avez aussi mentionné que, dans le fond, vous êtes contre l'auto solo puis vous êtes pour le transport en commun.

Puis là je veux juste aller dans la réflexion avec vous, là, un peu pour savoir, en fait, si on stimule l'achat de véhicules électriques comme ça, mais alors on... Admettons, si on prend le même dollar, le même 8 000 \$ ou plus que vous voulez mettre, là, puis qu'on le mettrait à 100 % dans le transport en commun, de surcroît un transport en commun électrique, tant qu'à y être, ça ne serait pas, à ce moment-là, la solution optimale? Je vous écoute.

• (17 h 10) •

M. Laplante (Robert) : Bien, tout d'abord, on n'est pas contre l'auto solo. Ce que nous avons dit, c'est qu'il faut en revoir la place et l'usage dans nos stratégies de transport et dans l'offre de transport.

Alors, ce n'est pas demain la veille qu'on va faire disparaître la voiture. Mais c'est évident que, si nous réfléchissons en termes d'efficacité économique des moyens mis en place, l'investissement dans le transport collectif est très nettement plus structurant parce que nous produisons le matériel ici. Quand nous allons acquérir des voitures électriques, nous allons exporter. La richesse est en Corée, est au Japon, est ailleurs quand, nos 400 000 véhicules que nous achetons, nous n'en produisons pas. Donc, ça a un effet moins structurant dans l'économie du Québec.

L'acquisition du véhicule individuel va permettre d'améliorer le budget des ménages, d'améliorer leurs bilans carbone, sans doute, mais ça n'aura pas le même effet structurant qu'un investissement dans le transport collectif. Alors, évidemment, ce serait trop simple d'opposer l'un à l'autre. L'idée, c'est de combiner ces deux actions, ces deux registres-là dans des relations de complémentarité et de mettre les accents et les priorités aux bons endroits.

M. Lemay : ...dit. J'arrive d'une conférence, là, où c'est qu'on a parlé beaucoup de la voiture autonome, et puis là, on... bon, d'autant plus que, les nouvelles technologies de voiture autonome, on s'entend qu'elles tendent à être toutes en voiture électrique. Donc là, la question qui se pose, c'est si... parce qu'on sait qu'une voiture est stationnée 95 % du temps.

Donc, si un investisseur québécois décidait d'investir dans une flotte de voitures autonomes électriques et l'offrirait pour aller faire, en fait, un genre d'autopartage, là, pour aller chercher les personnes et les amener vers des pôles de transport en commun, est-ce que vous croyez un peu que ça pourrait être aussi une alternative structurante pour notre économie québécoise de plutôt miser dans cette filière?

M. Laplante (Robert) : Bien, écoutez, je ne sais pas, en particulier dans ce cas-là, quelles sont les possibilités et les limites de cette technologie, là, ça fait rêver plusieurs, bien sûr, mais il est évident, par exemple, et en particulier pour la desserte des territoires faiblement peuplés que les solutions intermodales, c'est-à-dire qui permettent de passer du transport collectif à l'autopartage ou à l'auto à la demande, etc., sont des solutions porteuses d'avenir, parce que pour beaucoup de personnes il n'est pas requis d'utiliser la voiture plus que le temps de déplacement d'un point a à un point b une ou deux fois par jour. Donc, le 5 % d'utilisation, c'est une avenue.

Donc, l'auto solo pourrait être encore une place, mais peut-être que ce n'est pas un investissement pour un ménage. L'investissement pensé dans un cadre de politique publique viserait peut-être à encourager et soutenir le développement d'une flotte de véhicules comme ceux-là, par exemple. C'est ce que nous voulons évoquer quand on dit qu'il faut recombiner les usages et revoir la place des solutions de transport pour la desserte d'un territoire et pour diverses catégories de la population.

M. Lemay : Parfait. M. le Président, on a combien de temps encore?

Le Président (M. Bérubé) : 1 min 50 s.

M. Lemay : 1 min 50 s. M. Bourque avait peut-être un commentaire à faire. Il reste très peu de temps. Après ça, vous avez terminé. Allez-y.

M. Laplante (Robert) : Oui.

M. Bourque (Gilles L.) : Bien, moi, je préciserais que notre proposition en termes d'aider financièrement les acheteurs de véhicules électriques permettrait de bonifier l'aide financière à un coût moindre pour l'État grâce aux deux volets qu'on propose, donc un volet gouvernemental qui serait l'élimination des taxes de vente avec une contribution du fédéral et, d'autre part, le bonus malus, qui permettrait de faire payer l'aide financière, donc le bonus, par ceux qui achètent des autos fortement consommatrices d'essence.

Donc, je pense que ça serait une solution particulièrement avantageuse pour améliorer le côté demande de véhicules électriques.

M. Lemay : Parfait. 40 secondes, peut-être? 30 secondes?

Le Président (M. Bérubé) : 43, si vous voulez.

M. Lemay : 43. Bon, d'accord. Puis aussi vous avez mentionné, là, à la page 17 de votre mémoire, là, que la Corporation des concessionnaires d'automobiles, ils misent beaucoup sur la mise au rancart.

Est-ce qu'en plus de ça ça ne pourrait pas être aussi une autre avenue si on mettait cet incitatif-là supplémentaire, la mise au rancart? Parce que vous ne l'avez pas mentionné dans votre commentaire.

M. Bourque (Gilles L.) : Oui, c'est quelque chose qui pourrait s'ajouter, là, comme avait fait l'AQLPA, qui gérait ce programme-là auparavant, qui offrait 1 500 \$ pour mettre au rancart une auto. Nous, on propose de bonifier ça à 2 500 \$, encore une fois, géré par l'AQLPA, qui avait fait un travail formidable à ce niveau-là.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. Ça se termine là-dessus. Je vous remercie de votre contribution au débat. Je vais suspendre, le temps de laisser la place à MM. Lanoue et Mousseau pour la prochaine présentation. Merci.

(Suspension de la séance à 17 h 16)

(Reprise à 17 h 17)

Le Président (M. Bérubé) : Alors, je souhaite la bienvenue aux représentants de la Commission sur les enjeux énergétiques du Québec. Je vous demande de bien vouloir d'abord vous présenter ainsi que les personnes qui vous accompagnent, s'il y a lieu. Je vous rappelle que vous disposez de 10 minutes pour votre exposé. Par la suite, nous procéderons à la période d'échange avec les membres de la commission. La parole est à vous.

Commission sur les enjeux énergétiques du Québec

M. Lanoue (Roger) : Merci beaucoup, M. le Président. Alors, je vais prendre les premières cinq minutes, et mon collègue Normand Mousseau prendra les deuxièmes.

Je suis Roger Lanoue, économiste. J'ai passé quelque 32 ans chez Hydro-Québec et dont les dernières années c'était comme vice-président Recherche, planification stratégique jusqu'en 2004, et puis mon collègue Normand Mousseau est physicien de formation, maintenant professeur titulaire de chaire à la Faculté de physique à l'Université de Montréal et, entre autres, écrivain. Il a publié quelques bouquins sur les questions énergétiques. Et puis effectivement nous avons eu l'honneur de coprésider la Commission sur les enjeux énergétiques du Québec, qui a soumis son rapport en février 2014, donc, il y a déjà deux ans et demi.

Alors, merci bien de nous inviter. Je saute dans le sujet, étant donné le temps imparti. Alors, le titre et l'intention du projet de loi qu'on a devant les yeux vont dans la bonne direction, mais, d'après nous, ce projet de loi suggère une vision un peu trop étroite de ce que devrait être un véhicule zéro émission et laisse en plan les aspects les plus importants d'une politique de transport qui devrait viser à réduire de manière durable les émissions de gaz à effet de serre dans ce secteur tout en appuyant le développement économique du Québec. D'ailleurs, la discussion que vous venez d'avoir avec les gens de l'IREC va dans ce sens.

Selon le dernier inventaire québécois des émissions de gaz à effet de serre, le secteur des transports envoie quelque 43 % des GES au Québec, tous modes de transport confondus, 34 % si on ne tient compte que du transport routier et 22 % si on ne regarde que les véhicules de promenade et les petits camions, là, donc ce que certains ont appelé les voitures solos tout à l'heure. Ces chiffres montrent l'importance d'agir dans les voitures et les camions légers, qui émettent la moitié des gaz à effet de serre du secteur transport, mais ils montrent aussi qu'il faut éviter une approche trop étroite si on veut réellement réduire de manière importante les gaz à effet de serre dans ce secteur. C'est pourquoi le projet de loi n° 104 devrait être élargi, selon nous, dans sa vision et son application afin d'en augmenter l'impact ainsi qu'accélérer l'atteinte des objectifs.

Dans un premier temps, il ne semble pas y avoir de raison de limiter l'application de la loi aux automobiles et camions légers. On a une bonne occasion de forcer également la main aux constructeurs de motocyclettes, véhicules récréatifs, etc., et même, éventuellement, aux poids lourds en ajustant, bien sûr, les cibles et les seuils de vente minimums à ces secteurs.

• (17 h 20) •

Aussi, la loi pourrait favoriser en priorité le remplacement de véhicules qui font le plus de kilométrage, afin d'augmenter l'impact, des véhicules à faibles émissions. Mieux vaut remplacer un véhicule qui va faire 30 000 ou 75 000 kilomètres par année que 4 000 kilomètres par année.

Et donc, les recommandations, je les répète — vous les avez dans le mémoire, là : étendre l'application de la loi à l'ensemble des véhicules particuliers, en particulier les motocyclettes, les véhicules récréatifs; étendre l'obligation aux flottes de véhicules, taxis, véhicules commerciaux; moduler les crédits en fonction du kilométrage parcouru par le véhicule afin d'amplifier l'effet de la voiture à faibles émissions sur les gaz à effet de serre; et étendre l'application sur l'ensemble des véhicules lourds éventuellement, incluant les poids lourds et les autobus.

Un deuxième bloc, c'était sur éviter les choix technologiques, parce que, malgré son titre, la loi ne se contente pas d'augmenter le nombre de véhicules automobiles à zéro émission, elle impose une solution technologique dont personne ne sait si à long terme elle sera la seule ou la meilleure. C'est pourquoi il serait préférable de laisser à chaque fabricant le choix de sa ou ses technologies en imposant, par exemple, que l'énergie puisse faire fonctionner le véhicule, doit émettre zéro gaz à effet de serre ou autres polluants, ou presque, sur l'ensemble de sa filière de production. Cela signifie, par exemple, qu'une voiture fonctionnant à l'hydrogène produit par du méthane ne serait pas acceptable mais que, si le constructeur déploie des infrastructures pour la production d'hydrogène à partir de l'hydrolyse de l'eau, il peut l'inclure.

Une telle approche facilite donc l'innovation et les solutions alternatives. Voilà. Je passe la parole à Normand Mousseau.

M. Mousseau (Normand) : Donc, une recommandation importante aussi, c'est de ne pas viser les automobiles comme telles, mais de viser vraiment les individus, la mobilité des individus, et ça, ça veut dire ouvrir un peu la porte à une façon d'accorder les crédits qui va vraiment se poser une question là-dessus. Donc, c'est pour ça qu'il faut penser les changements qui doivent se faire dans le secteur des transports et pas seulement, si on veut, calquer la situation actuelle et la projeter en disant : Voici ce qu'on aura dans cinq ans, 10 ans, 20 ans.

On en a parlé tout à l'heure, on est en train de revoir complètement la façon de penser le mode de transport, la façon dont on va se transporter, les voitures, Uber et autres services. Donc, on doit inclure ça. Et une façon de le faire, ça serait de dire : Est-ce qu'on pourrait accorder des crédits aux constructeurs en fonction du nombre de kilométrages qui permettent de déplacer ou de diminuer dans le secteur, dans les émissions de gaz à effet de serre... les véhicules à émissions de gaz à effet de serre? Ça veut dire quoi, par exemple? Si un constructeur est capable de déplacer des gens de la voiture vers le vélo, mode de transport actif, il pourrait créditer ces kilomètres-là. Donc, même s'il ne vend pas des voitures électriques, s'il vend moins de voitures à essence en favorisant plus de déplacements en vélo, bien, voilà une façon d'atteindre nos cibles qui n'impose pas l'achat d'une voiture. Donc, c'est une façon de le contourner un peu puis d'élargir la façon de penser.

Donc, c'est pour ça qu'il nous apparaît important de permettre aux constructeurs d'arriver avec des solutions alternatives. Par exemple, comme parlait Roger Lanoue, si on favorise... et de dire : Un constructeur va s'associer, par exemple, avec une flotte de taxis et va être capable d'électrifier l'entièreté des taxis à 75 000 kilomètres par année, bien, il y a des crédits là, parce que, s'il vend la voiture comme deuxième voiture à quelqu'un en banlieue qui fait 5 000 kilomètres par année, bien, il n'y a pas grand intérêt à avoir une telle voiture. Donc, dans une recommandation, ce serait d'accorder des crédits aux entreprises en fonction des kilométrages réduits par des voitures à essence, par des moyens de transport à émissions de gaz à effet de serre.

Finalement, il y a quelques petits aspects, là, pour donner un peu de mordant à la loi, qui a quelques lacunes. Bon, par exemple, il n'y a pas de définition de «constructeur automobile». Ça pose problème. Les seuils nous apparaissent élevés. Donc, pourquoi 4 500 véhicules? Si on veut ouvrir ça, on pourrait réduire ces seuils-là de manière importante, surtout si on veut l'ouvrir à d'autres modes de transport. Augmenter le niveau des amendes, qui nous apparaissent un petit peu légères. Ramener les processus d'évaluation à une base annuelle pour forcer un changement plus conséquent, plus rapide. On a parlé que 2019, c'était loin. On pourrait ramener ça. Il faut assurer le maximum de divulgation. Ici, on mentionne, dans le projet de loi, des données qui vont rester au niveau du ministère. Donc, il faudrait que tout soit sur la table, que toutes les données soient ouvertes et clarifier, évidemment, les objectifs, qui pour le moment laissent beaucoup de place à la réglementation, et beaucoup de ces détails-là devraient être remis dans le projet de loi.

Donc, avec ça, il nous semble que le projet de loi pourrait être renforcé de manière importante, mais aussi ouvrir et moderniser, c'est-à-dire ne plus s'appuyer sur une technologie ou une voiture, mais cibler ce qu'on veut vraiment cibler, c'est le transport des individus et après ça le transport des marchandises.

Donc, en terminant, on voudrait remercier, donc, la commission de nous avoir invités à présenter ce mémoire.

Le Président (M. Bérubé) : Merci, MM. Mousseau et Lanoue. On va commencer la période d'échange, et je cède la parole au ministre.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Bonjour, messieurs. Merci pour votre présentation ainsi que votre mémoire.

Quelques questions. La question d'y aller par mesure de kilométrage. Alors, quel système proposez-vous pour mettre en oeuvre cette façon d'appliquer une loi?

M. Mousseau (Normand) : Je pense que, dans la première partie, évidemment, garder le crédit tel qu'il est proposé mais rajouter la possibilité d'avoir un crédit si, donc, le constructeur... Donc, c'est au constructeur de pouvoir faire la preuve qu'il fait un déplacement.

M. Heurtel : J'essaie de comprendre la mise en oeuvre. Vous savez, nous, notre défi... vous, vous proposez, nous, on doit mettre en oeuvre.

Une voix : Oui. C'est toujours plus facile de proposer.

M. Heurtel : Alors, c'est souvent là que des fois les meilleures intentions frappent des écueils. Alors, moi, j'essaie de comprendre comment ça s'opérationnaliserait, ça, comment on compte le kilométrage de chaque véhicule qui roule au Québec.

M. Lanoue (Roger) : Il ne s'agit pas de compter chacun... Ça serait nécessairement la responsabilité du constructeur de faire affaire, sans doute, avec ses concessionnaires pour trouver une modalité par laquelle, au fur et à mesure que s'additionnent les 10 000 kilomètres, il y a un rapport, et le consommateur, lui, aussi aurait un avantage, sans doute, à faire son rapport de quelque façon. Il y a quelque chose d'imaginable à ce niveau-là, là. Si moi, je fais 75 000 kilomètres plutôt que 5 000 et que j'ai un certain avantage financier, aussi petit soit-il, de faire le rapport à je ne sais pas qui chez Toyota, bien, je vais le faire, etc. Et Toyota, de leur côté, aurait, dans ce cas-là, avantage à aller chercher les crédits en conséquence des rapports. Mais, évidemment, je ne dis pas qu'il n'y a pas de difficulté, mais c'est certainement imaginable.

M. Mousseau (Normand) : On a certainement des données sur les moyennes kilométriques des voitures, donc on connaît la moyenne. Et, à partir de là, on peut décider d'accorder un crédit quand on peut démontrer qu'on va avoir des flottes qui sont deux, trois, quatre fois la moyenne du kilométrage.

M. Heurtel : O.K. Vous avez accès à des moyennes kilométriques?

M. Mousseau (Normand) : Bien, je veux dire, si on regarde les données, il y a des données qui sont disponibles au niveau du gouvernement fédéral, au niveau de la SAAQ.

M. Heurtel : O.K. Sur les 5 millions de véhicules qui roulent au Québec?

M. Mousseau (Normand) : Sur les moyennes, et on a des estimations des moyennes basées sur les ventes de carburant, les déplacements en moyenne.

M. Heurtel : Donc, comment les crédits seraient répartis si c'est des moyennes?

M. Mousseau (Normand) : Non, mais, je veux dire, si on a la moyenne, si, par exemple, on sait qu'en moyenne une voiture chez un particulier fait 20 000 kilomètres par année, O.K., ou 16 000, ou quoi que ce soit... Donc, si une compagnie veut aller chercher un crédit supplémentaire, il faut qu'elle puisse montrer que, par exemple, elle a ciblé la vente chez des flottes, chez des utilisateurs qui se démarquent de la moyenne de manière importante, en fournissant, à ce moment-là, des données solides sur ces moyennes-là ou encore on met en place des mesures, par exemple, de partage et, en fait, on revient à la même chose. Si on est capable de s'associer ou de fournir... ou le constructeur s'associe pour fournir un service de partage ou la voiture, à ce moment-là, plus utilisée, bien, il peut montrer qu'il y a un kilométrage supplémentaire. Donc, ça peut être ça. Ça peut être de soutenir... Si un constructeur s'associe avec un transporteur en commun pour fournir une addition de transport en commun, on a à avoir accès aux kilométrages qui sont utilisés là, et il y a, à ce moment-là, moyen d'aller récupérer des crédits.

M. Heurtel : Ce qu'on regarde présentement, c'est... puis, justement, le cadre réglementaire est encore à déterminer. On a déjà dit clairement, puis on a mis beaucoup d'informations sur notre site Internet, bon, qu'on s'inspire notamment de ce qui existe déjà en Californie et de l'ensemble des législations, aux États-Unis, dans les États américains qui l'ont adopté, qui ressemblent presque toutes à ce qui se passe en Californie.

La question des flottes. C'est déjà quelque chose qu'on veut regarder, les services d'autopartage, les flottes. Est-ce que vous avez des idées sur comment calculer, comment les intégrer, comment justement donner la bonne valeur à des flottes? Prenons Téo Taxi, par exemple, prenons justement des services d'autopartage. Comment leur donner, justement, une valeur équitable dans un système comme celui qu'on propose?

• (17 h 30) •

M. Mousseau (Normand) : Bien, c'est pour ça. Via ce genre de crédits additionnels basés sur les kilomètres, à ce moment-là, je veux dire, si un constructeur vend une voiture qui est la troisième voiture en banlieue, je veux dire, quel est l'intérêt, pour le Québec, réel, quel est l'intérêt pour les émissions de gaz à effet de serre? Il est très faible. Donc, il n'y a pas de gain réel ou significatif, alors que, si...

M. Lanoue (Roger) : Surtout, dans le cas de flottes, généralement, il y a une organisation, et l'organisation peut très bien cumuler quel est le nombre de kilométrages faits par la flotte des 142 véhicules que je m'adonne à avoir dans ma flotte de taxis, ou pour mon entreprise, ou peu importe, là. Je suis capable de faire ça, ça s'organise. Et, si j'ai un avantage à faire ce rapport-là et qu'il y a des avantages plus importants que pour 142 véhicules qui seraient des deuxièmes ou troisièmes véhicules en banlieue qui servent relativement peu, bien, tout le monde y gagne, là, certainement en termes d'atteinte d'objectifs de gaz à effet de serre du secteur des transports du Québec.

M. Heurtel : Vous voulez intégrer les poids lourds et puis aussi la question, bon, des années. Bon, vous êtes conscients qu'avec ce qu'on propose présentement on commencerait à compter dès maintenant. Le seuil, le fameux seuil 2018, compte les années modèles 2016, 2017. Alors...

M. Mousseau (Normand) : Oui, mais on va faire le...

M. Heurtel : Si je peux juste terminer, monsieur.

M. Mousseau (Normand) : Pardon.

M. Heurtel : L'idée, c'est donc qu'il y a quand même une prise en compte d'autres années que l'année 2019. Là, je veux juste être sûr que... parce que vous avez dit : Bon, ça commence juste en 2019. Mais il y a quand même une période qui fait en sorte qu'on compte d'autres années dans le total. Puis, lorsque vous parlez d'intégrer les poids lourds... moi, j'ai parlé à beaucoup de fabricants, puis la technologie ne semble pas être là au moment où on se parle. Alors, quand vous dites : Intégrer les poids lourds... Parce que, quand on regarde présentement, un des grands enjeux des constructeurs, c'est la taille de la batterie et que, peu importe comment on alimente la batterie, que ça soit l'hydrogène ou d'autres sources, la taille de la batterie et son poids, plus on agrandit le véhicule, créent une problématique, et donc il y a une certaine limite de l'efficacité qu'on va chercher.

Alors, quand vous dites : Intégrer, inclure les poids lourds, j'essaie de comprendre à quels poids lourds vous faites référence.

M. Lanoue (Roger) : Enfin, sur la partie poids lourds — je vais te laisser la première partie de la question — sur la partie poids lourds, évidemment, ça ne peut pas être les technologies électriques telles qu'on les connaît actuellement, il faut que ce soit autre chose, d'où l'option de l'hydrogène, par exemple, parce que l'hydrogène peut être compacté de façon analogue au gaz naturel ou au propane actuellement. Donc, ça se fait sans le poids des batteries. Il faut que ce soient des technologies plus de ce type-là. Et puis, dans la mesure où il serait exact... Selon ce que je connais, là, il y a une technologie, à Blainville, qui se développe, basée sur l'hydrolyse de l'eau à partir de l'électricité, relativement efficace. Et donc ça permettrait, sur une technologie québécoise, d'utiliser l'électricité mais via l'hydrogène directement, et ça, ça serait éventuellement applicable pour les poids lourds ou les autobus, etc.

Le Président (M. Bérubé) : Alors, on a une question du député de Mégantic d'abord et ensuite la députée de Richmond.

M. Bolduc : Merci, M. le Président. Je voudrais élaborer un peu plus sur la question du ministre en regard du kilométrage parcouru. C'est intéressant, puis je vais vous donner deux exemples, puis l'objectif, c'est bien plus d'essayer de comprendre où il faudrait mettre ça, là. C'est compliqué un peu. J'étais l'heureux propriétaire de deux Volkswagen TDI, pour être très écologique, qui faisaient moins de six litres aux 100 kilomètres et je me suis ramassé, comme 11 millions de mes compatriotes, dans une situation assez embarrassante en image totale. Donc, de vouloir réduire la consommation n'a pas toujours l'effet escompté, et j'en suis une preuve vivante.

Et, de l'autre côté, quand vous nous dites : Accorder des crédits aux entreprises qui réduisent le kilométrage parcouru par des solutions à émission zéro, est-ce que ça veut dire qu'on va subventionner Bixi à Montréal pour louer des bicycles? Parce qu'ils ont pas mal une solution zéro, eux autres. Bien, vous voyez, il y a deux extrêmes ici de situations où on utilise, si on veut, des technologies ou des solutions, puis, comme je vous dis, si on met une législation en place, on risque de se ramasser avec des effets différents de ceux qu'on s'attend. Ça, c'est le premier point.

Le deuxième point, si on parle des véhicules lourds, puis vous parliez d'hydrogène tout à l'heure, la technologie, on n'est pas rendus là, puis je m'explique. Parce qu'actuellement, en passant des hydrocarbures ou du diesel au gaz naturel, on a une réduction de 25 % à 30 % de l'émission des gaz à effet de serre et éventuellement, si on mettait ces véhicules-là à l'hydrogène mais produit à partir du gaz naturel, on descend à 60 % d'économies et, dans une troisième phase, on pourra aller finalement à l'électrolyse. Mais j'illustre cet exemple-là, parce que, dans l'ensemble des technologies mondiales, quand on a transféré de la vapeur au charbon puis du charbon, finalement, au pétrole, ces générations-là ont pris 60 ans, typiquement. Je voudrais bien qu'on le fasse en 10 ans, là, mais l'ensemble de la technologie de l'industrie et de la capacité de production de masse nous limite définitivement pour s'en aller là-dedans à une vitesse effarante, là. Puis je ne suis pas contre les règles qui nous disent : Il faut aller plus loin puis plus vite, là, mais je ne suis pas sûr que, un bateau qui ne flotte pas, on va le faire flotter puis je ne suis pas sûr que des technologies non disponibles vont l'être. À titre d'exemple, la Californie vient de démarrer sa 20e station d'hydrogène. Au Québec, on vient de démarrer notre premier projet pilote. Vous voyez, il y a déjà une distance assez importante.

Comment vous voyez cette évolution-là puis comment vous voulez qu'on récompense le kilométrage ou la simplification de cette énergie-là? Puis je vous ai donné plusieurs exemples, là. L'écueil que le ministre a mentionné, je trouve ça un peu difficile de positionner ça à la bonne place pour avoir l'effet escompté, comme on le prédit.

M. Lanoue (Roger) : Très brièvement. Sur la partie inertie, vous avez parfaitement raison, là, ça ne se transformerait pas si rapidement que ça. Il faut vouloir fort pour que ça se transforme quand même le plus rapidement possible. Ce sera lentement, sans doute.

Deuxièmement, au niveau des technologies, c'est vrai que toutes les technologies ne sont pas disponibles là présentement, mais, dans une loi, on ne devrait pas le resserrer, on devrait dire : L'objectif est de laisser les constructeurs et qui que ce soit à l'initiative de le faire.

M. Mousseau (Normand) : Donc, je vais y revenir. Les poids lourds, ça inclut aussi les camions de livraison, par exemple, en ville, où, là, il y a des solutions appropriées ou il y a des solutions électriques. Donc, il faut voir «poids lourds» de manière large et agir là où c'est possible.

Pour les kilométrages, moi, j'avoue que je n'ai aucun problème si un constructeur dit : Moi, je vais prendre Bixi ou une solution comme ça, je vais l'implanter ailleurs et je vais être capable de démontrer que je réduis le nombre de kilométrages utilisés, parce que les gens abandonnent leurs voitures puis utilisent le vélo.

Donc, pour moi, c'est justement l'intérêt d'ouvrir la porte à donner des crédits sur des kilométrages carbone réduits parce que ça ouvre la porte à des solutions alternatives qu'on ne peut pas planifier, parce qu'on est dans un modèle où il y a des changements majeurs avec les technologies de l'information, avec les technologies de partage, et tout, où on est en train de changer notre rapport aux transports, notre rapport à la propriété et à toutes sortes de choses. Et, en le permettant, on va donner, donc, aux constructeurs la possibilité de se retourner puis de dire : Moi, je vais financer des projets, moi, je vais prendre des risques et, pour ça, je vais pouvoir bénéficier de certains crédits. Et ce qui est intéressant, c'est que ça permet donc l'innovation en mettant les constructeurs en compétition entre eux et en laissant la porte ouverte en n'imposant pas la direction à suivre. Et, je dirais, c'est là où on peut se démarquer des lois qu'on trouve en Californie puis ailleurs aux États-Unis pour faire du Québec... utiliser une loi comme ça pour en faire un terreau de développement. Et, si le prochain Uber est développé au Québec, bien, on a un gain là-dessus. Et c'est ça qu'il faut comprendre.

Je ne dis pas que c'est facile de mettre en place ces modalités-là, mais, si on transfère la responsabilité aux constructeurs de le démontrer correctement, après ça c'est une vérification de la démonstration, c'est peut-être un peu plus simple.

Le Président (M. Bérubé) : Mme la députée de Richmond, c'est à vous.

• (17 h 40) •

Mme Vallières : Merci beaucoup. Merci énormément de votre présence. Dans votre conclusion, vous mentionnez que, si on mettait en place les propositions que vous faites, le Québec serait placé à l'avant-garde à ce moment-là.

Une simple question avant l'autre plus de substance : Mais est-ce que, étant déjà cités comme étant les meilleurs au Canada, en présentant le projet de loi n° 104, on n'est pas déjà à l'avant-garde également? Mais sinon ce qui m'intéressait : Puisque, dans le rapport de la Commission sur les enjeux énergétiques que vous avez présenté, vous parlez beaucoup du rôle d'Hydro-Québec aussi dans l'électrification des transports — il n'en était pas question dans le mémoire que vous présentez ici — quels seraient les limites, le rôle que vous y voyez, d'Hydro-Québec? Mais aussi la question que je me pose beaucoup, c'est : Par rapport aux bornes de recharge, quelle est la limite d'Hydro-Québec aussi dans le déploiement des bornes?

M. Lanoue (Roger) : ...répondre sur Hydro-Québec, sur la partie électrique. C'est loin d'être mauvais, évidemment, ce que fait Hydro-Québec puis l'installation d'une infrastructure d'électricité, sauf qu'il faut comprendre que 90 % de l'électricité au monde n'est pas faite à partir d'hydroélectricité, elle est faite à partir de combustibles fossiles, de charbon, et autres, et que les seules places qui sont privilégiées comme nous ici, c'est probablement... À part le Québec, il y a la Norvège. À part de ça, dans le monde, il n'y a pas grand places qui peuvent avoir de l'électricité verte en permanence, etc. Ça va se transformer graduellement, mais très graduellement. Et les constructeurs automobiles ne sont pas ici. Ceux qui inventent, là, sont au Japon, puis sont en Corée, puis sont en Allemagne et, eux, vont chercher une solution qui est plus verte, qui va être plus transposable dans plusieurs pays.

Le Président (M. Bérubé) : C'est tout le temps dont on disposait pour ce bloc, mais les échanges se poursuivent avec le député de Terrebonne, représentant de l'opposition officielle.

M. Traversy : Merci, M. le Président. Merci beaucoup à nos deux coprésidents pour leur présentation de mémoire toujours aussi dynamique et surtout avec autant de... comment je pourrais dire, pas d'originalité, mais vous réussissez toujours un peu à nous surprendre dans l'approche que vous voulez amener à l'intérieur de vos propositions.

Je dois avouer que c'est très intéressant et je trouve très motivant de vouloir élargir un peu le spectre et de garder un peu les oeillères ouvertes, là, quant aux possibilités qui peuvent être mises en place dans le cadre d'un tel projet. J'avoue personnellement que je n'ai pas eu l'audace que vous avez eue, mais, maintenant que la réflexion est lancée, ça amène donc à prendre le temps, là, d'y réfléchir plus sérieusement. Puis je vois aussi toute la créativité ou, en tout cas, toute la participation que les acteurs du milieu privé, là, peuvent parvenir à donner, à leur façon, dans le cadre de cette réduction de gaz à effet de serre qui est souhaitée.

Alors, sans jeu de mots, je comprends, messieurs, que vous, vous pensez qu'un projet de loi comme le projet de loi n° 104 pourrait être hybride, dans le sens où on pourrait, donc, donner des incitatifs pour essayer de valoriser la vente... ou, en tout cas, du moins, de favoriser l'achat de véhicules zéro émission mais que, parallèlement à ça, on pourrait aussi donc développer des incitatifs qui, plus axés sur le kilométrage des individus, pourraient apporter aussi une plus-value à la réduction des gaz à effet de serre du secteur des transports.

Mais cette cohabitation, ce volet hybride, est-ce qu'il a un précédent ailleurs dans le monde ou c'est une première, là, qui serait tentée ici, sur le territoire québécois? Est-ce qu'il y a une référence à laquelle on peut se tourner pour voir si ça a déjà été testé ailleurs sur la planète, par exemple?

M. Mousseau (Normand) : Pas qu'on sache.

M. Traversy : Pas qu'on sache encore.

M. Mousseau (Normand) : Non, et c'est là, l'intérêt. Je veux dire, on parlait tout à l'heure : Est-ce que le Québec est précurseur? Bien, un vrai précurseur, c'est justement de tenter d'aller au-delà de ce qu'on retrouve ailleurs, surtout

qu'au Québec on ne fabrique pas de voitures électriques. Donc, les gains, au-delà des gains environnementaux, sont nuls de simplement dire : On favorise le passage d'une voiture à essence à une voiture électrique.

Ce qu'on propose, nous, c'est d'utiliser cette réglementation-là pour faire un levier au Québec et d'avancer vers des solutions alternatives qui, elles, ont des possibilités d'exportation, ont des possibilités de levier économique et des possibilités d'amener la société à moins dépendre de la voiture, et donc de faire la transition énergétique et la transition à faibles émissions plus rapidement.

M. Traversy : Parfait. Et est-ce que vous avez, donc, comme c'est une proposition intéressante, tout qu'est-ce qui est la... chiffré l'implication d'un tel concept? Ce serait à voir avec sa création, puisque c'est une première, et ce serait donc de voir combien ça pourrait survenir. Mais j'avoue que la réflexion est intéressante et que ça vaut la peine d'y réfléchir. En tout cas, je suis convaincu qu'à la lumière du mémoire que vous avez déposé il y a beaucoup de gens au ministère de l'Environnement qui doivent se pencher sur la question, sachant l'expertise que vous avez dans le domaine.

Vous posez également la question peut-être en ce qui a trait plus particulièrement au projet de loi maintenant que vous avez ouvert la porte à un spectre plus large. Je m'étais concentré, je vous dirais, sur le volet plus standard du projet. Vous dites que ce projet de loi est peu mordant. Je vois que ça s'active, hein, de l'autre côté. Moi, je parle, mais vous sauriez être surpris. Donc, là-dessus, vous indiquez que le projet de loi est peu mordant et qu'il présentait peut-être quelques lacunes, notamment la définition du «constructeur automobile».

J'aimerais juste que vous me précisiez l'avantage de mieux cibler qu'est-ce qu'un constructeur automobile et les impacts négatifs que ça aurait.

M. Lanoue (Roger) : Je ne connais rien de ce qu'il y a comme données au ministère. Donc, moi, quand j'ai lu «4 500» comme seuil... est-ce que ça s'applique à Toyota ou ça s'applique à Corolla? Vu que je ne le sais pas, je ne peux pas le mesurer. Il y a sûrement quelqu'un qui le sait en quelque part, mais, pour le lecteur d'un projet de loi comme ça, c'est un exemple que la définition a de l'impact sur l'importance des mesures. Si c'est une amende de 1 000 \$, ce n'est pas la même chose, dépendant de la définition de «constructeur».

M. Traversy : Tout à fait. Je comprends très bien ce que vous voulez dire et je pense effectivement que ça mériterait d'être précisé.

Je crois aussi que d'autres aspects du projet mériteraient d'être inscrits à l'intérieur du projet de loi. Je sais que certains de vos collègues et confrères avant vous ont mentionné aussi, là, cette volonté. On a des objectifs qui nous sont lancés, on a des seuils qui nous sont donnés. Évidemment, de les voir inscrits dans le projet de loi, je pense que ça fait partie un peu de votre volet sur la transparence. Et, avoir accès au maximum de données possible, est-ce que c'est quelque chose que vous souhaiteriez avoir? Est-ce qu'il y a d'autres aspects de confidentialité que vous voudriez rendre disponibles pour rendre ce projet de loi là plus attrayant?

Est-ce que vous nous dites que présentement la divulgation d'un maximum d'informations serait le mieux, qu'il y a trop de données qui peuvent être restées confidentielles ou qui sont protégées actuellement et que ça mériterait d'être changé? J'aimerais vous entendre.

M. Mousseau (Normand) : Bien, a priori, toutes les données devraient être disponibles. Donc, a priori, à défaut, ça devrait être tout ouvert, donc les données ouvertes sur les ventes de véhicules, et tout, devraient être publiques pour que les gens puissent suivre ce qui se passe. Et donc il faut partir de là et, s'il y a des très bonnes raisons, à ce moment-là, il faut reculer.

Or, dans le projet de loi, on laisse la porte ouverte à un certain nombre de données qui peuvent ne pas être diffusées, et ce n'est pas très clair, lesquelles seraient diffusées et lesquelles ne seraient pas diffusées. Aussi, on parle de faire des rapports aux trois ans, ce qui paraît aussi un petit peu lent dans un monde qui change aussi rapidement que le nôtre.

M. Traversy : Vous dites donc que le... oui, ça, c'était une autre de vos recommandations, que les suivis d'évaluation soient plus rapprochés. Est-ce que les dates d'échéancier actuelles vous satisfont en ce qui a trait à l'entrée en vigueur obligatoire dès 2018? Je comprends qu'il y a des années modèles, le ministre l'a expliqué tout à l'heure, en 2016-2017. Est-ce que ça vous paraît réaliste pour l'atteinte des objectifs que le gouvernement s'est fixés ou est-ce que ça devrait être devancé au maximum — certains parlaient de 2017 — pour rendre ça le plus efficace possible?

Je voulais juste voir si, selon vous et votre expérience, l'échéancier qui est dans ce projet de loi est réaliste et optimal à vos yeux.

M. Mousseau (Normand) : Je n'ai aucune expérience, étant professeur d'université, à gérer des programmes, mais il me semble que moi, j'irais certainement pour 2017 pour commencer, pour que les données sortent, que tout le monde sache un peu où est-ce qu'on s'en va.

M. Lanoue (Roger) : En fait, le fait de sortir les données a aussi un effet de sensibilisation, c'est-à-dire qu'au fur et à mesure que des données sortent il y a des gens qui s'y intéressent, il y a une discussion qui se fait, de sorte que ça montre ou ça démontre l'intérêt, ou l'importance, ou la non-importance de ce dont on discute.

En termes d'implantation de projets, bien, il n'y a pas de miracle, c'est toujours lent au début, puis il faut former des gens compétents, etc., et ça, c'est lent, bien sûr, mais ça ne devrait pas empêcher la divulgation d'informations.

M. Traversy : Je vous remercie beaucoup, messieurs, pour cette contribution, donc, à la commission.

Le Président (M. Bérubé) : Il vous reste 1 min 47 s, une question courte.

M. Traversy : Exactement. Donc, je laisserai mon collègue de l'opposition continuer et je vous remercie beaucoup.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. Alors, on passe au député de Masson, représentant de la deuxième opposition. La parole est à vous.

• (17 h 50) •

M. Lemay : Merci, M. le Président. Merci, M. Lanoue et M. Mousseau, d'être avec nous aujourd'hui. Vous savez, en fait, bon, vous le mentionnez vous-mêmes, le projet de loi n° 104 doit être élargi. Plusieurs de vos questions que vous avez dans votre mémoire, j'avais des commentaires moi-même annotés à peu près aux mêmes endroits.

On y va tout de suite avec le... Vous mentionnez que le projet de loi est limité seulement aux véhicules, bon... l'auto solo, camions légers. Il n'y a pas de motocyclette dans ce projet de loi là, les camions lourds sont exclus, parce que c'est plus de 4 500 kilogrammes. Au Québec, on a Lito Green Motion, qui est un fabricant de motocyclettes électriques, mais le prix de détail présentement de cette motocyclette-là est beaucoup plus élevé qu'une moto à essence conventionnelle. Les camions lourds, bon... il y a plusieurs applications pour lesquelles le camion lourd pourrait être intéressant. D'avoir une remorque de 53 pieds faite à partir de batteries autant au sol que sur les parois, avec des panneaux solaires sur le toit de la remorque, ça se fait. Tu sais, on fait juste penser au papier de toilette, aux sacs de chips ou peu importe l'application où ce n'est pas le poids qui limite le chargement, mais bien le volume.

Alors, peut-être que vous pouvez mentionner un peu plus pourquoi est-ce que le projet de loi devrait être élargi. Est-ce qu'on ne devrait pas inclure ce genre de solution là dans le projet de loi?

M. Mousseau (Normand) : Oui, je suis d'accord, mais aussi il y a l'aspect des véhicules récréatifs et, encore une fois, il y a un intérêt ici parce qu'on fait des véhicules récréatifs au Québec. Donc, en forçant l'électrification de ces véhicules-là, c'est aussi une façon de forcer les fabricants à se moderniser puis à se positionner sur le marché mondial. Donc, créer des premiers marchés, c'est important, et c'est pour ça qu'il faut élargir le projet de loi.

M. Lemay : Parfait. Je veux peut-être vous en mentionner. À ce moment-là, on va passer tout de suite à la deuxième page de votre mémoire, où vous mentionnez d'éviter les choix technologiques, et puis, dans ce paragraphe-là, vous mentionnez aussi la technologie de l'hydrogène. Admettons que l'industrie de la voiture électrique, qui fait la promotion d'une voiture électrique à partir de batteries, tend à dire : Bien, ce n'est pas une bonne idée de faire une voiture électrique à l'hydrogène, puis là ils prennent des comparables avec... bon, si on produit l'hydrogène à partir de gaz naturel, ce n'est pas une bonne solution, mais pourtant ici, au Québec, on a une puissance hydroélectrique où c'est qu'on a nos barrages qui sont sous-utilisés de nuit. Il n'y aurait pas la possibilité... puis, en tant qu'économiste, ce serait intéressant de vous entendre à savoir : Si on utilisait notre puissance hydroélectrique de nuit avec nos barrages pour produire de l'hydrogène, ça ne serait pas une bonne solution, justement en sol québécois, de pouvoir favoriser l'implantation de la voiture à l'hydrogène?

M. Lanoue (Roger) : Ma connaissance n'est pas très approfondie. Mais ce que j'en sais, c'est qu'actuellement, si je comprends bien, avec les technologies standard telles qu'utilisées, par exemple, par Air Liquide, faire de l'hydrogène avec l'hydroélectricité, avec le tarif L d'Hydro-Québec actuel, coûterait quand même un peu plus cher que la production d'hydrogène à partir de gaz naturel.

Ceci dit, comme je vous ai mentionné tout à l'heure, il y a actuellement une firme qui a quelques millions de dollars à sa disposition à Blainville qui, après recherche-développement, prétend pouvoir produire de l'hydrogène à partir de l'électricité d'Hydro-Québec à sept, huit ou neuf fois moins cher que la technologie utilisée par Air Liquide. Et, à ce moment-là, l'hydrogène fait à partir de l'électricité du Québec serait non seulement pas cher et battrait les prix d'hydrogène actuellement disponibles sur la planète, mais ça serait quelque chose qui serait exportable. Et ça, le deuxième aspect, c'est : Comment le consommer? Oui, il y a la technologie de piles à combustible qui passe par l'électricité, mais il y a aussi des possibilités de faire des moteurs à combustion à hydrogène et...

M. Mousseau (Normand) : ...a aussi d'autres technologies, l'air comprimé. Je veux dire, il y a plein d'autres technologies qui ne sont pas des technologies électriques qui ne sont pas aujourd'hui compétitives, mais qui nous dit qu'elles ne peuvent pas l'être? C'est pour ça que, pour moi, ce n'est pas une bonne idée de dire : Il faut que ça soit des voitures électriques. Ce qu'on veut, c'est des voitures à émission zéro. C'est ça qu'on doit viser.

On veut réduire les émissions de gaz à effet de serre, pas favoriser une technologie plutôt qu'une autre. Et, si l'hydrogène est rentable un jour, pourquoi ne pas l'inclure, si on décide d'aller même en combustion?

M. Lemay : Donc, ce que vous mentionnez, dans le fond, ça serait que... Est-ce qu'on devrait changer le titre du projet de loi ou, en fait...

M. Mousseau (Normand) : Le titre est correct, parce qu'on parle de véhicules zéro émission, mais, à l'intérieur du projet de loi, on revient en disant : Ce sont des véhicules électriques seulement qu'on considère. Et ça, c'est l'erreur, à notre avis.

M. Lemay : Parfait. Merci beaucoup. Est-ce que vous avez d'autres commentaires à apporter?

Une voix : ...

M. Lemay : Une minute.

M. Mousseau (Normand) : Je veux revenir sur l'importance d'innover. Et c'est ça : si on veut se projeter, il faut innover. Puis cette histoire-là de dire : Laissons la porte au but ultime, qui est... Le vrai but, ce n'est pas d'avoir plus de voitures électriques sur les routes. Le vrai but, c'est d'avoir moins de véhicules qui émettent des émissions de gaz à effet de serre, et il y a plusieurs façons d'atteindre ce but-là, et, si on est capables de les mettre dans un seul bloc, dans un projet de loi, ça va nous permettre d'avancer en laissant la place à l'innovation puis en laissant aux gens, aux entrepreneurs le soin de nous surprendre.

On ne peut pas imaginer qu'on connaît la solution. Espérons d'être surpris et ouvrons la porte à ça.

M. Lemay : Merci beaucoup.

Le Président (M. Bérubé) : Merci. L'ordre du jour est... Merci pour votre présentation d'abord, MM. Lanoue et Mousseau, c'est toujours très instructif.

Alors, l'ordre du jour étant épuisé, je lève la séance, et la commission ajourne ses travaux au mercredi 17 août, à 10 h 15.

(Fin de la séance à 17 h 56)