



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

QUARANTE ET UNIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

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

Le mardi 23 août 2016 — Vol. 44 N° 79

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 (4)

**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 23 août 2016 — Vol. 44 N° 79

Table des matières

Auditions (suite)	1
Nissan Canada	1
CAA-Québec	8
Mouvement Desjardins	15
Tesla Motors	23
Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique (AQLPA)	29
Mémoires déposés	36

Intervenants

M. Pierre Reid, président

M. David Heurtel

M. Mathieu Traversy

M. Mathieu Lemay

M. Ghislain Bolduc

M. Serge Simard

M. Claude Surprenant

* M. Joni Paiva, Nissan Canada

* M. François Lefèvre, idem

* Mme Sophie Gagnon, CAA-Québec

* M. Jesse Caron, idem

* Mme Pauline D'Amboise, Mouvement Desjardins

* M. Ken Morgan, Tesla Motors

* M. André Bélisle, AQLPA

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mardi 23 août 2016 — Vol. 44 N° 79

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 (4)

(Neuf heures trente et une minutes)

Le Président (M. Reid) : 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 — ce que je vais faire moi-même.

La commission est réunie afin de poursuivre les 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. Reid) : Merci. Alors, voici l'ordre du jour pour ce matin : nous entendrons les groupes suivants : Nissan Canada; CAA-Québec; Mouvement Desjardins; Tesla Motors, pour lequel il y aura de l'interprétation simultanée; et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique.

Auditions (suite)

Alors, je souhaite la bienvenue aux représentants de Nissan Canada. Je vous demande de bien vouloir d'abord vous présenter, pour les fins de l'enregistrement, ainsi que les personnes qui vous accompagnent. Par la suite, vous avez 10 minutes pour faire votre exposé. Et, à la suite de cet exposé, nous allons avoir une période d'échange avec les membres de la commission. Alors, à vous la parole.

Nissan Canada

M. Paiva (Joni) : Très bien. M. le Président, le ministre, les membres de la commission, mesdames messieurs, bonjour. Merci de nous recevoir aujourd'hui. Mon nom est Joni Paiva. Je suis le président de Nissan Canada, dont j'ai pris la direction au 1er janvier 2016. Avec moi, sur ma droite, François Lefèvre, qui est le responsable Marketing de la commercialisation des véhicules électriques pour Nissan Canada au Canada; Fernando Garcia, qui est le conseiller juridique principal de Nissan Canada. Fernando comprend le français et ne parle pas le français. François comprend et parle le français. Sur ma gauche, Alain Pilon, consultant, qui comprend et parle le français.

Le Président (M. Reid) : Alors, vous pouvez y aller.

M. Paiva (Joni) : Il y a une dizaine d'années, lorsque le chef de la direction de Nissan a mentionné pour la première fois l'engagement de l'entreprise à concevoir un véhicule qui serait abordable, pratique et offert à vaste échelle, plusieurs observateurs de l'industrie automobile doutaient de notre investissement. Tout le monde croyait que nous avions tort d'investir dans la création d'un véhicule entièrement électrique. À l'époque, l'idée que les véhicules électriques soient lents, encombrants et peu pratiques faisait consensus. Nous n'étions pas associés à une solution concrète aux changements climatiques et à la situation de précarité causée par notre dépendance aux combustibles fossiles.

Aujourd'hui, nous sommes fiers d'annoncer que le véhicule électrique le plus vendu au monde est la Nissan Leaf, avec plus de 230 000 véhicules à l'échelle mondiale. Plus de 3 800 Leaf sillonnent les routes canadiennes aujourd'hui, et la moitié de ces véhicules appartient à des Québécois. Ces ventes solides s'expliquent par les rabais provinciaux, le développement des infrastructures de recharge, une culture de changement et l'engagement des 38 concessionnaires Nissan qui vendent des véhicules électriques à l'échelle de la province et qui ont déployé des efforts exceptionnels — près de 2 millions de dollars — pour promouvoir l'adoption des véhicules électriques. En plus d'avoir investi dans les véhicules électriques, nous avons formé un partenariat avec Hydro-Québec pour renforcer le circuit de bornes de recharge électrique en installant 25 sites de charge rapide à courant continu. Ces infrastructures représentent un investissement total de 500 000 \$ au Québec par Nissan.

Selon notre expérience, les principaux obstacles à la diffusion de Leaf et des véhicules électriques sont le prix, l'autonomie, l'infrastructure de recharge et la sensibilisation et l'information des consommateurs. Les politiques et programmes gouvernementaux jouent un rôle essentiel afin de surmonter ces obstacles.

Nissan appuie les objectifs du projet de loi n° 104, la loi sur les véhicules zéro émission au Québec. Nous avons toutefois certaines préoccupations quant au mandat proposé par le projet de loi et estimons qu'une vaste consultation approfondie et détaillée avec le secteur automobile ainsi qu'une analyse des pratiques exemplaires sont requises avant de mettre en oeuvre un tel mandat. Le projet de loi établit également un système de crédits échangeables obtenus lors de la

vente ou de la location d'un véhicule neuf par les fabricants de véhicules électriques. Le nombre de crédits que doit accumuler un fabricant, la façon d'accumuler ces crédits, les quotas expliqués dans le projet de loi doivent faire un peu plus de détails. Le secteur automobile fait partie du problème et doit ainsi faire partie de la solution. Par conséquent, Nissan estime qu'elle devrait être consultée, tout comme le secteur automobile, lors de la préparation des réglementations, en plus d'avoir l'occasion d'émettre des recommandations.

À titre préliminaire, nous souhaitons donc faire les observations suivantes. Parmi les aspects à considérer plus attentivement, mentionnons l'accumulation des crédits. En vertu du projet de loi n° 104, la période d'accumulation des crédits avant l'exigence réglementaire de 2018 est de seulement trois ans. Nous estimons que le calcul des crédits devrait remonter à cinq ans avant 2018 afin de mieux refléter les efforts antérieurs des constructeurs automobiles pour la vente de véhicules électriques. Par conséquent, Nissan recommande une période d'accumulation de crédits prolongée à cinq ans plutôt que la période de trois ans.

S'agissant de la valeur des crédits, Nissan comprend le principe fondamental du projet de loi voulant que le nombre de crédits accordés soit proportionnel à l'autonomie du véhicule. Cela dit, Nissan propose également que le système octroie plus de crédits à un véhicule électrique à batterie plutôt qu'à un véhicule hybride rechargeable. Les véhicules électriques à batterie ne produisent aucune émission, contrairement aux autres.

S'agissant de la demande de véhicules électriques et des incitatifs gouvernementaux et infrastructures de recharge, les politiques et programmes d'incitatifs gouvernementaux contribuent fortement à alimenter le nombre de véhicules électriques sur les routes. En juin 2016, l'International Council on Clean Transportation a publié une étude qui examine les incitatifs fiscaux pour les véhicules électriques à l'échelle des principaux marchés d'Amérique du Nord, d'Europe, d'Asie. Voici les principales conclusions qui en émergent : des 500 000 véhicules électriques vendus à l'échelle mondiale en 2015, par rapport aux quelques centaines vendues en 2010, la majeure partie des véhicules électriques ont trouvé des acheteurs dans les marchés où des incitatifs fiscaux importants avaient été mis en place; plus les incitatifs contribuent à combler l'écart de prix entre les véhicules à essence traditionnels et les véhicules électriques pour accroître leur capacité concurrentielle, plus les véhicules électriques sont répandus — on a pu l'observer dans des marchés comme la Norvège, les Pays-Bas, Shanghai, la Californie, Beijing et Washington; dans plusieurs marchés où les prix des véhicules électriques après taxes et incitatifs demeurent élevés, comme en Allemagne et dans les provinces canadiennes, les ventes de véhicules électriques demeurent faibles.

En Norvège, où la part des ventes de véhicules électriques par habitant est la plus élevée, les incitatifs gouvernementaux et les infrastructures de recharge étaient également les plus développés au monde. Le gouvernement norvégien n'impose aucune taxe d'importation ou de taxe à valeur ajoutée, réduit les frais d'immatriculation, offre des stationnements municipaux gratuits et un accès aux voies réservées de transport en commun. Par conséquent, un conducteur norvégien de véhicule électrique économise de l'argent par rapport à un conducteur de véhicule à essence. En plus, la Norvège compte plus de 2 000 stations de charge, comprenant 7 000 bornes de recharge et 500 bornes de recharge rapide ainsi que 360 bornes de recharge semi-rapide.

En Californie, le plus vaste marché au monde, comptant plus de 120 000 véhicules électriques, des remises, à l'achat, de 2 500 \$ pour un véhicule électrique à batterie et de 1 500 \$ pour un véhicule hybride rechargeable continuent d'être accordées par l'État, en plus d'une remise fédérale de 7 500 \$; les conducteurs de véhicules électriques ont accès aux voies réservées; les flottes automobiles des agences gouvernementales doivent être composées à 25 % de véhicules électriques d'ici 2020; les conducteurs de véhicules électriques bénéficient d'avantages dans les stationnements au sein des immeubles appartenant à l'État; des changements ont été apportés au code du bâtiment pour permettre l'installation de chargeurs de véhicules électriques aux constructions résidentielles et non résidentielles. Plus important, plus de 40 % des conducteurs de véhicules électriques ont accès à des chargeurs en milieu du travail.

• (9 h 40) •

Nissan estime que les programmes d'incitatifs gouvernementaux pour l'achat de véhicules électriques ainsi que les programmes d'infrastructure de recharge sont essentiels et fondamentaux pour contribuer à augmenter les ventes de véhicules électriques sur les routes au Québec. Aussi, nous pensons que le Québec doit continuer à innover et à développer de nouveaux programmes afin d'augmenter le nombre de véhicules électriques au Québec.

Nissan souhaite ainsi proposer une modification du programme Roulez électrique afin de rendre admissibles les véhicules électriques qui sont reconditionnés, en provenance des États-Unis, aux incitatifs de la province. Cette mesure pourrait être faite à un faible coût et maximiserait les bénéfices en rendant les véhicules électriques encore plus accessibles au plus grand nombre et aiderait grandement le gouvernement à atteindre son objectif, d'ici 2020, de 100 000 véhicules électriques sur les routes du Québec. Nissan est d'avis que l'appui du gouvernement fédéral, comme le fait le gouvernement fédéral aux États-Unis, serait essentiel pour le développement des véhicules électriques au Québec.

En somme, nous croyons que la poursuite et l'adoption de nouvelles mesures gouvernementales, d'incitatifs à l'achat pour les véhicules électriques contribueront au succès du Québec à atteindre l'objectif de voir 100 000 véhicules électriques sur ses routes d'ici 2020. Nissan appuie les objectifs du projet de loi n° 104 s'inscrivant parmi les nombreuses initiatives mises en oeuvre ou proposées par le gouvernement du Québec en vue de réduire la quantité de gaz à effet de serre émis par les véhicules automobiles. Nous avons toutefois certaines préoccupations, comme évoqué, quant au mandat véhicule zéro électrique proposé par le projet de loi et estimons qu'une consultation avec le secteur automobile ainsi qu'une analyse des pratiques exemplaires soient mises en oeuvre avant de déployer le mandat.

Nous vous remercions de nous avoir permis d'émettre nos recommandations au comité et vous félicitons, avant tout, pour votre rôle de chef de file en ce qui concerne la mise en place d'initiatives précieuses et cruciales dans ce sujet.

Le Président (M. Reid) : Merci, M. Paiva. Merci pour votre exposé. Nous allons procéder maintenant à une période d'échange. M. le ministre, vous avez la parole.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Bonjour, messieurs. Merci pour votre présentation ainsi que votre mémoire. Ma première question, c'est à propos du récent succès de l'achat groupé de Nissan Leaf, justement, qui a eu lieu au Québec : 3 712 Québécoises et Québécois qui se sont regroupés pour obtenir une Nissan Leaf. Qu'est-ce que ça vous dit, ça, sur l'état de la demande du véhicule électrique au Québec?

M. Paiva (Joni) : ...ça me ravit de voir qu'il y a autant d'intérêt pour la commercialisation de Nissan Leaf et la demande de véhicules électriques.

Pour revenir sur le sujet du groupe, il est, d'après ce que nous en avons compris, constitué sur la proposition de remises additionnelles par rapport à ce qui se fait aujourd'hui, et donc à rassembler un certain nombre de personnes autour de ce sujet. La position de Nissan est que nous commercialisons exclusivement au travers de nos concessionnaires. Nous proposons déjà les meilleures offres possible en termes de prix à nos clients avec le support de la province. Nous ne supportons pas ce type d'initiative d'achat groupé.

En ce qui concerne la demande, nous constatons que cette demande est forte, mais, comme je vous l'ai dit, elle est conditionnée aux prix, à l'accessibilité au plus grand nombre. À titre d'exemple, aujourd'hui, si vous vous louez... la mensualité moyenne pour obtenir une Leaf au Québec est de l'ordre de 500 \$; un véhicule comparable, dans le domaine, à moteur à combustion interne est de l'ordre de 300 \$. Donc, il y a une grande différence de paiement mensuel pour vos concitoyens en termes d'accessibilité aux véhicules électriques.

M. Heurtel : Aux États-Unis, de telles démarches ont résulté à une baisse de prix, c'est-à-dire que les Nissan Leaf ont été vendues moins cher grâce à ce type d'effort. Certaines personnes suggèrent que les prix des véhicules électriques ou des hybrides rechargeables pourraient augmenter avec l'arrivée d'une norme VZE.

Or, plusieurs études, même des études citées par des opposants ou des gens qui ont des réserves par rapport à une norme VZE nous disent qu'aux États-Unis, si on compare les ventes d'avril 2016 à avril 2015, les États américains où il y a eu le plus important nombre de ventes de véhicules hybrides rechargeables, ce sont dans les États qui ont une norme VZE. Puis, si on regarde les règles les plus élémentaires d'économie, plus une technologie se développe, plus une technologie est en demande, plus une technologie se vend, habituellement cette technologie-là a tendance à voir son prix baisser.

Est-ce que c'est quelque chose que vous entrevoyez et que vous avez déjà pu constater, si on regarde l'expérience américaine des achats groupés de la Nissan Leaf?

M. Paiva (Joni) : Alors, je comprends deux questions dans votre propos. La première question : S'agissant d'achats groupés, est-ce qu'en constituant un groupe on obtient des économies d'échelle qui permettent de répercuter un bénéfice aux consommateurs? En ce qui concerne les États-Unis, je tiens à clarifier que les consommateurs n'ont pas eu d'avantage additionnel, ils ont simplement cumulé les offres déjà existantes sur le marché à l'époque sur la Nissan Leaf. Donc, je pense qu'il faut vraiment clarifier ce sujet.

S'agissant de l'accessibilité et de la réduction des coûts, en termes de technologies, oui, nous voyons et nous avons des «road maps» de réduction des coûts, que ce soit tant sur les batteries, que ce soit tant sur les composants électriques que les moteurs électriques et l'électronique de puissance. La clé du succès sera dans la courbe et la vitesse de réalisation de ces réductions des coûts liées à l'innovation du secteur.

M. Heurtel : Il y a une étude qui a été publiée le 21 juillet 2016, du Natural Resources Defense Council, qui est un grand organisme aux États-Unis, je suis sûr que vous le connaissez, intitulée *Manufacturer Sales Under the Zero Emission Vehicle Regulation*; c'est une vaste étude qui regarde justement le développement des normes VZE aux États-Unis. Et il y a une citation très intéressante, dans l'étude, qui dit ce suit : «Over the past decade, the technology-forcing nature of the ZEV program has resulted in many auto manufacturers developing ever-more-capable vehicles and new types of vehicles that increasingly can meet the needs of mainstream [consumers].»

Alors là, ce qu'on a, c'est une recherche scientifique indépendante qui nous dit que l'avènement de normes VZE contribue ou aide les manufacturiers à développer plus de technologies accessibles au consommateur, puis le consommateur qui veut ces technologies-là.

Comment réagissez-vous à cette étude-là, encore une fois, quand on dit que, bon, on regarde que les ventes les plus importantes de véhicules hybrides rechargeables sont dans les États qui ont des normes ZEV?

• (9 h 50) •

M. Paiva (Joni) : Alors, du point de vue de Nissan, comme je vous le disais en début de présentation, on n'a pas attendu qu'il y ait des normes ZEV pour décider d'y aller, on a investi et on continue d'investir massivement dans le véhicule électrique. Mais vous avez aussi entendu dans mon propos que, pour nous, ce qui est fondamental et essentiel, ce sont les aides et les incitatifs gouvernementaux, ce sont les bornes de recharge, l'accessibilité à la recharge, facteur de réassurance auprès des consommateurs, qui sont primordiaux. C'est, pour moi, la priorité sur laquelle on doit se focaliser et garantir à tout le monde que ce système est pérenne.

Donc, une fois de plus, nous, Nissan, nous avons décidé d'y aller, sommes ravis de ce que vous faites en termes d'incitatifs au Québec et souhaitons même aller plus loin, puisqu'on vous propose d'ouvrir cela à des véhicules reconditionnés en provenance des États-Unis, ce qui rendrait encore plus accessible au plus grand nombre, à tous vos concitoyens... et permettrait d'éduquer encore plus sur le véhicule électrique, parce que je crois il y a le bénéfice-coût du véhicule électrique mais aussi l'agrément de conduite du véhicule électrique. Quel plaisir de ne plus avoir à aller à la pompe plus jamais pour remplir son véhicule! Quelle sensation de conduite complètement différente! Je crois que tous ces éléments de prise en compte de plaisir de conduite doivent aussi faire partie du panorama.

M. Heurtel : Bien, c'est clair que le gouvernement a pris le virage dans l'ensemble de ces mesures. Alors, les incitatifs sont là : 8 000 \$ par véhicule, le système de bornes de recharge est en plein développement, on augmente à chaque année le Circuit électrique, les subventions sont là tant pour installer des bornes à la maison qu'au lieu de travail, l'accès aux voies réservées.

Bref, les incitatifs sont là et vont continuer à être là et continuer à se développer. Et c'est la volonté du gouvernement de poursuivre le développement du réseau de bornes de recharge et de poursuivre aussi l'éducation, on en convient. Et on en a parlé beaucoup, du fait que certains consommateurs ont encore des questionnements ou des réticences par rapport à l'autonomie, mais on a eu plusieurs personnes qui sont venues nous expliquer que, bon, premièrement, la grande majorité de l'utilisation des véhicules, c'est moins de 80, 70 ou 60 kilomètres par jour. Alors, selon les études, là, selon les statistiques qu'on cite, alors, déjà, il existe plusieurs véhicules qui ont l'autonomie nécessaire. Puis là, bon, la technologie avance, bon, la Nissan Leaf en est un exemple, d'autres véhicules le démontrent, mais il y a clairement un travail qui doit être fait de tous, le gouvernement, les manufacturiers, les concessionnaires, pour poursuivre le développement et l'information à propos de ces technologies.

Vous avez parlé des véhicules reconditionnés. C'est une piste, en effet, qui est très intéressante. Moi, j'aimerais approfondir comment vous verriez l'application, alors... parce que, là, on parle d'un système qui s'inspire du système californien. Donc, on aurait une échelle de crédits par type de véhicule. Or, évidemment, les véhicules qui tendent ou qui sont véritablement à zéro émission recevraient plus de crédits que, par exemple, des hybrides rechargeables. Alors, dans le cas d'un véhicule usagé, donc, une flotte de véhicules usagés qui seraient rendus accessibles au Québec, alors, on parle, par exemple, je crois... c'est des véhicules, par exemple, des Nissan Leaf dont les baux sont échus, alors Nissan reprend la livraison de ces véhicules-là et là, bon, se retrouve avec des centaines, voire des milliers de véhicules.

Comment on reconnaîtrait, dans un système de VZE, ces véhicules-là? Parce qu'ils ont déjà fait l'objet d'une certaine forme de reconnaissance de VZE dans des États qui ont des normes. Alors, je voudrais juste comprendre comment vous verriez l'applicabilité de notre norme VZE à ce type de véhicule là.

M. Paiva (Joni) : Bien, je crois que, pour nous, les premières bases de projet, c'est qu'il ne faut pas faire de différences, hein? À partir du moment où un véhicule reconditionné commercialisé par un concessionnaire Nissan, garanti par un concessionnaire Nissan, entretenu par un concessionnaire Nissan québécois, qui circule sur les routes québécoises, qui se recharge sur des bornes installées par des entreprises québécoises, qui consomme de l'énergie québécoise... pour moi, il ne devrait pas y avoir de différences entre la commercialisation d'un véhicule reconditionné et la commercialisation du véhicule neuf, puisque, d'après ce que j'ai cru comprendre... mais une fois de plus il faut rentrer un peu plus dans le détail des règlements d'application, mais, sur un principe général et fondamental, je pense qu'il ne faut pas faire de différences, puisque ça répond aux mêmes objectifs.

M. Heurtel : Alors, dans le cas... parce que vous parlez, justement, de la préoccupation de certains consommateurs par rapport à l'autonomie des véhicules, si on parle de véhicules usagés, bon, par définition, ils sont des véhicules plus vieux qui n'ont peut-être pas la même technologie, le même niveau d'autonomie, peut-être que la technologie n'est peut-être pas aussi avancée, comment faire pour bien rassurer le consommateur que ces véhicules-là, justement, n'ont pas à créer d'inquiétudes au niveau, justement, des préoccupations que vous avez soulevées?

M. Paiva (Joni) : Le principe de base, c'est que ces véhicules doivent être commercialisés par Nissan, le concessionnaire Nissan. Il ne faut pas que chacun puisse aller se fournir, prendre, acheter... Donc, à partir de ce moment-là, il y a le nom et la marque Nissan en support de ces véhicules qui les garantissent et qui garantissent leur entretien. Le consommateur a accès à son concessionnaire. Donc, ce seraient des véhicules sélectionnés qui répondent exactement aux mêmes spécifications que les véhicules commercialisés au Québec.

Par exemple, au Québec, nous commercialisons nos Leaf avec un module de charge rapide; aux États-Unis, nous commercialisons des véhicules avec et sans... Les véhicules que nous importerions au Québec seraient tous avec des charges rapides. Donc, on aligne les spécifications, on les remet aux normes québécoises. Ce sont des véhicules sélectionnés, commercialisés, garantis, entretenus par les concessionnaires de la marque Nissan.

M. Heurtel : Parfait. Dans votre mémoire, puis vous l'avez dit dans votre présentation, vous parlez que l'industrie automobile fait partie du problème mais également fait partie de la solution. Quand vous dites «fait partie du problème», vous voulez dire quoi exactement?

M. Paiva (Joni) : Bien, on émet du CO₂. Donc, à partir du moment où on émet du CO₂, on se sent concerné. Et Nissan, avec notre leadership, une fois de plus, on n'a pas attendu l'industrie pour aller dans le domaine du véhicule électrique et investir massivement.

M. Heurtel : Donc, c'est essentiel quand on regarde le fait que le secteur le plus émetteur d'émissions de GES au Québec, c'est le secteur des transports. Les véhicules dits légers contribuent une proportion importante à ce pourcentage-là. Donc, les fabricants ont une responsabilité, c'est ce que j'entends, ont une responsabilité de travailler avec les gouvernements, avec les consommateurs, avec tout le monde pour essayer de trouver des solutions qui réduisent ces émissions, surtout quand on met ça dans le contexte des accords de Paris. Est-ce que je comprends bien votre propos?

M. Paiva (Joni) : Absolument, et c'est l'objet de ma présence aujourd'hui. Et je pense que ce serait se priver d'une grande connaissance de l'industrie du véhicule électrique que de ne pas participer aux échanges, et j'en parle

dans mon propos et dans le mémoire. Je pense qu'il faut que l'industrie automobile soit impliquée dans les débats, et dans les décrets d'application, et dans les détails de mise en oeuvre afin de ne pas avoir d'effet contre-productif au projet de loi, parce que, si les trajectoires ne sont pas bien calées, si les pourcentages ne sont pas bien calés, si les calculs de crédits ne sont pas bien calés, si les modalités d'échange ne sont pas bien calées... c'est une grosse responsabilité de bloquer, voire de ralentir l'industrie automobile au Québec et avoir des effets contre-productifs, un, sur le marché, donc sur les concitoyens et la possibilité des gens d'acheter des véhicules, et, deux, sur le développement du véhicule électrique.

M. Heurtel : Alors, quand je vois, là, le 20 août — alors, il n'y a pas longtemps, hein? — un article, dans la publication Web *HybridCars*, qui cite une étude qui a été publiée dans la revue *Nature Energy* et à laquelle ont participé notamment des chercheurs de MIT, qui dit : «About 98% of the internal combustion engine passenger vehicles used daily on U.S. roads could be replaced by electric cars», alors, quand on dit que déjà, aujourd'hui, au moment où on se parle, les besoins de la quasi-totalité des consommateurs américains pourraient être remplacés par des véhicules électriques, ça nous dit que la technologie est prête, de un, et qu'également on a les moyens puis les possibilités, justement, de pouvoir faire plus pour remplacer la flotte existante de véhicules à combustion interne par des véhicules électriques. On peut aller plus loin. Vous êtes d'accord avec ça?

M. Paiva (Joni) : Oui, je suis d'accord avec ça, et on peut vous donner, à titre d'exemple, une fois de plus...

Le Président (M. Reid) : Très rapidement, parce que la période d'échange avec le côté ministériel est terminée. Alors, allez-y en quelques secondes.

M. Paiva (Joni) : Oui. Oui, nous sommes d'accord. À titre d'exemple, nous avons des clients qui achètent des Nissan Leaf en tant que deuxièmes véhicules en se disant : On ne sait jamais, l'autonomie... et très vite ces deuxièmes véhicules deviennent le véhicule principal, parce qu'ils répondent à leurs besoins. Et on revient au propos de départ, qui consiste à parler de l'éducation, de l'information des gens. Et ça, ça prend du temps. Il y a un rythme d'adoption. Il faut les réassurer par de l'information, de la communication, leur montrer qu'il y a des bornes de recharge électrique, qu'il y a des mouvements, qu'il y a des incitatifs. C'est tout un ensemble qui part ensemble plutôt que par la contrainte.

Le Président (M. Reid) : Merci. Nous allons passer maintenant à l'opposition officielle. M. le député de Terrebonne.

• (10 heures) •

M. Traversy : Merci beaucoup, M. le Président. Merci à Nissan Canada pour la présentation de ce mémoire et merci aussi du positivisme dans la prise de position que vous avez par rapport à la loi zéro émission. On voit qu'il y a une belle ouverture quand même à l'intérieur des propos que vous avez mentionnés dans votre introduction.

Vous avez des recommandations qui sont intéressantes, donc je vois là une certaine... c'est ça, une certaine motivation du côté de Nissan, et c'est clairement, probablement, avec le succès que vous connaissez, du modèle le plus populaire des voitures 100 % électriques, la Leaf, qui est en pleine effervescence.

Et j'aimerais commencer donc cet échange avec le regroupement d'achats de voitures Leaf dont le ministre vous a parlé il y a quelques minutes. On nous a mentionné, la semaine dernière, près de 3 700 personnes qui semblent manifester une volonté de vouloir se procurer une voiture Nissan Leaf. Vous êtes assis sur une mine d'or. En tout cas, du moins, il y a un beau potentiel, je pense, là, de vente de votre côté. Et ces gens, donc, veulent faire suite à une initiative qui a été faite aux États-Unis. Vous avez dit tantôt dans votre échange avec le ministre qu'il n'y avait pas eu d'avantage significatif dans le cadre de la réduction des coûts de l'achat de la voiture par les citoyens qui se sont regroupés aux États-Unis. Or, il y a des groupes qui sont venus ici, autour de cette commission, nous dire que, bon, outre le gouvernement fédéral et puis l'État américain dans lequel l'achat s'est effectué, il y a également d'autres acteurs qui ont contribué à la réduction du prix. Certains nous ont mentionné le concessionnaire qui a fait un effort, celui qui a accepté de faire l'achat groupé. Il y a eu la mention aussi de la municipalité et d'autres facteurs qui font que, pour à peine 12 000 \$, 13 000 \$, une Nissan Leaf neuve a pu être faite, là, de la part, donc, de ce groupe.

Qu'est-ce qui fait qu'au Québec une initiative du genre ne puisse pas être répétée? Et pensez-vous que, dans le fond, la demande qui est actuellement en cours entre ces citoyens et Nissan est en grande partie à cause d'un manque d'inventaire sur le territoire québécois? Est-ce que c'est ça, le principal blocage qu'on y voit, ou c'est vraiment une fermeture de répéter cette expérience?

M. Paiva (Joni) : Alors, je vois deux questions dans ce que vous me dites. La première, c'est, s'agissant du groupe d'achats, un ensemble de gens intéressés se regroupent dans le but d'avoir des remises complémentaires. Donc, ça veut dire qu'ils achètent de la remise complémentaire, mais l'intérêt pour le véhicule électrique est là. S'agissant des USA, je tiens à préciser que ce groupe a été traité par les concessionnaires et ce groupe a bénéficié des incitatifs en cours à ce moment-là aux États-Unis.

S'agissant du Québec, nous invitons tous ces clients — et on est ravis de l'intérêt qui est montré — à se mettre en contact avec les concessionnaires et à profiter de toutes les mesures et tous les incitatifs en cours aujourd'hui sur la Leaf au Québec.

S'agissant de l'inventaire, je pense que, s'il y a un constructeur qui n'est pas concerné par le manque d'inventaire, c'est Leaf, puisque nous avons en moyenne deux mois de vente de stock chez nos concessionnaires. Nous avons 38 concessionnaires qui ont investi de l'ordre de 50 000 \$, que ce soit en formation, en outillage, en bornes de recharge

rapide. Ils ne l'ont pas investi à fonds perdus, ils vont vouloir vendre des véhicules électriques. Ils investissent dans la formation. Donc, s'agissant du manque d'inventaire, du point de vue de Nissan, on ne se sent pas concernés.

M. Traversy : Excellent. Bien, écoutez, selon le témoignage de certains groupes qui sont venus en commission, vous êtes, effectivement, bon, le groupe qui dispose de la plus grande quantité de véhicules 100 % électriques disponibles sur le marché. Certains nous ont dit par contre qu'il serait intéressant d'avoir plus de transparence au niveau de la disponibilité des inventaires sur le territoire québécois, le fait de voir combien d'autos sont disponibles et à quel endroit cela peut se trouver semble difficile. Je sais que, dans d'autres États, notamment aux États-Unis, il y a des sites Internet de disponibles avec une plus grande facilité pour accéder à ce genre d'information.

Est-ce que le constructeur Nissan est favorable à des mises en place pour mettre en évidence un peu plus le nombre d'inventaires de disponibles sur le marché? Et à combien se situe exactement le nombre de Nissan Leaf disponibles actuellement sur le territoire québécois?

M. Paiva (Joni) : Bon. Alors, avant de passer la parole à François Lefèvre, qui va vous donner un peu de détails sur les chiffres, moi, je suis surpris sur ce sujet de transparence. Tous les jours, on a des clients qui consultent plusieurs concessionnaires pour avoir des prix, des informations, de la disponibilité, des choix de couleur, des options, des choses de ce type-là, et c'est la première fois que j'entends parler du sujet de transparence s'agissant du véhicule électrique Leaf et concernant la marque Nissan.

Maintenant, s'agissant des chiffres que vous demandez, je vais laisser la parole à François Lefèvre.

M. Lefèvre (François) : Oui. Donc, au niveau de l'inventaire, on a à peu près deux mois d'inventaire en moyenne. Historiquement, au moins depuis les 12 derniers mois, on n'a eu aucun problème d'inventaire et aussi, spécifiquement, au Québec. Donc, on contrôle ça et on regarde ça de très proche avec le groupe au Québec. Et puis aussi c'est sûr que, parfois, quand il y a une augmentation des ventes — comme, par exemple, le mois passé, on a eu un mois record, de tous les temps, d'ailleurs, au niveau de vente de Leaf — donc ça baisse un peu l'inventaire, ce qui est tout à fait normal, mais nous, de notre côté, on doit réajuster. Alors, c'est cyclique. Et, en ce moment, on a quand même un inventaire assez élevé au Québec.

M. Traversy : O.K. Bien, écoutez, peut-être que pour Nissan ça semble moins difficile de trouver justement, donc, la disponibilité ou le nombre, mais je peux vous dire que ce n'est pas le cas nécessairement de l'ensemble de l'industrie sur le territoire québécois. Mais donc je voulais voir votre opinion sur cette possibilité d'être peut-être encore plus accessibles et d'avoir davantage de points de vue.

Vous savez qu'il y a des groupes qui ont fait des enquêtes pour essayer de déterminer combien de voitures électriques étaient disponibles par concession, et peut-être que ça serait plus simple de rendre, tout simplement, ça plus transparent comme c'est fait ailleurs dans d'autres pays. C'était simplement une suggestion mais pas un reproche à Nissan qui vous est personnellement visé, je tiens à vous en informer.

Vous avez fait des propositions intéressantes. Bon, tout d'abord, on est d'accord avec vous pour avoir une aide substantielle du gouvernement fédéral et on vous encourage à mettre toute la pression que vous pouvez sur le gouvernement canadien pour être capable de nous redonner notre juste part, et nous sommes avec vous là-dessus. Vous avez marché... vous avez aussi indiqué, pardon, que, bon, sur le marché du travail, il devrait y avoir davantage de bornes sur les lieux de travail pour recharger les véhicules. Je sais qu'il y a un programme qui est présentement en place au Québec mais qu'il pourrait être rehaussé, renforcé ou, en tout cas, du moins, revigoré, et, là-dessus aussi, nous partageons votre avis.

Et une de vos recommandations assez intéressantes sur laquelle j'aimerais vous entendre un peu plus, c'est sur tous les véhicules qu'on dit, bon, reconditionnés pouvant venir des États-Unis. Je voudrais juste encore aller un petit peu plus loin que le ministre pour comprendre la façon dont on voit ça. Je comprends les avantages, au niveau de l'environnement, de pouvoir récupérer des véhicules qui sont déjà en cours... ça permettrait d'augmenter, j'imagine, le nombre d'inventaires. C'est des véhicules qui bénéficieraient donc de deux crédits, c'est-à-dire les crédits d'achat ou, du moins, les subventions qui sont octroyés, exemple, dans l'État du Vermont ou dans certains États aux États-Unis où ils sont créés et qui viendraient aussi à être accessibles en plus aux crédits québécois, donc qui bénéficieraient de deux fois plus de subventions pour leur mise en marché. Je voulais juste comprendre un peu le principe qui pourrait être mis en place.

M. Paiva (Joni) : Vous avez des véhicules qui ont bénéficié, il y a deux à trois ans, et qui vont encore bénéficier d'incitatifs aux États-Unis. Donc, ces véhicules roulent, les consommateurs les utilisent et à la location et, au bout de trois ans, les retournent à Nissan. Donc là, il y a une possibilité, c'est de les recommercialiser, via le réseau de distribution des concessionnaires Nissan aux États-Unis, à travers des programmes de véhicules d'occasion certifiés; option un. La deuxième possibilité, c'est de se dire : Tiens, en approche innovante et compte tenu de la motivation de la province de Québec, pourquoi ne pas ouvrir... les incitatifs que vous proposez aux véhicules neufs, les ouvrir aux véhicules d'occasion? Et, si on applique le même montant, vous arrivez à des niveaux de mensualité extrêmement compétitifs qui favoriseraient l'adoption du véhicule électrique, l'information et l'accessibilité au plus grand nombre.

Donc, le schéma, c'est : un véhicule qui a, deux ou trois ans, bénéficié d'incitatifs revient sur le marché avec ce que l'on appelle une valeur résiduelle; cette valeur résiduelle... on choisit le véhicule aux normes et aux spécifications techniques — options, charge rapide, etc. — à destination du Québec; nos concessionnaires Nissan les reconditionnent, les passent de «miles per hour» aux kilomètres-heure, passent les feux en feux de jour et ils passent d'autres spécifications pour les mettre parfaitement aux normes et aux standards de la province, du pays et de commercialisation de Nissan; ensuite, ils sont garantis, commercialisés et entretenus par le concessionnaire.

Le Président (M. Reid) : Merci. Alors, ça met fin à la période d'échange avec l'opposition officielle. Nous passons maintenant au deuxième groupe d'opposition. M. le député de Masson.

• (10 h 10) •

M. Lemay : Merci, M. le Président. Bonjour, messieurs. Bienvenue ici, à l'Assemblée nationale. Vous avez mentionné dans votre mémoire qu'il y avait certaines conditions qui devaient être remplies afin de faire en sorte que la loi zéro émission soit un succès au Québec. Entre autres, vous mentionniez le court échéancier que vous aviez devant vous avant la mise en vigueur et la particularité que, dans certains États, ils ont permis des périodes de cinq années pour accumuler les crédits. Certains autres constructeurs automobiles sont venus mentionner, eux, le même point, qu'il y aurait la possibilité d'avoir un cinq années pour accumuler des crédits, mais ils ont aussi mentionné la possibilité de retarder un peu l'échéancier pour permettre l'accumulation de crédits.

Vous ne l'avez pas mentionné dans votre mémoire, je comprends que la vente de Leaf est quand même bonne pour vous, mais je voulais savoir : Est-ce que vous seriez favorables à un report, là, exemple, en 2019 ou 2020, de l'entrée en vigueur de la loi ou vous êtes totalement satisfaits si on peut reculer de cinq ans, ça comble tous vos besoins?

M. Paiva (Joni) : Alors, je ne me suis pas prononcé dans le détail de la loi, j'ai émis des propos préliminaires et des propositions préliminaires.

S'agissant du détail, nous préconisons fortement que les concessionnaires soient... pardon, les constructeurs soient associés à la rédaction et à la formulation du détail et des décrets d'application, parce que ces délais ainsi que la courbe d'adoption, ils vont être fonction du calcul du crédit. Et, ce calcul du crédit, est-ce qu'il est arrêté, comment il est fait, quelle est la logique derrière? On a vu quelques débuts de logique. Mais est-ce que c'est figé ou pas? Donc, je crois qu'il y a un ensemble de paramètres à caler. On ne peut pas parler du délai sans parler des modalités d'accumulation, sans parler des valeurs du crédit, qui, au passage, vous l'aurez noté dans mon propos... on préconise fortement que les véhicules qui émettent définitivement zéro émission soient fortement avantagés, alors que ce n'est pas du tout ce qu'on a vu dans les débuts de projet.

Donc, ce sont des détails qu'il faut mettre en oeuvre, et donc, par conséquent, il est très difficile de se dire, voilà, est-ce que c'est 2018, 2019 2020 si on n'a pas l'ensemble des paramètres qui vont avec.

M. Lemay : O.K. Je comprends. Donc, de là votre commentaire, de mentionner que vous devriez être consultés dans la mise en place de la réglementation et vous voulez prendre part aux échanges et même faire des recommandations dans la mise en place de la réglementation, et ça, c'est important pour vous.

M. Paiva (Joni) : Absolument.

M. Lemay : Parfait. J'ai une autre question. Il y a des groupes qui sont venus nous dire qu'on devrait peut-être même mettre une durée de vie aux crédits que vous pouvez accumuler par la vente de véhicules. Ils semblaient mentionner que, exemple, on ne pourrait pas accumuler des crédits de façon indéfinie dans le temps mais plutôt que, exemple, après trois ans, justement les plus vieux crédits deviennent périmés.

Est-ce que vous considérez que c'est une mesure qui pourrait être intéressante pour justement ne pas faire en sorte qu'à un moment donné il y a une année où un constructeur dit : Ah! bien, je n'ai plus besoin de vendre de véhicules électriques, j'ai déjà suffisamment de crédits en banque? Est-ce que vous seriez enclins à ce genre d'option là?

M. Paiva (Joni) : Bien, ce que j'entends par votre question, c'est qu'il y a encore beaucoup de travail à faire sur le détail, sur l'application, une fois de plus, sur l'ensemble des conditions à mettre en oeuvre, parce que, si on commence à prendre position sur un détail d'application sans avoir vu le reste de l'application, une fois de plus, c'est une forte responsabilité qui pèse sur nos épaules, hein, lorsque nous discutons d'un projet de loi et qui peut impacter fortement le commerce automobile au Québec et qui peut avoir des effets contre-productifs.

Donc, nous, nous encourageons vivement des séances de travail précis, détaillé, parce qu'on voit que le nombre de crédits accumulés, la durée de vie... Donc, nous, à ce stade, la partie concernant les crédits est une remarque préliminaire qui consiste à dire : Voilà, les constructeurs qui ont montré dès le départ le plus d'efforts sur le véhicule à zéro émission et qui ont montré l'investissement dont nous avons la preuve, hein... Je vous ai parlé des 2 millions de dollars déjà investis par nos concessionnaires Nissan, des 500 000 \$ investis dans le réseau de charge. Je crois qu'il serait parfaitement honnête que de reconnaître cet avantage plus fortement aux véhicules électriques, qui d'ailleurs répond encore mieux aux objectifs que vous vous fixez d'utilisation de réseau de charge, de commercialisation et de réduction de gaz à effet de serre.

Donc, les véhicules zéro, zéro, zéro émission, selon nous, doivent être beaucoup plus fortement incités.

M. Lemay : Merci beaucoup. Donc, on comprend qu'il y a beaucoup de détails qui devront être discutés dans la mise en place de la réglementation avant de pouvoir prendre position sur certains détails pointus.

J'aimerais peut-être... à savoir, d'un autre point de vue, vous venez de mentionner, là, votre implication dans la mise en place de bornes de recharge, et l'infrastructure doit être une des priorités pour faire en sorte que la loi zéro émission soit un succès. Est-ce que vous avez un peu un ratio de bornes de recharge que ça prendrait en sol québécois pour soutenir les 100 000 véhicules qui sont annoncés dans le plan du gouvernement? Est-ce que vous avez réfléchi un peu à : Ça prend combien de bornes pour que 100 000 véhicules électriques puissent circuler sur les routes ou vous n'avez pas d'estimation?

M. Lefèvre (François) : Enfin, il y a beaucoup de recherche qui a été faite, et une des recommandations qui ont été faites spécifiquement au Québec, c'était de 1 300 bornes de recharge rapide, mais ça, ça ne venait pas de nous. Donc, il y a énormément de recherches publiées ici et là qui sont très différentes l'une de l'autre.

Si je comprends bien, moi, en date de juillet, on a plus de 40 bornes de recharge rapide au Québec, ce qui est bien. C'est un bon début, mais il faut définitivement en avoir plus pour avoir un certain confort pour le consommateur, non seulement de les voir physiquement, mais aussi savoir qu'il y en a partout. Donc, je pense que c'est quelque chose qu'il faut continuer à développer énormément. De là à faire un focus sur un chiffre spécifique, il faudrait faire une recherche spécifiquement sur le Québec.

Le Président (M. Reid) : Merci. Cela met fin à notre période d'échange. M. Paiva, M. Garcia, M. Lefèvre, M. Pilon, merci pour votre contribution aux travaux de la commission.

Je suspends les travaux pendant quelques instants pour permettre à nos prochains invités, CAA-Québec, de prendre place.

(Suspension de la séance à 10 h 17)

(Reprise à 10 h 20)

Le Président (M. Reid) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous allons reprendre nos travaux.

Alors, nous recevons maintenant les représentants de CAA-Québec.

Bienvenue. Je vous demande d'abord de vous présenter et de présenter les personnes qui vous accompagnent, pour les fins de l'enregistrement, et par la suite vous avez 10 minutes pour faire un exposé. Par la suite, nous aurons une période d'échange. Alors, à vous la parole.

CAA-Québec

Mme Gagnon (Sophie) : Bonjour. Merci beaucoup, M. le Président Pierre Reid, M. le ministre Heurtel, membres de la Commission des transports et de l'environnement. CAA-Québec, en mon nom, est très heureux de participer et d'avoir l'occasion de formuler ses commentaires sur le projet de loi n° 104.

Nous vous remercions de l'opportunité, là, qui nous est donnée. J'aimerais, d'entrée de jeu... et je vais peut-être avoir un débit assez rapide, étant donné que le temps nous est quand même limité et qu'on a beaucoup de choses à dire — à l'avance, je m'en excuse — j'aimerais quand même profiter de l'occasion pour me présenter tout d'abord : Sophie Gagnon. Je suis vice-présidente Communication et affaires publiques chez CAA-Québec depuis une dizaine d'années. Je suis accompagnée de deux membres de mon équipe, soit Isabelle Godbout — Me Godbout est analyste et chercheuse en consommation automobile, notamment; et Jesse Caron, qui est un expert en consommation automobile, qui est aussi, souvent, à bien des égards, un porte-parole pour notre organisation et qui concentre beaucoup ses activités dans la consommation automobile.

Et le mémoire que nous vous présentons aujourd'hui, c'est un travail collectif non seulement du Service des affaires publiques, mais aussi en étroite collaboration avec notre équipe de consommation, de services-conseils. On a, depuis 1973, un service de consommation qui répond à environ 150 000 questions de consommateur sur tout ce qui touche de près ou de loin à l'automobile, et évidemment ça ne fait pas exception, là, quand on parle de véhicules électriques. Alors, c'est un peu à partir de cette expérience-là qu'on s'est inspirés pour dresser nos commentaires. Et, d'entrée de jeu, j'aimerais vous mentionner qu'on n'aura pas l'occasion de parcourir l'entièreté du mémoire, qui est à votre disposition pour la suite. Je vais plutôt faire un survol de nos commentaires, de nos recommandations. Je vous invite à le lire. Il y a beaucoup de nuances ou de précisions qui sont faites. Et, bien sûr, il nous fera plaisir de répondre à toutes vos questions. Je suis accompagnée aussi, aujourd'hui, de M. Pierre-Serge Labbé, qui est le responsable de tous les services automobiles à CAA-Québec.

Pour ceux qui sont moins familiers avec CAA, nous sommes un organisme à but non lucratif qui a été fondé il y a plus de 120 ans, qui est actif dans le domaine du voyage, dans le domaine de l'habitation, des assurances de plus en plus et, bien sûr, de l'automobile, et c'est plus de 1,2 million de membres au Québec qui, chaque jour, nous font confiance.

Notre engagement en matière de mobilité durable est reconnu. Nous travaillons activement à la promotion des véhicules zéro émission. Avec l'appui, d'ailleurs, du ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles et d'autres partenaires, nous avons tenu, cette année, particulièrement deux activités d'intérêt que j'aimerais mentionner. D'abord, nous avons permis à près de 5 000 personnes de... des visiteurs du salon de l'auto de Montréal et de Québec, de prendre place dans un véhicule électrique — pour la plupart, c'était une première — et même de faire un essai sur route. Quand on parle, parfois, de disponibilité ou de capacité à faire des essais routiers dans les concessions... C'était fort appréciable de pouvoir faire ce projet-là à l'occasion des grands rendez-vous, là, que sont les salons de l'auto. C'était une troisième année. Et, d'autre part, on a produit aussi des capsules vidéo pour faire connaître tous les avantages des véhicules électriques, parler des incitatifs, parler des politiques et des intentions du gouvernement, faire en sorte que la population puisse s'approprier ces produits, les connaître mieux. Et même on a fait, avec la Corporation des concessionnaires automobiles du Québec, des efforts de sensibilisation même des forces de vente, parce qu'on sait qu'il y a aussi, parfois, la question de la recharge, par exemple, qui est moins connue des gens qui sont à la vente. Donc, on trouvait important de les sensibiliser pour qu'ils puissent être de bons relayeurs d'information.

Bref, nous sommes proches du quotidien des gens. Nous aidons les automobilistes à faire de bons choix de consommation pour leur mobilité en tenant compte de leurs styles de vie, de leurs besoins et de leurs budgets. Les commentaires, donc, présentés dans ce mémoire se basent sur notre expérience en consommation automobile.

M. le ministre, M. le Président, nous sommes d'avis que le projet de loi n° 104, dans sa forme actuelle, n'aura pas nécessairement l'effet souhaité ou à la hauteur de l'effet espéré, soit la hausse de la demande de la consommation des véhicules zéro émission, et probablement encore moins d'atteindre les 100 000 véhicules zéro émission en 2020. Selon nous, les gens ne seront pas nécessairement plus nombreux, rapidement, à vouloir ou pouvoir se procurer un véhicule zéro émission, et ce, pour plusieurs raisons qu'on pourrait élaborer un peu plus tard. Nous croyons même que les contraintes supplémentaires qui seront nécessairement imposées à la fois aux constructeurs automobiles et aux concessionnaires... parce que nous croyons, sincèrement, basés sur notre connaissance du marché, qu'il est pratiquement inévitable qu'il y ait des impacts pour les concessionnaires. On croit que ça risque inévitablement de se répercuter sur le prix non seulement des véhicules zéro émission, mais probablement aussi sur l'ensemble des véhicules en vente au Québec. Pour nous, c'est donc un potentiel d'effets négatifs sur l'ensemble des automobilistes, l'ensemble des consommateurs québécois.

Evidemment, CAA-Québec ne s'oppose pas à des mesures qui ont pour effet ou pour but d'augmenter le nombre de véhicules propres sur nos routes si elles sont à coût nul pour les automobilistes ou si elles ont un impact tellement majeur que les inconvénients sont justifiés ou les coûts sont justifiés. Mais, considérant la structure telle que nous l'avons comprise à la lecture du projet de loi, nous ne croyons pas que c'est actuellement le cas.

Dans cette optique, CAA-Québec soutient à 100 % l'objectif essentiel de réduire les émissions de gaz à effet de serre mais ne peut appuyer l'instauration d'un système de redevances et de crédits tel qu'actuellement formulé au projet de loi n° 104. Notre opposition n'a rien de surprenant si on s'intéresse aux expériences menées dans d'autres États américains — on parle des 10 États aux États-Unis, là, qui ont déjà ce type de loi — et si on considère aussi le niveau des ventes actuelles de véhicules électriques au Québec. Aucune de ces lois n'a, jusqu'à présent, livré ses promesses d'augmenter sensiblement le nombre de véhicules zéro émission. Il y a eu des augmentations, mais on regarde toujours une question de bénéfices, de balance, d'avantages et d'inconvénients, puis, selon nous, dans toutes les juridictions, la balance est défavorable. On souligne aussi qu'il n'y a aucune province canadienne qui a encore été là. On n'a rien de mal à être des précurseurs, encore faut-il tenir compte aussi des expériences bonnes et mauvaises qui ont cours ailleurs. Au surplus, il faut réaliser qu'en la matière l'industrie automobile, selon nous, et c'est ce qu'on voit sur le terrain, est encore en mode séduction du consommateur. Même si l'offre et les produits se sont grandement améliorés au cours des récentes années, beaucoup de travail reste à faire avant d'atteindre le niveau de demande souhaité par le gouvernement. Bref, pour nous, un système de redevances et de crédits nous apparaît, à ce stade-ci, prématuré.

En se concentrant sur les consommateurs, et c'est ce qu'on veut mettre de l'avant, on vise à mentionner que, pour nous, les meilleures mesures, à l'heure actuelle, seront celles qui toucheront directement les consommateurs, donc, en ciblant la bonification des incitatifs directs à leur endroit, que ce soit en matière de recharge ou d'accès aux véhicules, au prix. Nous pensons que le choix pour ce type de véhicule s'effectuera naturellement et on verra le jeu de l'offre et de la demande s'opérer naturellement et graduellement à la hausse. C'est d'ailleurs ce à quoi songe actuellement l'Ontario, qui nous semble avoir adopté une approche... ou s'aligner dans une optique plus réaliste, une théorie peut-être un peu plus de petits pas, vise 14 000 véhicules zéro émission en 2020, soit 5 % de ses ventes par année à terme et cumulatifs. Pour ce faire, on pense donc que des... Du côté de l'Ontario, on sait qu'on regarde à la bonification de mesures directes aux consommateurs, comme par exemple des remises encore plus généreuses, des exemptions de taxe, des recharges gratuites la nuit, et etc.

Et, cela dit, pour nous, en considérant l'objectif de réduire les émissions de gaz à effet de serre, on trouve essentiel de pointer à votre attention le fait qu'il nous semble très important de miser dès maintenant sur l'ensemble du parc automobile, qui, rappelons-le, est, à 99 %, encore aujourd'hui, constitué de véhicules qui sont propulsés par l'essence ou le diesel, et c'est pourquoi nous recommandons d'inclure au projet de loi n° 104 — on pense que c'est un bon véhicule pour ce faire — un programme d'inspection et d'entretien des véhicules automobiles. Ça peut sembler surprenant qu'un organisme comme CAA-Québec puisse recommander une mesure qui est susceptible de générer des dépenses supplémentaires aux propriétaires d'automobile, particulièrement des véhicules plus âgés, mais il faut voir que, pour nous, c'est clairement une mesure... on a eu l'occasion de s'y pencher à maintes reprises au cours des 20 dernières années, c'est une mesure qui présente un fort potentiel de réduction des gaz à effet de serre et qui se combinerait bien avec une approche plus graduelle du point de vue des véhicules zéro émission. Et, pour nous, les avantages sont beaucoup plus grands que les inconvénients.

Et on pense également... J'ai atteint mon...

Le Président (M. Reid) : Il vous reste 30 secondes.

Mme Gagnon (Sophie) : Hein? Mon Dieu! On pense également que c'est un temps approprié pour agir, étant donné que le Fonds vert, on le sait, est bien garni, et tous conviendront de la pertinence d'affecter de l'argent du Fonds vert à un tel programme.

En marge du projet de loi, on s'est permis aussi, dans notre mémoire, de formuler certaines autres recommandations, par exemple de relancer un programme de mise à la casse, et vous me permettez de mentionner aussi de peut-être revoir le mécanisme de surcharge des immatriculations pour les véhicules de forte cylindrée en se basant, par exemple, sur la consommation ou l'émission des gaz à effet de serre plutôt que sur la cylindrée. Ce sont quelques-unes des mesures.

Le Président (M. Reid) : Alors, on aura l'occasion de revenir sur ces points-là, parce que nous avons une période d'échange. Alors, nous commençons par le côté ministériel. M. le ministre, vous avez la parole.

• (10 h 30) •

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Bonjour, mesdames. Bonjour, monsieur. Merci pour votre présentation ainsi que votre mémoire. Et puis je vais commencer par quand même saluer le fait que CAA-Québec fait beaucoup de travail pour diffuser de l'information à ses membres à propos des véhicules électriques, et il faut reconnaître qu'il y a un travail qui se fait là de votre côté. Puis ça va vraiment être un effort collectif, hein? La lutte contre les changements climatiques, ce n'est pas l'affaire du gouvernement, ce n'est pas l'affaire d'un groupe, ce n'est pas l'affaire d'une entreprise ou d'une industrie, ça va être l'affaire de toutes les Québécoises et tous les Québécois et de la société en général.

Je vois sur votre site présentement qu'un membre ou une membre CAA bénéficie de jusqu'à 0,03 \$ par litre d'essence lorsqu'il ou elle va faire le plein chez Couche-Tard et alors je vois que CAA-Québec offre des incitatifs financiers à ses membres pour consommer de l'essence. Alors, je me demandais si CAA-Québec a des programmes, des promotions, des incitatifs financiers pour ses membres qui ont des véhicules électriques.

Mme Gagnon (Sophie) : Je vais vous donner une réponse peut-être un peu plus large pour tout ce qui touche la mobilité durable en incluant, par exemple, les transports collectifs, en incluant les différentes mesures qu'on a faites au niveau de l'information et de la sensibilisation.

La réponse simple, c'est qu'on a fait des projets ponctuels. On a fait beaucoup d'approches avec des compagnies, des sociétés de transport, donc, des projets ponctuels, comme par exemple d'offrir l'essai pour des cartes, des titres de transport collectif, etc., mais on n'a pas, comme tel, d'incitatif pécunier. On travaille sur certaines choses. On est partenaires du Circuit électrique depuis ses tout débuts. Donc, à nos membres et à l'ensemble de la population qui adoptent les véhicules électriques on offre le service à la clientèle et on offre aussi à différentes places d'affaires des bornes de recharge. Mais, non, comme tel, il n'y a pas encore d'incitatif qui viserait la loyauté aussi de nos membres, parce qu'il faut voir que c'est un moteur aussi qui est important pour nous, là, au niveau de la fidélisation de nos membres. Et c'est certainement dans nos intentions de faire davantage. Et on a beaucoup concentré nos activités, jusqu'à présent, sur des projets d'information, de sensibilisation, d'éducation, il faut le reconnaître.

M. Heurtel : ...c'est ça que je fais. Bravo!

Mme Gagnon (Sophie) : Oui, et je vous en remercie.

M. Heurtel : Bravo pour ça! Mais, en même temps, il faut faire un virage, hein, il faut laisser les hydrocarbures, on n'a pas le choix. La conférence de Paris l'a clairement affirmé. Le Québec est clairement engagé dans cette voie. Il y a urgence d'agir. Alors, je comprends qu'il y a encore des Québécoises et des Québécois qui roulent à l'essence, mais il faut effectuer une transition, et c'est sûr que, un organisme comme CAA-Québec qui offre des programmes de fidélisation puis des avantages économiques à la consommation d'essence, ce serait intéressant de voir des avantages économiques aussi pour les véhicules électriques.

Dans nos échanges avec d'autres groupes, on a beaucoup entendu... et puis ça, on l'avait entendu avant, on a employé l'expression que c'est une véritable course à obstacles pour se procurer un véhicule électrique au Québec. On a entendu un chiffre, qu'il y a 205 véhicules électriques en inventaire au Québec. Ça, c'est un groupe qui est venu nous présenter ça. On vient de parler avec Nissan, puis ça, ça a fait un grand écho dans les médias, de l'achat groupé au Québec, 3 712 Québécoises et Québécois qui sont prêts et prêtes à acheter un Nissan Leaf, un véhicule électrique tout de suite. J'essaie de comprendre votre... en tout cas, puis peut-être que je saisis mal, mais, à vous entendre, on dirait que... Bon, vous parlez de l'expression qu'il faut prendre les approches à petits pas, malgré le fait qu'il y a une urgence d'agir en matière de lutte contre les changements climatiques, il semble y avoir véritablement une demande au Québec pour des véhicules électriques ou des hybrides rechargeables qui n'est clairement pas comblée.

J'ai du mal à réconcilier votre position avec ces affirmations-là, qu'on a reçues de plusieurs groupes durant la commission parlementaire.

Mme Gagnon (Sophie) : Nos affirmations se basent sur l'expérience qu'on a vécue sur le terrain, je le mentionnais tantôt, puis, Jesse, je te demanderai aussi de compléter par rapport à tes connaissances par rapport aux offres, à l'adéquation entre le type de véhicule recherché par les consommateurs et ce qu'il y a sur le marché actuellement. Mais, sur le terrain, moi, je vous dirais qu'on entend encore énormément... puis on a même fait des sondages au fil des années, les trois freins habituels, là, sont encore, malheureusement, très présents, là, la peur de la panne, le prix des véhicules et la méconnaissance des incitatifs dans leur globalité et les avantages qu'on peut tirer des véhicules électriques. Mais on le voit aussi, là, qu'il y a certains véhicules qui peuvent être très, très attractifs, mais on n'est pas nécessairement convaincus que c'est l'ensemble de l'offre qui répond à l'ensemble des besoins. Et, dans ce sens-là, je pense qu'il y a encore du chemin à faire au Québec. Puis on ne veut pas être timides, on n'est pas contre l'ambition, mais il faut rester réalistes dans la mesure et, comme je le disais, les coûts à déployer pour mettre en place un système qui, à l'avance, on le sait, risque de ne pas donner les effets escomptés. Alors, nous, on dit : Prenons peut-être l'approche des petits pas pour répartir les sommes autrement puis commencer avec un programme peut-être plus modeste puis qui sera évolutif, effectivement.

On ne dit pas qu'il ne faut pas aller dans cette direction-là, bien au contraire, mais on pense qu'il y a des gestes comme... On parlait, tantôt, d'un programme d'inspection. C'est un programme qui est, selon nous, essentiel, puis on n'a pas encore eu le courage collectif... et là je ne vise aucun parti politique en particulier, mais l'ensemble des citoyens du Québec, on n'a pas ce programme-là, et pourtant c'est un pas concret qu'on pourrait faire rapidement pour réduire significativement les gaz à effet de serre.

J'aimerais que Jesse puisse peut-être donner un mot sur l'offre et l'adéquation avec la demande.

M. Caron (Jesse) : En fait, c'est vrai qu'il y a une demande qui est assez élevée pour certains modèles de véhicule zéro émission, comprenant, bien sûr, les véhicules hybrides rechargeables. Ce sont eux qui, selon CAA-Québec, sont souvent les plus appropriés dans les conditions actuelles, là, pour permettre aux automobilistes de combler leurs besoins quotidiens et leurs besoins hebdomadaires de transport individuel.

Il y a une forte demande pour certains modèles, mais il y a beaucoup de modèles aussi qui existent dont les ventes sont vraiment minimales. Et, en fait, pour nous, ce qui est important, c'est de voir que les ventes de véhicules électriques... de ces véhicules-là qui se retrouveraient chez les concessionnaires et qui seraient invendus pourraient occasionner des frais de financement élevés pour les concessionnaires. Et, comme d'habitude, quand il y a des frais supplémentaires qui découlent d'une mesure qui est imposée, ces frais-là sont souvent réfilés aux consommateurs, et c'est ce qu'on craint qui se produise encore une fois. On ne parle même pas ici des coûts qui seraient liés aux redevances que les constructeurs auraient à payer dans le cas où il n'y aurait pas assez de crédits, selon le programme proposé ici, mais on parle même simplement des frais de financement de soutenir un inventaire qui parfois serait difficile à vendre. Et, comme le disait Sophie un peu plus tôt, dans des États aux États-Unis où cette loi-là est implantée, on le voit selon les études qu'on a trouvées, là, qui sont assez... elles sont très sérieuses, qui sont en annexe à notre mémoire, que ces résultats-là sont minimales. Donc, les objectifs sont très ambitieux, et, oui, il y a une progression qui est claire, mais la loi ne semble pas permettre de l'atteindre. Alors, c'est pour ça que nous, on pense que oui...

Puis il y a un autre volet aussi que je voulais ajouter pour conclure là-dessus, c'est qu'il y a plusieurs modèles à zéro émission qui sont offerts aux États-Unis qui ne le sont pas ici mais qui ne conviendraient pas nécessairement aux besoins d'une majorité de conducteurs ou d'automobilistes. Par exemple, une voiture comme la Fiat 500 électrique qui pourrait être offerte par le groupe Fiat Chrysler, ça ne conviendrait pas vraiment aux besoins des familles. Ça ne serait pas plus le cas notamment d'une Mercedes-Benz B250e. Ce n'est certainement pas un modèle qui s'adresse à la masse.

Alors, cette loi-là, pour être efficace, elle aurait besoin d'une offre qui serait plus appropriée, elle aurait besoin que les constructeurs développent des modèles électriques ou hybrides rechargeables qui conviendraient mieux aux besoins d'une majorité de la population, et on parle ici de voitures compactes abordables, on parle ici d'utilitaires sport compacts, aussi, abordables. Et enfin, bien, c'est l'autonomie, encore une fois, qui parle. Quand les batteries seront là et auront l'autonomie nécessaire pour couvrir une distance, pour dépasser le seuil qui est actuellement, peut-être, là, de 300 milles ou de 480, 500 kilomètres, bien là on pourra peut-être parler d'une possibilité d'accroître l'offre, mais ça s'en vient très bientôt.

• (10 h 40) •

M. Heurtel : Bien, vous rejoignez le but de la VZE avec vos dernières affirmations. J'ai du mal à voir justement comment le marché québécois ne sera pas desservi par la présence d'un Mitsubishi Outlander électrique, qui est un petit VUS, et c'est justement, exactement, la classe de véhicules qui est le plus en demande présentement pour les familles que vous mentionniez, puis il n'est pas disponible ici. Même chose pour la Golf. La Golf, elle roule pas mal au Québec, alors il doit y avoir un segment de la population québécoise qui aime la Golf, et pourtant la e-Golf n'est pas disponible au Québec. Puis on voit quand même des Fiat 500 rouler au Québec, puis la Fiat 500e n'est pas disponible au Québec. Puis ce n'est que quelques exemples.

Dans votre mémoire, vous écrivez : «D'une part, malgré de grandes avancées au cours des récentes années, l'offre de véhicules zéro émission [...] est encore limitée et celle-ci comprend peu de modèles...» Bien, c'est ça justement, le but d'une VZE. Puis d'ailleurs, dans une étude que vous citez, dont la provenance, je crois, vient des manufacturiers... il y a quand même quelque chose d'intéressant dans l'étude *Driving ZEV* que vous citez. Dans les neuf États où il y a présentement une norme VZE, on a vu une augmentation des véhicules hybrides rechargeables, une augmentation de ventes de 179 % dans la dernière année, d'avril 2015 à avril 2016, alors que, dans le reste des États-Unis, c'est 85 %. Je comprends que vous dites que ça n'atteint peut-être pas les objectifs cités dans ces neuf États-là, mais on voit clairement qu'il y a un lien. Quand vous parlez d'études crédibles, l'Université Simon Fraser, de Colombie-Britannique, a fait une étude entièrement indépendante qui n'est pas du tout liée à quelque groupe que ce soit, fabricant, ou autres, qui dit, et je cite — puis ça, c'est une étude pour l'année 2015 : «Clearly, policies such as ZEV mandates incentivize auto companies to make PEVs more widely available in a greater variety of models, to stock these vehicles in dealerships and to market such vehicles in the region with the policy.» Donc là, on a des études indépendantes qui nous disent clairement qu'une norme VZE permet une plus grande variété de véhicules, une plus grande accessibilité, puis c'est ce que les consommateurs veulent. Une autre étude indépendante, Natural Resources Defense Council, pas liée, une autre étude indépendante, le 21 juillet 2016, nous dit : «...the technology-forcing nature of the ZEV program has resulted in many auto manufacturers developing ever-more-capable vehicles and new types of vehicles that increasingly can meet the needs of mainstream [consumers].» Donc, il y a un lien direct entre une norme VZE, selon une étude indépendante ici, et ce que veulent les consommateurs.

Enfin, le 20 août dernier, là, il y a deux jours, on a une étude à laquelle ont contribué des chercheurs de MIT, Massachusetts Institute of Technology, une des plus grandes universités au monde, encore une fois, une étude indépendante qui nous dit que «98 percent of the internal combustion engine passenger vehicles used[...] — là, présentement en utilisation aux États-Unis — could be replaced par electric cars».

Alors, déjà, la technologie est là et pourrait remplacer, au niveau du besoin, la quasi-totalité des véhicules. C'est une infime minorité des véhicules qui ont vraiment besoin de la très grande autonomie. Puis, de toute façon, on l'a vu, GM est venue nous le présenter avec la Bolt, qui va sortir bientôt avec 320 kilomètres d'autonomie, on se dirige vers une plus grande autonomie. Je suis d'accord avec vous quand vous dites qu'il faut plus d'éducation puis il y a des inquiétudes concernant l'autonomie, mais, quand je vous cite l'ensemble de ces études-là indépendantes, comment réconcilier ça avec une opposition qui dit, bien, que finalement une norme VZE n'a aucun impact ou n'aura aucun impact?

M. Caron (Jesse) : On ne dit pas que la norme n'aura pas d'impact. En fait, on n'est pas contre l'imposition... ou, en fait, la mise en place d'une loi ZE. En fait, c'est que le système de crédits actuel nous semble complexe, ne nous semble pas en lien avec ce que les véhicules sont capables d'offrir en termes d'autonomie actuellement puis en termes d'accumulation de crédits. Alors, nous, on est ouverts, comme on le formule dans nos recommandations, à ce que cette norme-là soit imposée mais d'une façon peut-être plus graduelle et avec une imposition de crédits qui soit plus réaliste pour le moment, parce qu'effectivement l'offre est en augmentation puis on sait que les avancées technologiques vont faire avancer, justement, vont pousser la cause et vont pousser la possibilité que ces véhicules-là conviennent à une plus grande partie de la population.

Mme Gagnon (Sophie) : J'aurais peut-être un petit complément à ce que mon collègue dit.

Le Président (M. Reid) : Oui, allez-y.

Mme Gagnon (Sophie) : Il y a un élément que je n'ai pas mentionné mais qui vient soutenir notre propos, notre position. Dans le projet de loi, tel que formulé actuellement, on trouvait notamment dommage et difficilement imaginable qu'on puisse inclure déjà les modèles 2016. C'est un peu la précipitation ou la vitesse avec lesquelles on veut aller, parce que, nécessairement, ça force un effet rétroactif qui nous semble être un peu, peut-être, inéquitable pour... sachant aussi que les modèles 2017 sont déjà sur le marché.

Donc, c'est dans cette optique-là qu'on disait, là, que, pour nous, il faudrait prévoir un mécanisme d'accroissement un peu plus graduel. Ça ne veut pas dire qu'on est contre une norme zéro émission, mais on pense que, de la façon qu'elle est formulée, puis on n'a pas tout vu, effectivement, il peut y avoir des frais importants qui sont imposés peut-être qui puissent affecter l'équilibre commercial de certains commerçants au Québec et sans nécessairement livrer les résultats dans une courte échéance. Donc, on suggère de revoir la gradation, les moyens et d'agir peut-être avec le PIEVA en premier aussi.

Le Président (M. Reid) : Merci. Ça met fin à la période d'échange avec le côté ministériel. Nous passons maintenant à l'opposition officielle. M. le député de Terrebonne.

M. Traversy : Merci beaucoup, M. le Président. Merci beaucoup à vous, messieurs dames, pour cette présentation de mémoire, qui, je comprends, sur le fond, est en faveur d'une loi zéro émission mais dans lequel évidemment certains questionnements, certaines craintes, certaines réserves ont été émis dans le cadre de votre introduction pour essayer de sensibiliser le ministre à avoir peut-être une attention particulière sur certains points.

Je dois avouer, pour quelques fois... ça m'arrive, à l'occasion, de dire que le ministre pose des bonnes questions, mais il est clair que les incitatifs financiers chez CAA-Québec pour les membres qui ont des véhicules électriques ou pour ceux qui voudraient le devenir sont une idée très intéressante. Je suis persuadé que vous avez des membres chez CAA-Québec qui ont des voitures électriques ou encore hybrides rechargeables, en fait, j'en suis persuadé. Et là-dessus, bien, je pense que ça pourrait être un élément vers où, évidemment, dans le fond, votre regroupement pourrait peut-être se diriger.

Vous avez donc quelques recommandations, mais commençons d'abord par cette crainte de voir les Québécois être un peu trop frileux par rapport à la voiture électrique. C'est comme ça que vous le qualifiez dans le cadre de votre mémoire. Plusieurs personnes nous ont dit qu'il faudrait mettre en place des programmes de communication pour faire plus de pédagogie, pour mettre davantage en évidence les avantages d'un véhicule électrique au Québec.

Qu'est-ce que vous êtes en droit de vous attendre du gouvernement pour aider à ce genre de promotion? Et qu'est-ce que CAA-Québec compte faire aussi, de son côté, pour nous aider dans cette démarche?

Mme Gagnon (Sophie) : Merci. C'est une excellente question. Et je dois dire qu'à cet égard, jusqu'à présent, tous les projets, et ça doit faire, comme je le mentionnais, au moins trois ans qu'on a commencé à collaborer avec le gouvernement, que ce soit via le MDDEP ou le ministère... bien, essentiellement, le MDDEP, pour mettre de l'avant des programmes ou des projets de promotion des véhicules électriques, alors, je vous dirais qu'on a eu une collaboration et une réception assez exceptionnelles de la part du gouvernement, une collaboration... ne serait-ce que d'appeler au cabinet pour demander la présence d'un ministre. Les gens du gouvernement sont extrêmement collaborateurs, et c'est clair que, pour nous, dans les prochaines années, non seulement, on l'a écrit, que la sensibilisation, la promotion et l'information sont des éléments essentiels, mais on a l'intention de continuer à contribuer de cette façon-là.

Et, je le disais aussi tantôt en réponse à la question de M. Heurtel quant aux incitatifs que l'on offre à nos membres, c'est clair qu'on n'a pas fait le plein de toutes les possibilités, vous vous imaginez. On a une équipe chez nous qui travaille très fort au développement et au maintien d'alliances stratégiques avec des organisations, et il y a une cellule qui vise à mettre beaucoup d'emphasis sur tout ce qui est lié à la mobilité durable, incluant, sans doute, éventuellement, les véhicules électriques, mais ce n'est pas nécessairement des choses qui se font facilement.

Mais mon collègue portait à mon attention un élément que j'aimerais préciser pour dire que les membres CAA-Québec, grâce à un partenariat qu'on a avec le fabricant Leviton, ont accès à des rabais, lorsqu'ils sont membres, là, pour l'installation de bornes de recharge à domicile. Alors, c'est faux de dire qu'il n'y a rien précisément et de très concret, là. Je remercie mon collègue de m'avoir rafraîchi la mémoire.

Une voix : ...

• (10 h 50) •

Mme Gagnon (Sophie) : Non. Mais, pour nous, ce sont l'ensemble de ces gestes-là qu'il faut continuer à faire, mais l'éducation, la sensibilisation et la promotion sont des éléments essentiels.

M. Traversy : Excellent. Bien, écoutez, c'est bien noté. Alors, je pense que vous avez une belle vitrine ici pour le mentionner, c'est un très beau travail de recherche expéditif qui a été fait de votre part, et on vous encourage dans cette démarche.

Dans le cadre aussi de votre mémoire, vous dites : Il faut s'inspirer peut-être de l'Ontario, qui, selon les mots que vous utilisez, est beaucoup plus prudent ou plus réaliste dans sa façon d'aller vers l'électrification des transports. Bon, elle vise 14 000 véhicules d'ici 2020. Je trouve que c'est très peu, mais je comprends que quand même elle enclenche un virage qui est quand même assez significatif, accompagné d'autres incitatifs que juste une loi zéro émission. Et je comprends donc de votre mémoire que la loi est un outil, mais il faut que le gouvernement donc aille beaucoup plus loin dans d'autres mesures.

Je vous donne un exemple : le gouvernement ontarien a annoncé que, d'ici le 31 mars 2017, plus de 200 bornes rapides seraient installées à travers le territoire ontarien.

Une voix : AddÉnergie.

M. Traversy : AddÉnergie, en plus. Bon, bien, ça, écoutez... mais 200 bornes rapides. On en a combien au Québec? On en a 40 présentement, des bornes rapides, sur le territoire?

Mme Gagnon (Sophie) : Il y en a moins que le nombre que vous mentionnez, là, oui.

M. Traversy : Il y en a moins que 200. Donc, vous nous dites que vous n'êtes pas contre le projet de loi zéro émission mais il faut que ce soit accompagné d'incitatifs forts, et vous encouragez donc, si j'ai bien compris, le gouvernement à débloquer des fonds pour aller dans ce sens-là.

Mme Gagnon (Sophie) : Oui, tout à fait. Et, quand on parle d'incitatifs forts, on ne peut qu'apprécier les efforts qui ont déjà été faits. Ce n'est pas négligeable de penser au 8 000 \$ qui est donné. Peut-être qu'on pourrait élargir le crédit. Mais, les gens de Nissan aussi, j'ai trouvé intéressante leur idée de peut-être aussi le faire pour les véhicules qui ne sont pas neufs. Quelle bonne idée!

D'autre part — et là, excusez-moi, j'avais un autre élément que je voulais mentionner — donc, c'est des incitatifs directs et qui visent aussi la recharge à domicile ou la recharge sur les lieux de travail. Et on sait le travail qui a été fait par les différents ministères pour mettre en place des stratégies, des plans, mais ils sont tout récents et ils n'ont pas encore commencé à porter leurs fruits, et c'est pour ça qu'on trouve que l'approche d'une loi zéro émission avec les objectifs actuels et la mécanique actuelle, c'est un peu un coup de massue qu'on vient donner alors que c'est comme si on voulait tirer sur les fleurs pour qu'elles poussent. Donnons-nous un petit peu de temps. Mais on ne veut pas dire non plus qu'il ne faut pas être ambitieux puis qu'il ne faut pas... tu sais, on le sait, que les Québécois sont friands de technologies propres, de petits véhicules, alors ils vont être au rendez-vous. Mais, s'ils ne le sont pas plus que ça à l'heure actuelle, c'est qu'on n'a pas peut-être encore tout mis les ingrédients qui sont nécessaires, et notamment, vous le dites, la recharge électrique en est un, élément. Il faut qu'il y en ait encore davantage.

Puis vous parlez des bornes de recharge rapide en Ontario. Il faut souligner que c'est AddÉnergie, une compagnie de chez nous, qui est un des fournisseurs et, entre autres, aussi dans la région d'Ottawa avec le Circuit électrique d'Hydro-Québec, auquel on est partenaires.

M. Caron (Jesse) : Si je peux me permettre aussi. Il faut revenir à la base du travail de CAA-Québec, qui est d'aider les automobilistes et de protéger leurs intérêts, et ce qu'on trouve actuellement, c'est que le projet, dans sa forme actuelle, pourrait avoir un impact financier rapide et peut-être un peu brutal pour les consommateurs, les automobilistes, du fait justement de la répartition des crédits et du fait que les cibles sont peut-être un peu fortes, et ce serait toujours en fonction des frais financiers puis peut-être des redevances également qui seraient élevés, là.

M. Traversy : ...M. le Président. Je voudrais savoir, là, quand vous dites que ça pourrait avoir un impact financier, brutal, là, sur la clientèle et les automobilistes, est-ce que vous avez une étude ou est-ce que vous avez des recherches là-dessus. Sur quoi vous basez-vous pour affirmer de telles choses? Parce que le ministre semble quand même déposer des références qui sont rigoureuses, qui ont été faites aux États-Unis, dans certains autres États et pays du monde pour démontrer les avantages qu'une loi zéro émission peut procurer. Donc, moi, je m'attends à la même chose de votre côté lorsque vous faites de telles affirmations.

Mme Gagnon (Sophie) : Je vous dirais que... puis, Jesse, si tu as des compléments, tu pourras les citer, là, en termes d'étude précise, mais je veux attirer votre attention sur le fait qu'on se déploie sur le terrain depuis de nombreuses années et c'est de l'observation et de l'expertise qui s'est développée au fil des ans de voir comment la consommation notamment automobile s'effectue. Puis, on l'a vu, là, si je peux me permettre de citer l'exemple de la redevance verte, lorsqu'elle a été imposée, elle visait carrément les producteurs, l'industrie pétrolière notamment, et celle-ci l'a ouvertement dit : On ne sera pas en mesure de l'assumer... ou on ne veut pas l'assumer et on va la refiler aux consommateurs. Et on l'a mesuré comme ça : le lendemain de l'imposition de la redevance verte, là, aussi marqué que du jour au lendemain, il y a eu un impact à la pompe pour les consommateurs.

Je ne suis pas en train de dire que ce n'est pas nécessaire de faire des gestes comme ça, mais, pour nous, c'est une évidence que le marché va tenter de refiler... c'est une réaction de marché, on va refiler aux consommateurs les coûts supplémentaires qu'on va imposer. C'est tout naturel et sans doute que c'est mesurable. Et c'est certain que, si on va de l'avant avec une mesure telle qu'elle est là, nous, on va surveiller l'évolution des prix des voitures. Puis il faut savoir aussi que ce n'est pas au Québec que les voitures sont les moins chères, déjà en partant. Alors, toute augmentation est sensible.

M. Traversy : Oui. Bien, c'est certain non plus qu'il ne faut pas se laisser, comment je pourrais dire, trop distraire par les arguments de gens qui sont, comment je pourrais dire, directement concernés. Il faut regarder ça d'un point de vue global et rester sur des... Nous, les études que nous avons démontrent qu'il y a très peu de changements significatifs au niveau des prix des automobiles, mais je comprends que des gens veulent aussi nous faire valoir un autre point de vue. Mais je pense qu'il faut rester le plus possible zen dans ce genre de débat.

Mme Gagnon (Sophie) : Mais on sait que le prix des véhicules est un élément important sur la liste des considérations des automobilistes.

Le Président (M. Reid) : D'accord. Alors, ça met fin à la période d'échange avec les représentants de l'opposition officielle. Nous passons maintenant au deuxième groupe d'opposition. M. le député de Masson.

M. Lemay : Merci, M. le Président. Bienvenue à l'Assemblée nationale. Vous savez, mes collègues ont déjà posé plusieurs questions très pertinentes, donc je vais tenter d'aller sur des angles qu'on n'a pas abordés encore.

Bref, tout d'abord, je veux vous mentionner que votre mémoire, il a des préoccupations qui sont, somme toute, très importantes et que nous partageons avec vous. Et puis j'aimerais savoir... en fait, vous avez mentionné, aux pages 7 et 8 de votre mémoire, un point très intéressant quand vous parliez que, certains constructeurs, là, leurs flottes globales consomment moins que d'autres constructeurs, puis là vous mentionniez l'exemple que Subaru consommerait moins de carburant que Ford, que pourtant Ford offre des véhicules électriques, là.

Et puis vous mentionnez, dans le fond, là, que vous souhaitez «que le règlement d'application lié au projet de loi n° 104 tienne compte avec réalisme de cet enjeu de consommation de carburant au moment de classer les véhicules». Est-ce que vous auriez une proposition à faire en ce sens?

M. Caron (Jesse) : Bien, en fait, c'est peut-être de prendre en considération justement la consommation et les émissions de gaz à effet de serre actuelles des flottes dans l'établissement, peut-être, de la formule d'application des crédits.

C'est sûr que des constructeurs, justement, offrent plusieurs véhicules à faibles... ou VZE sur le marché comme Ford, effectivement, le fait avec la Focus électrique, la C-MAX Energi, la Fusion Energi, mais, d'un autre côté, il y a des F-150 avec des moteurs V8 de cinq litres aussi, tandis que, par exemple, chez Subaru, on a des moteurs à quatre cylindres. Il y a eu beaucoup d'efforts de faits aussi pour réduire la consommation de ces moteurs-là. Puis, des efforts, il y en a de faits chez tous les constructeurs, d'ailleurs, et il faudrait que ce soit pris en considération aussi que c'est sûr qu'on veut se diriger vers une consommation moindre d'hydrocarbures, une consommation, évidemment, à un moment donné, peut-être nulle, mais il faut que ça se fasse de manière graduelle, tout en prenant compte des besoins actuels des automobilistes, puis c'est un peu vers là que notre idée s'en va, là.

• (11 heures) •

M. Lemay : Parfait. Merci. Donc, maintenant, j'aimerais aussi savoir, à la page 9 de votre mémoire, vous mentionnez... bien, vous en avez parlé avec mes collègues déjà, mais vous mentionnez l'effet rétroactif du fait que, dans le fond, on peut accumuler des crédits 2016, 2017, 2018, qu'il y a des véhicules qui ont été vendus en 2015. Bref, vous êtes quand même assez catégoriques dans votre positionnement, vous mentionnez que, dans le fond, tant que le règlement n'est pas adopté, «il devrait être impossible pour les constructeurs automobiles d'accumuler des crédits».

Maintenant, les constructeurs automobiles sont venus nous mentionner en commission que, si on se compare aux autres États qui ont adopté une loi zéro émission, les États permettaient une période de trois à cinq années pour accumuler des crédits. Selon vous, est-ce qu'on devrait dire : O.K., dès qu'on adopte le règlement, on peut commencer à accumuler des crédits? Et est-ce qu'on garde la période de trois ans, ce qui nous amènerait à... Je ne sais pas, moi, ça nous amènerait certainement, là, à pas avant 2020, là, je ne sais pas, là, ça va dépendre de comment ça se passe à ce niveau-là, mais, dans le fond, on retarderait carrément l'entrée en vigueur de la loi zéro émission.

M. Caron (Jesse) : Bien, c'est sûr que, pour nous, l'effet rétroactif, ça peut créer une iniquité. Pour les constructeurs qui offrent peut-être déjà des véhicules électriques ou des véhicules zéro émission, c'est un plus, mais, pour ceux qui n'en offrent pas, bien, le temps de développer puis d'amener sur le marché ces véhicules-là, bien, c'est perdu pour eux. Donc, évidemment, encore et toujours, c'est l'impact sur le portefeuille des consommateurs auquel on pense. Donc, si les véhicules de constructeurs qui n'offrent pas encore de VZE... si ces constructeurs-là sont pénalisés, d'une certaine manière, parce qu'ils n'ont pas pu accumuler de crédits d'avance, quand la loi va entrer en vigueur, bien, ça va se répercuter sur les prix des véhicules. Alors, c'est pour ça que, pour une question d'équité, on souhaite que la rétroaction ne soit pas mise en place.

M. Lemay : Très bien. On partage d'ailleurs cet avis-là, on ne veut pas avoir d'impact négatif sur le consommateur quant à l'achat de véhicules conventionnels. Effectivement, on veut tendre vers des véhicules électriques, tout le monde est pour le principe qu'on veut réduire les gaz à effet de serre, et cependant on ne veut pas impacter négativement la poche de nos consommateurs, qui sont déjà bien chargés de ce côté-là.

Tout à l'heure, dans votre présentation de départ, vous sembliez avoir manqué un peu de temps. J'adore tous les propos qui sont dans votre mémoire. Vous parlez aussi du projet de loi n° 48, de la mise au rancart des véhicules. Est-ce que vous vouliez rajouter d'autre chose? Je vous laisserais cette opportunité.

Mme Gagnon (Sophie) : Bien, écoutez, peut-être surtout mettre l'emphase sur le fait que, pour nous, il y a place à cohabitation avec une formule améliorée ou, enfin, disons, modulée d'une loi zéro émission. On n'est pas contre le principe, on n'est pas en accord avec la mécanique actuelle. Et il y a place définitivement à une cohabitation également avec... dans ce même projet de loi là — on pense que c'est le véhicule qui est bon, le projet de loi n° 104 — pour inclure ce fameux programme d'inspection et de vérification des véhicules de plus de huit ans, qui serait à être imposé au moment de la revente. Pour nous, c'est une mesure qui représente beaucoup, beaucoup à la fois de potentiel d'atteindre des objectifs de réduction de gaz à effet de serre, là... On comprend et on apprécie les efforts de promotion de l'hydroélectricité. C'est une ressource qui est abondante, qui est renouvelable chez nous. Oui, on en est puis on comprend les intentions du gouvernement aussi de mousser puis d'aller dans cette direction-là, parce que c'est une richesse chez nous, mais ne perdons pas de vue l'objectif premier, qui est de réduire les gaz à effet de serre. Et, si on veut faire ça actuellement, rapidement et facilement, on peut avoir un programme d'inspection et de vérification des véhicules automobiles dans ce projet de loi là et financer, pour éviter l'impact négatif que pourraient représenter les coûts d'une inspection qu'on imposerait au moment de la revente... Pourquoi ne pas le financer à même les poches... ou le coffre bien garni du Fonds vert? Et c'est le fun parce que, là, on est en remise directe aux consommateurs.

C'est en grande partie un fonds qui est financé par les contributions des automobilistes. On se revire de bord puis on leur redonne un incitatif à inspecter, entretenir et...

Le Président (M. Reid) : Merci.

Mme Gagnon (Sophie) : Voilà.

Le Président (M. Reid) : C'est tout le temps que nous avons. Alors, Mme Gagnon, Mme Godbout, M. Caron, merci pour votre contribution aux travaux de la commission.

Je suspends les travaux pour quelques instants pour permettre à nos prochains invités, Tesla, de s'installer.

Une voix : ...

Le Président (M. Reid) : ...pardon, le Mouvement Desjardins.

(Suspension de la séance à 11 h 4)

(Reprise à 11 h 6)

Le Président (M. Reid) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous reprenons nos travaux. Alors, nous recevons maintenant une représentante du Mouvement Desjardins. Je vous demanderais de vous présenter en commençant, et ensuite vous avez 10 minutes pour faire état de votre mémoire. Et par la suite nous aurons une période d'échange avec les membres de la commission. Alors, à vous la parole.

Mouvement Desjardins

Mme D'Amboise (Pauline) : Parfait. Alors, merci, vraiment, de l'invitation qui nous a été lancée. Donc, mon nom est Pauline D'Amboise, je suis secrétaire générale et vice-présidente Gouvernance, responsabilité sociale au Mouvement Desjardins.

Alors, écoutez, d'entrée de jeu, je dois vous dire que chez nous le dépôt du projet de loi est une bonne nouvelle. C'est sûr que, considérant notre mission économique et sociale et notre engagement envers le développement durable, c'est avec un grand intérêt que nous en avons pris connaissance. Et on va vraiment concentrer nos commentaires sur l'environnement global, parce qu'il y a des aspects plus techniques qui ont été couverts, vraiment, par d'autres intervenants. Juste vous rappeler que Desjardins, avec ses 255 milliards d'actif, s'appuie sur la force d'un réseau de caisses, de ses 52 800 employés et dirigeants élus. Desjardins figure au troisième rang des groupes financiers les plus socialement responsables au Canada, selon *Maclean's* magazine, et on a aussi été considérés au Québec comme l'entreprise la plus influente en matière de responsabilité sociale, selon l'indice Ipsos-Infopresse de 2016.

Donc, depuis 2005, Desjardins s'est doté d'une politique de développement durable afin de diminuer ses impacts de ses activités sur l'environnement mais aussi pour inciter sa clientèle à faire de même. On a d'ailleurs intégré dans notre plan stratégique trois nouveaux objectifs, dont un touche la réduction des gaz à effet de serre du Mouvement Desjardins, une cible de 20 % d'ici 2020 par rapport à 2008, et un autre objectif touche justement la croissance de notre offre verte au plan des produits financiers. Pour atteindre cet objectif-là, au fil des ans, Desjardins a mis sur pied plusieurs projets structurants, dont un programme de transport alternatif offert à ses employés; des programmes d'efficacité énergétique, des certifications environnementales pour ses immeubles; des partenariats avec différentes organisations qui travaillent à réduire l'impact des changements climatiques mais aussi à travailler à la transition vers une économie verte, comme Switch

et La Coop Carbone — d'ailleurs, Desjardins appuie totalement le rapport qui a été déposé par Switch, là, en janvier 2016 sur le sujet, au niveau du transport; un appui d'envergure aussi à trois chaires universitaires pour développer des expertises en développement durable au Québec, parce qu'on sait qu'on doit avoir une main-d'oeuvre de qualité pour effectuer ce virage-là. On va jusqu'à appuyer le programme de la bourse scolaire pour vraiment former nos jeunes à l'écocitoyenneté et aussi à faire des efforts par rapport à la réduction de leurs GES.

En ce qui concerne notre clientèle, Desjardins, c'est la seule institution financière qui offre une offre de services totalement intégrés qui va toucher à la fois le prêt à l'habitation, le prêt pour la voiture avec une option verte, la question des fonds de placement mais aussi les prêts écoénergétiques pour les entreprises. De nombreuses initiatives et les effets multiplicateurs qui en découlent sur l'ensemble du territoire québécois démontrent que Desjardins est un agent de changement crédible vers une économie verte et, bien sûr, qu'on est prêts à soutenir la demande qui va découler de l'application du projet de loi n° 104.

Alors, peut-être, M. le Président, Desjardins, vous dire que... accueille favorablement l'initiative du gouvernement. Nous sommes en faveur de l'électrification des transports et nous sommes convaincus que le Québec, avec l'appui de son gouvernement, des entreprises et de ses citoyens, peut réussir le virage vert. Le projet de loi n° 104 constitue certes un instrument efficace pour encourager l'achat d'un véhicule électrique ou hybride, soutenir la transition vers l'électrification et réduire les émissions de gaz à effet de serre au Québec mais s'il s'arrime, bien entendu, avec d'autres mesures du Plan d'action en électrification des transports et que tous ces efforts-là soient déployés de façon concomitante.

• (11 h 10) •

Alors, Desjardins croit que le projet de loi représente une des composantes des conditions à réunir pour concrétiser cet objectif-là. D'après nous, il y a trois conditions de succès pour réussir cet objectif : premièrement, la disponibilité des véhicules; l'accessibilité des bornes électriques; et des citoyens informés qui comprennent les enjeux et les avantages d'opter pour un véhicule électrique.

Alors, pour ce qui est de la disponibilité des véhicules électriques ou hybrides sur le territoire québécois, c'est, sans contredit, la première condition pour la réussir, cette transition. Pour ce faire, il est important et primordial de rendre, et on l'a bien entendu tout à l'heure, un plus grand nombre de véhicules à vendre au Québec et de s'assurer que le cadre législatif et réglementaire permet l'offre d'une plus grande variété de véhicules pour favoriser plus d'accessibilité au chapitre des coûts d'achat. Pour renforcer l'impact du projet de loi n° 104, nous proposons au gouvernement de s'inspirer de la France, qui a pris des mesures visant à accélérer la sortie du diesel et à favoriser les véhicules moins polluants par l'émission de certificats de la qualité de l'air; faire des représentations aussi auprès des gouvernements canadien, américain, des constructeurs automobiles et de Transports Canada afin d'harmoniser les normes sur les véhicules électriques à mettre en marché; encourager la fabrication des véhicules électriques au Québec et l'innovation dans ce domaine par une meilleure communication du soutien offert par le gouvernement aux projets d'investissement liés à l'électrification des transports; évaluer la possibilité et la pertinence d'appuyer les garagistes indépendants des constructeurs automobiles en leur proposant des programmes de mise à jour et de formation de la main-d'oeuvre au virage électrique. Il ne faut pas sous-estimer la faiblesse qu'il peut y avoir à ce chapitre-là.

Et finalement, en ce qui concerne l'accessibilité des bornes de chargement, une autre condition consiste vraiment à renforcer cette accessibilité-là sur le territoire pour permettre aux utilisateurs de se déplacer sans se soucier de la disponibilité de bornes de chargement. Vous avez dû l'entendre beaucoup, celle-là. Alors, pour ça, ce qui est important, c'est de définir un nombre de points de service optimal au Québec mais aussi de conclure des ententes entre les provinces ayant des liens économiques importants avec le Québec telles que l'Ontario et le Nouveau-Brunswick, parce que les gens voyagent beaucoup notamment à travers ces deux provinces, faciliter l'accès ou le paiement aux bornes, encourager l'utilisation de bornes aux résidences des citoyens.

Alors, en plus des mesures intéressantes qui sont proposées par le gouvernement dans son plan d'action, nous recommandons aussi de viser un ratio approprié de bornes de chargement rapide qui tient compte du nombre de véhicules écologiques actuel et à venir selon la cible ambitieuse de 100 000 véhicules d'ici 2020; offrir une infrastructure adéquate dans les grands centres urbains où l'on retrouve de nombreux multilogements sans espace de stationnement pour le branchement à domicile; préconiser des réseaux de bornes électriques offerts au public et permettre divers modes de paiement tels que la carte de crédit et Interac pour faciliter l'accessibilité; fixer une échéance à la révision du code du bâtiment pour prévoir l'installation de bornes de recharge électrique dans les constructions résidentielles neuves; encourager l'installation de bornes électriques par l'entremise de partenariats avec les secteurs parapublic et privé; et finalement d'augmenter les intrants au Fonds vert ou sa proportion utilisée pour le financement du virage électrique.

Donc, en conclusion, Desjardins souhaite assurer le gouvernement de son entière collaboration dans les limites compatibles de son champ d'action pour accompagner et faciliter la vie de nos entreprises et concitoyens au moyen de produits et services financiers verts, novateurs et pertinents dans la transition vers l'électrification des transports et plus largement vers une économie plus verte au bénéfice de toute la collectivité. Je vous remercie de votre attention, et ça me fera plaisir de répondre à vos questions.

Le Président (M. Reid) : Merci beaucoup pour votre présentation. Nous allons passer à la période d'échange d'abord avec le côté ministériel. M. le ministre, à vous la parole.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Bonjour, Mme D'Amboise. Merci pour votre présentation ainsi que votre mémoire.

Vous en avez fait état, mais quand même il y a lieu de reprendre le fait que le Mouvement Desjardins est un joueur exceptionnel en matière de lutte contre les changements climatiques, puis je dois dire que c'est grâce en grande partie à

vous personnellement. Je reconnais aussi votre implication, les nombreuses rencontres et votre présence sur le terrain, les enjeux. C'est vraiment extraordinaire, ce que fait le Mouvement Desjardins et ce que vous faites, et votre équipe, pour contribuer au développement durable au Québec. Et même le rayonnement international que vous avez également dans le monde des institutions financières et mouvements coopératifs, c'est impressionnant.

Vous avez fait état du fait que le Mouvement est membre de l'alliance Switch. Je voulais juste parler de ça un peu, parce qu'on a entendu certains intervenants nous parler d'impact économique peut-être mitigé ou négatif d'une norme VZE, puis je crois comprendre que vous, bon, qui êtes du monde financier... et c'est clairement le monde des affaires, ça, mais, dans l'alliance Switch, il y a d'autres représentants, il n'y a pas juste des groupes écologistes, il y a des joueurs comme le Conseil du patronat, Gaz Métro, l'Association de l'aluminium.

Quand on regarde tout ça, si je comprends bien, dans le cadre de l'alliance Switch, il y a un appui aussi, je crois, de la part de ces membres-là pour une norme VZE au Québec?

Mme D'Amboise (Pauline) : Merci. Tout à fait. Je pense que la beauté de l'alliance Switch, c'est justement cette conjugaison d'intérêts diversifiés. Il ne faut pas se leurrer, chacun, dans nos organisations, on a des démonstrations à faire quand vient le temps de développer que ce soit des nouveaux produits financiers ou des nouveaux programmes comme ceux que vous évoquez. Il faut avoir cette dimension où on va tenir compte, oui, de l'aspect environnemental mais aussi de l'aspect économique et l'aspect social. Donc, notre contribution à l'intérieur de Switch, c'est sûr que, nous, c'est une contribution qui est en fonction des intérêts de nos membres et de l'intérêt de nos caisses.

Donc, globalement, on est confortables avec l'ensemble des recommandations puis on vient les appuyer. Quand on a des bémols à faire, on le fait à l'intérieur de cette enceinte-là pour se faire comprendre et trouver les aménagements qui sont nécessaires. Mais la force de Switch, c'est ça. Quand on en arrive à déposer un rapport où on a un consensus de tous ces joueurs-là, ça veut dire que le fondement est bien solide.

M. Heurtel : Puis je crois que j'ai oublié Gaz Métro, hein?

Mme D'Amboise (Pauline) : Oui.

M. Heurtel : J'ai mentionné le Mouvement Desjardins, le Conseil du patronat, l'Association de l'aluminium, Gaz Métro. Parmi les joueurs économiques, il y a, évidemment, des groupes écolos comme la Fondation David-Suzuki et Équiterre qui sont là, mais il y a un consensus à ce niveau-là, au niveau de la VZE.

Et, quand on parle d'impact sur le consommateur, il y a certains groupes, comme le groupe précédent, qui suggèrent mais, malheureusement, sans d'étude à l'appui qu'il pourrait y avoir un impact négatif sur le consommateur si on instaure une norme VZE. Ces consommateurs-là sont en grande partie vos clientes et vos clients... vos membres, devrais-je dire, plutôt que clientes et clients, vos membres. De votre côté, quand on regarde l'impact, sur le consommateur, d'une norme VZE, qui... puis toutes les études le démontrent, ailleurs ça augmente l'offre de véhicules électriques, donc, normalement, d'un point de vue économique — mais c'est vous, l'experte — normalement, une plus grande diffusion d'une technologie a tendance à avoir une tendance baissière sur les prix de cette technologie, mais, de votre point de vue, comment réagissez-vous à ce genre de crainte ou de préoccupation?

Et également j'aimerais ça vous entendre, parce qu'un des coûts pour un véhicule, bien, c'est le financement du véhicule, c'est l'assurance. Et vous êtes un joueur majeur. Le Mouvement Desjardins est un joueur majeur dans évidemment le financement automobile et également l'assurance automobile. Alors, je voudrais voir, de votre côté, comment vous voyez ça. Vous avez parlé de financement, de soutien, financement vert, mais également, au niveau assurance, comment vous voyez l'ensemble des conséquences, justement, d'une plus grande accessibilité des véhicules électriques, de votre point de vue, par rapport à vos membres et aux consommateurs québécois?

• (11 h 20) •

Mme D'Amboise (Pauline) : Bien, je pense que, la première des choses, on a une réflexion collective à faire, c'est-à-dire que les enjeux sont tellement importants par rapport aux changements climatiques... et ça devient de plus en plus urgent, là, il n'y a pas une journée où on n'entend pas des nouveaux résultats d'étude par rapport au réchauffement de la planète, donc, mais ça, c'est lié beaucoup à toute la question de l'éducation et de la compréhension des enjeux et comment ça peut se refléter après ça dans la vie personnelle des gens et aussi au niveau des entreprises.

Personne n'a un portrait très, très clair de, finalement... si je peux prendre un petit peu le rapport, je dirais, économique de l'achat d'un véhicule comme ça. Il y a peu de démonstrations qui sont faites sur, à la fin, si j'achète tel véhicule avec tout ce qui est disponible, qu'est-ce que ça va me coûter plus cher. Mais qu'est-ce que je vais sauver, à la fin, en frais d'entretien, en frais d'assurance puis au plan du carburant comme tel? Donc, ça, je pense que ça va être important de rendre ça vraiment accessible à tout le monde, de dire : Bon, peut-être que ça va me coûter 2 000 \$ ou 3 000 \$ de plus ou peut-être 5 000 \$, mais, à la fin, je devrais en arriver à un coût qui est raisonnable. Mais, de toute façon, il faut à un moment donné que tout le monde prenne conscience que, devant cet enjeu-là, on doit tous faire, à quelque part, des sacrifices mais qu'en bout de piste on va être gagnants. Et c'est toute une question d'offre et de demande, c'est aussi simple que ça.

Moi, je dois vous dire que, chez Desjardins, développer les produits dont je vais vous parler, ça a demandé d'avoir recours à des fonds autorisés par nos membres en assemblée générale, parce que ce n'était pas rentable au départ, on devançait le besoin. Alors, nous, ce qu'on souhaite, c'est que le besoin augmente pour qu'on puisse en faire bénéficier... Pour vous donner un exemple, je parlais, tout à l'heure, du Prêt-à-conduire Desjardins, là, qui est une offre intégrée pour nos membres. Donc, on voit que c'est un taux d'intérêt qui est tout à fait acceptable, de 3,9 %, et il y a des rabais de 20 % au

niveau des assurances. Donc, plus il y aura de la demande, nous, on va se modeler aux besoins. C'est à ça qu'on sert, Desjardins, donc. Puis c'est la même chose pour l'offre à l'habitation verte, c'est la même chose pour le prêt écoénergétique pour les entreprises.

Donc, nous, tous les leviers qui seront, je dirais, mis de l'avant par les autorités pour encourager les personnes et les entreprises, bien, on sera là pour répondre aux besoins.

M. Heurtel : Merci.

Le Président (M. Reid) : Merci. M. le député de Mégantic.

M. Bolduc : Merci, M. le Président. Bonjour, Mme D'Amboise. Ça me fait plaisir de vous entendre ce matin.

Et, d'entrée de jeu, je voudrais m'assurer que la population entend bien que le Mouvement Desjardins, dans son souci de développement durable et de formation... parce que c'est un rôle qui est souvent très méconnu de Desjardins, qui a toujours eu, dans sa mission, la formation de ses membres tant au niveau financier, puis on le voit maintenant aussi sur le plan environnemental, et, en même temps, d'aider la communauté à se développer dans le sens de responsabilité sociale. Donc, je vous en félicite. Je pense que c'est un point très important.

La deuxième chose que j'aimerais entendre de vous, c'est que vous nous parliez un peu de de votre Communauto, là, qui est votre partenaire pour les voitures électriques, puis comment vous interagissez là-dedans et comment ça, ça amène, finalement, des économies d'énergie ou des économies de génération de CO₂.

Mme D'Amboise (Pauline) : En fait, je le prendrais peut-être un petit peu plus large, c'est que, dans le cadre de notre Programme de transport alternatif, on a des incitatifs pour le transport en commun, d'abord, on a des incitatifs pour le covoiturage, deuxièmement, et on offre, dans nos principaux locaux, sur place une voiture de Communauto. Ce n'est pas la portion, je dirais, la plus importante de notre Programme de transport alternatif. Le transport en commun et le covoiturage sont des éléments qui sont les plus utilisés par nos employés. Et se jumelle à ça aussi un programme de déploiement de bornes, d'implantation de bornes de recharge électrique. Donc, graduellement, on est en train d'en ajouter. On a deux projets pilotes qui sont en cours actuellement dans deux milieux différents, parce que, là, maintenant, comme il y a de l'intérêt qui est suscité par les consommateurs, les caisses en entendent parler. On a des caisses qui ont pris les devants et qui nous ont demandé : Est-ce qu'on peut regarder la possibilité d'installer des bornes électriques? Donc, on est en train de faire deux pilotes là-dessus, là, pour le moment.

Donc, pour l'aspect Communauto, c'est une entente, on travaille avec eux, je dirais, sur un certain point, mais ce n'est pas la plus grosse part de notre Programme de transport alternatif.

M. Bolduc : Merci. Maintenant, Desjardins, au niveau des bornes électriques... Puis le projet pilote va durer combien de temps? Puis est-ce qu'il y a des résultats préliminaires actuellement là-dessus?

Mme D'Amboise (Pauline) : Écoutez, ça fait quelques mois qu'on les a autorisées, là, il faut vraiment attendre. Ça va aller en 2017, là, avant qu'on ait des résultats. Puis on teste aussi les différentes technologies pour voir qu'est-ce qui va correspondre le mieux aux besoins de la caisse et de son milieu.

M. Bolduc : Merci. Maintenant, vous parlez aussi, dans votre texte, de rabais d'assurance, etc., pour les voitures électriques, aussi du financement, là, mais est-ce qu'il y a des données qui vous démontrent ou est-ce qu'il y a eu des études... ou c'est, comment je dirais, plus un plan de marketing qui fait que, pour vous, les assurances seraient moins dispendieuses pour le cas des véhicules électriques, parce que les gens seraient plus sécuritaires? Puis ça, c'est une dimension qu'on n'a pas explorée beaucoup. Donc, j'aimerais vous entendre.

Mme D'Amboise (Pauline) : Il aurait fallu que j'aie les gens d'assurance avec moi, parce que, bien sûr, c'est les actnaires qui déterminent les paramètres, là, pour les réductions de prime. Mais, de ce que moi, j'en sais, et n'étant pas l'experte dans le domaine, c'est vraiment que c'est reconnu qu'un conducteur ou une conductrice d'un véhicule électrique a un profil qui est plus prudent, donc qui implique la possibilité de réduire, entre autres, la prime.

M. Bolduc : O.K. Merci.

Le Président (M. Reid) : Merci. Je donne maintenant la parole à M. le député de Dubuc.

M. Simard : Merci, M. le Président. D'abord, je vous salue, chère Mme D'Amboise. Merci d'être avec nous aujourd'hui. Et puis j'aurais une question : Comme Desjardins a quand même beaucoup de responsabilités face à ses membres, là, est-ce que vous avez fait des analyses par rapport à la longévité ou, encore, à la capacité des constructeurs au niveau de la garantie de leurs voitures?

Mme D'Amboise (Pauline) : Non.

M. Simard : Non? Bon.

Mme D'Amboise (Pauline) : Ça, ce n'est pas vraiment notre champ, ça.

M. Simard : D'accord. Là où je veux en venir, Mme D'Amboise... Parce que, vous savez, vous faites du financement. Et puis, à partir du moment où vous faites du financement, vous avez une préoccupation par rapport à vos membres, bien sûr, mais j'imagine que vous avez aussi une préoccupation par rapport à est-ce que, lorsque l'individu... on va financer ça. Parce que les autos, aujourd'hui, ça se finance au-delà de 60 mois. Donc, à partir du moment où le véhicule a plus de 60 mois, est-ce qu'il y a... La raison pour laquelle je vous pose cette question-là... est-ce qu'il y a eu des vérifications de faites par rapport à l'amortissement du prêt pour le bien des membres?

Est-ce que, véritablement, l'automobile va avoir encore une certaine valeur ou une valeur certaine par rapport au patrimoine de l'individu qui, lui, va devoir la financer?

Mme D'Amboise (Pauline) : C'est sûr que, je vais vous dire, là... puis je n'ai pas le papier à l'appui, là, mais Desjardins fait beaucoup d'éducation financière, hein, auprès de ses membres, et, pour tout ce qui touche le crédit à la consommation, c'est clair que Desjardins ne recommandera pas un prêt à aussi long terme pour une voiture. Donc, je pourrais peut-être faire parvenir à la commission un peu plus d'informations en réponse à votre question, mais le principe général, c'est ça.

Donc, on fait beaucoup d'éducation à nos membres par rapport à cet enjeu-là. Mais est-ce que j'ai des chiffres ou quoi que ce soit? Je n'ai pas ça sous la main, là. Mais je pourrais faire la vérification si vous le souhaitez.

M. Simard : Étant donné, M. le Président, que moi, je suis un ancien employé de Desjardins puis j'ai travaillé dans le crédit énormément, la valeur des voitures aujourd'hui, financer... vous comprendrez que financer ça pour 60 mois, ça vient, pour prendre le mot pour le dire, atteler l'emprunteur d'une façon très importante. Et, véritablement, une voiture électrique, il faut que ça ait une longévité quand même et une valeur, je vous dirai, à la revente qui peut nécessairement se rajouter par rapport au patrimoine du membre en question. C'est la raison pour laquelle je posais cette question-là.

Une autre question. Je vous entendais tout à l'heure. Vous faites une recommandation à l'effet de favoriser la formation pour des mécaniciens spécialisés non pas strictement chez les concessionnaires, là, mais beaucoup plus largement à l'intérieur du Québec. J'aimerais que vous nous parliez de ça un petit peu plus pour ce qui sous-tend votre décision ou votre recommandation.

Mme D'Amboise (Pauline) : Bien, tout ça est lié à l'aspect de l'accessibilité des services. Autant on a besoin d'avoir des bornes, autant, si on s'en va dans une région où peut-être il n'y a pas de concessionnaire comme tel, s'il y a un bris quelconque, on a besoin d'avoir un appui au niveau de la réparation d'une voiture même électrique, bien, il faudrait s'assurer que, dans tous les milieux, il y ait au moins une expertise de disponible pour répondre aux besoins. Donc, oui, il y a les grands concessionnaires, mais que fait-on des réparateurs du coin qui peuvent avoir des demandes du consommateur pour faire une réparation?

Donc, le but, c'est vraiment de l'analyser, voir la faisabilité de ça, de ne pas les oublier. C'est un peu le message qu'on voulait passer.

M. Simard : Donc, si je comprends, vous recommandez au gouvernement, à l'intérieur de la formation professionnelle qui est donnée par les écoles, véritablement de mettre en place un système pour amener à avoir beaucoup plus d'expertise dans l'ensemble des régions.

Mme D'Amboise (Pauline) : Exactement.

M. Simard : C'est bon pour vos membres. Je vous félicite.

Le Président (M. Reid) : Il vous reste quelques secondes pour un commentaire peut-être, là.

M. Simard : Bon, bien, je vous remercie. C'est très intéressant, vos propositions.

Mme D'Amboise (Pauline) : Ça me fait plaisir. Puis je vous reviens avec votre question.

Le Président (M. Reid) : Merci. Nous allons passer maintenant à l'opposition officielle. M. le député de Terrebonne.

M. Traversy : Merci beaucoup, M. le Président. Mme la vice-présidente, merci beaucoup pour cette présentation. Très heureux de voir que les caisses Desjardins sont motivées et satisfaites par le dépôt d'une loi zéro émission. Je savais qu'il y avait une préoccupation en ce qui a trait au développement durable, notamment à l'habitation avec un programme vert qui a été mis en place par vos institutions financières. J'ai compris qu'au niveau des véhicules il y avait une option verte qui était aussi disponible. Peut-être que vous pourrez nous en parler davantage.

Je voulais profiter de votre présence, parce que vous êtes une personne qui a de l'expérience au niveau de la finance et vous représentez une institution sérieuse, qui est la troisième banque la plus sociale au Canada — c'est ce que j'ai compris dans votre introduction — ou qui a une mission beaucoup plus large. Alors, je vous en félicite.

Lorsque des concessionnaires viennent nous dire autour de cette table qu'une loi zéro émission va augmenter de façon brutale le prix des véhicules, est-ce que vous y croyez, vous qui représentez une institution sérieuse, économique et crédible?

• (11 h 30) •

Mme D'Amboise (Pauline) : Je ne pense pas actuellement avoir les données pour vous donner une réponse, je dirais, très appuyée. Moi, j'ai toujours tendance, dans ces enjeux-là, de ne pas aller tout le temps dans le retour du balancier. C'est que, hein, là, ce n'est jamais noir ou blanc, là, parfois, là, il y a un équilibre qu'on peut trouver. La meilleure des choses que je pourrais dire, c'est d'asseoir les gens ensemble pour trouver les solutions. Mais, bon, moi, je ne pourrai pas révoquer ou affirmer cette question-là, parce que je n'ai pas les données nécessaires pour le faire.

M. Traversy : D'accord. Écoutez, parce que, nous, les données sur lesquelles on se base et les études auxquelles nous avons accès nous démontrent que loin d'augmenter... au contraire, même dans certains États, il y a une diminution des prix des véhicules ou, du moins, la compétition a fait son oeuvre. Donc, il n'y a pas de fluctuation brutale comme certains semblent le mentionner, mais je tenais quand même à avoir votre éclairage, parce que vous avez un point de vue d'ensemble très large. J'ai également, donc, compris que vous étiez pour l'utilisation, donc, du Fonds vert, essayer de promouvoir les incitatifs qui tournent autour du projet de loi n° 104. Donc, celui-ci est un élément positif, mais il faut le regarder d'un point de vue global, et ce, nous en sommes tout à fait d'accord.

J'aimerais savoir si vous trouvez que l'échéancier qui est en lien avec le projet de loi n° 104 est réaliste. De mettre en place les dispositions de crédits obligatoires dès 2018, est-ce que cela vous semble trop tôt, raisonnable ou beaucoup trop loin dans une perspective économique?

Mme D'Amboise (Pauline) : Bien, écoutez, on n'en a pas mentionné dans notre mémoire, on ne s'est pas concentrés sur ça, mais moi, je peux vous donner peut-être un avis personnel sur la question, c'est que je pense qu'il faut être ambitieux, mais il faut aussi se donner le temps de faire les choses correctement puis de bien attacher les ficelles.

Aller trop vite, parfois, ça fait en sorte qu'on est obligé de reculer après. Donc, ça me semble ambitieux, mais c'est vraiment à travailler avec ceux qui vont être les plus impactés qu'on pourra voir si on est capable vraiment de le faire, parce qu'il n'y a rien de pire de l'annoncer puis d'être obligé de le reporter parce qu'on n'est pas capable de l'attacher. Ça fait que, ça, je pense que vous connaissez mieux l'environnement et les joueurs que je peux les connaître, mais, si... Nous, on vit ça, hein, chez Desjardins. Dans un grand groupe financier décentralisé, des fois, il y a des décisions fort importantes qu'on doit prendre, puis on se rend compte que ça peut valoir la peine, des fois, de se donner un petit peu plus de temps pour bien attacher... Mais, écoutez, je vous laisse l'évaluation avec tous ceux que vous avez entendus, confirmer si c'est possible ou pas. Ça me semble quand même très ambitieux.

M. Traversy : J'en prends bonne note. Donc, je comprends que d'avoir un système de suivi, de façon rigoureuse, au cours des prochaines années, avec une certaine mise à jour d'où en est rendu le programme serait quelque chose de...

Mme D'Amboise (Pauline) : Moi, je pense, c'est essentiel. Il faut vraiment avoir les bons systèmes pour pouvoir cumuler les données et être capable d'en rendre compte, puis aussi c'est parce que ça va être avantageux sur la... Quand on a ces données de disponibles, c'est très encourageant aussi pour ceux qui ont à vivre la loi mais aussi à en profiter. Donc, le fait de pouvoir faire cette reddition de comptes là rapidement, en voyant l'évolution, va être un volet, je pense, pour encourager puis mobiliser tout le monde.

M. Traversy : Desjardins favorise beaucoup l'installation de bornes électriques dans plusieurs de ses caisses à travers le Québec, donc. Je sais que notamment à Terrebonne c'est une institution financière qui se fait un devoir, entre autres, d'avoir ce genre de borne de recharge de disponible. La question de l'accessibilité aux bornes électriques semble être une préoccupation qui est certaine de la part des gens qui souhaiteraient s'acheter un véhicule ou non.

Est-ce que, dans le cadre des incitatifs que le gouvernement pourrait mettre en parallèle avec sa loi zéro émission, vous préconiserez une accélération du développement des bornes à la fois au travail et partout à travers le territoire du Québec? Et est-ce que Desjardins peut faire encore plus dans ce domaine-là?

Mme D'Amboise (Pauline) : Bien, en fait, il faut arrimer vraiment le plan avec la disponibilité des véhicules. Ça, c'est la première des choses. On pourrait bien accélérer l'accès aux bornes, mais, si on n'a pas accès aux véhicules, ça peut être peut-être un investissement, là, prématuré. Mais je pense qu'il faut avoir un bon rythme si on travaille... C'est pour ça qu'on disait dans notre mémoire qu'il faut vraiment travailler tout ça de façon concomitante, autant l'offre de véhicules que l'offre de bornes.

Pour ce qui est de la présence de bornes chez Desjardins, écoutez, quand je vous ai mentionné qu'il y avait deux projets pilotes qui étaient en cours, c'est que vraiment on a des demandes de nos caisses au niveau local. C'est même une possibilité pour les membres, en assemblée générale, de décider que ça pourrait être un projet qui passe à travers le Fonds d'aide au développement du milieu, avoir des avantages pour les membres liés à ça.

Donc, ce qu'on veut, c'est vraiment de mobiliser notre base, chacune des caisses locales, puis de leur offrir la connaissance des meilleures technologies, là, pour répondre à ces besoins-là.

M. Traversy : Écoutez, je vois un avantage, en tout cas, très intéressant, le message est lancé pour les membres de Desjardins, mais je sais que vous êtes une institution financière qui est bien répartie à travers le territoire québécois, donc il y aurait là, je pense, un avantage certain de voir l'accessibilité aux bornes de recharge en lien avec votre entreprise, en tout cas, pour l'ensemble de la diversité dont le territoire québécois est composé. Je sais que la députée de Charlevoix... de Richmond, pardon, a déjà mentionné à quelques reprises autour de cette table, là, certaines préoccupations entre à la fois les centres urbains et les régions.

Mme D'Amboise (Pauline) : Peut-être vous rassurer sur le fait que, dans les projets pilotes, il y en a un qui est dans la Gaspésie, et l'autre, au niveau de la Mauricie.

M. Traversy : Ah! aucun dans Richmond?

Mme D'Amboise (Pauline) : Pour le moment, c'est les deux pilotes.

M. Traversy : Il y a des gens qui vont venir vous voir après. Donc, je voulais simplement terminer en vous disant, bon, donc qu'au niveau de l'échéancier c'est réglé, c'est même primordial, avec les mises à niveau. Finalement, peut-être au niveau des campagnes de communication, de sensibilisation, de formation pour essayer de déboulonner les craintes, les peurs que certains tentent, des fois, peut-être, là, de mettre sur l'évolution, je pense, irréversible de la transition dans laquelle le Québec est en train d'avancer, est-ce que vous voyez plus d'implication encore de la part du gouvernement? Et, si oui, comment? Et est-ce que Desjardins, elle aussi peut, de par sa sensibilité aux énergies vertes et aux options vertes, contribuer aussi à la pédagogie sur les valeurs, par exemple, de posséder un véhicule zéro émission?

Mme D'Amboise (Pauline) : Bien, en fait, je pense que le gouvernement est tout à fait légitime d'avoir des campagnes de sensibilisation, même si des fois certains peuvent les critiquer.

C'est un projet de société, hein, la transition vers une économie verte. Si tout le monde ne comprend pas pourquoi qu'on le fait, ça va être difficile d'avancer. Et je pense que c'est un objectif, d'ailleurs, qui rallie tous les partis politiques. Alors, je pense que, là, c'est un bon point. Vous pouvez compter sur Desjardins sur ce qui touche la sensibilisation. Vous n'avez pas l'ensemble de l'oeuvre, mais ce qu'on veut accomplir au plan du développement durable, ça touche toutes les facettes de l'organisation de Desjardins et de ses relations avec la communauté et les personnes, et, nous, c'est sûr qu'on fait beaucoup de démarches, et on appuie d'autres organisations pour faire cette sensibilisation-là. On ne pourra pas tout faire nous-mêmes, mais on est dans plein d'organisations. Donc, c'est aussi la mission. Je pense qu'il faut faire un effort commun pour arriver à faire comprendre l'importance d'emboîter le pas, et c'est urgent.

M. Traversy : Vous avez toute la collaboration de l'opposition officielle à cet égard. Je vous remercie beaucoup pour cette intervention.

Mme D'Amboise (Pauline) : Ça me fait plaisir.

Le Président (M. Reid) : Merci. Nous allons passer maintenant au deuxième groupe d'opposition. M. le député de Groulx.

M. Surprenant : Merci, M. le Président. Bonjour, Mme D'Amboise. Alors, comme mon collègue l'a mentionné tantôt avec les représentants antérieurs, c'est toujours difficile de passer le dernier. Plusieurs de mes questions, finalement, ont été posées par mes collègues, mais j'en ai encore quelques-unes.

Or, d'abord, je prends la balle au bond de mon collègue le député de Terrebonne. Tantôt, il parlait du développement du réseau, là, des bornes au niveau des caisses. Si on compare, on a vu, là, les restaurants St-Hubert qui ont fait un effort, et ils ont fait un marketing relié à ça aussi. Alors, je pense que c'est une bonne initiative qu'ils ont. Mais, à mon avis, vous êtes quand même une entité au Québec qui est très importante puis qui est très bien représentée dans l'ensemble du territoire, alors j'ose croire que vous pourriez peut-être être un acteur important, même au niveau, là, de bornes, non seulement pour votre clientèle membre, mais pour l'ensemble de la population.

Alors, vous disiez tantôt que vous répondez donc aux demandes des caisses. Ma question est : Est-ce que vous avez un programme qui n'est pas en attente des demandes mais qui est plutôt proactif au niveau du développement de votre réseau?

• (11 h 40) •

Mme D'Amboise (Pauline) : Merci. Vraiment, on travaille sous les deux éléments, c'est-à-dire qu'au niveau de la fédération on a un rôle de leadership par rapport à l'évolution du programme en développement durable. C'est sûr que toute la question des bornes électriques et de l'offre au niveau du véhicule électrique comme tel, c'est quelque chose qu'on a regardé très tôt. Ça fait quand même plusieurs années, là, qu'on regarde toute cette question-là. Ça fait longtemps qu'on a eu des échanges avec AddÉnergie, avec d'autres fournisseurs.

Maintenant, c'est important. Vous savez, Desjardins, c'est un groupe coopératif, il y a des caisses locales. Si on veut que nos caisses prennent, je dirais, une approche aussi globale des enjeux du développement durable, il ne faut pas juste arriver avec la question des bornes électriques, il faut arriver avec un diagnostic complet sur ce qu'ils peuvent faire dans leurs milieux par rapport à ça, puis la question du transport est un des volets. Donc, nous, on s'affaire actuellement à aider les caisses à comprendre l'ensemble de la problématique puis, oui, on vient en appui et on fait de la sensibilisation sur les moyens qui sont disponibles, dont celui-là.

Donc, pour répondre à votre question : on fait un rôle actif, mais on est respectueux aussi du rythme de nos caisses. Mais, de toute façon, ça, c'est une espèce de boule de neige, là : il y a un certain nombre de caisses qui ont décidé d'assumer un leadership qui en parlent aux autres caisses environnantes, et finalement, bien, on a différentes demandes qui nous arrivent. Là, le fruit est mûr, mais, il y a quatre ans, ce n'était pas si évident. De toute façon, il y avait peu de véhicules aussi. C'est difficile de convaincre les gens d'installer des bornes, mais là on est rendu au bon moment, puis Desjardins s'active par rapport à ça, puis il y a une équipe de soutien, à la fédération, qui aide les caisses en ce sens-là.

M. Surprenant : Est-ce que vous avez des projections de déploiement pour les prochaines années?

Mme D'Amboise (Pauline) : Je pourrai vous le dire après les pilotes.

M. Surprenant : Après... Pardon?

Mme D'Amboise (Pauline) : Après les deux projets pilotes qu'on est en train de faire. Mais ça, c'est quelque chose qu'on pourra fournir éventuellement.

M. Surprenant : Très bien. Merci. On a entendu en commission plusieurs groupes nous indiquer que, les utilisateurs des véhicules électriques, ce qu'ils veulent, en fait, c'est la rapidité, la sécurité est une chose, donc de pouvoir aller du point a au point b en pouvant peut-être recharger entre les deux, mais surtout ce qu'ils veulent, c'est vraiment aller du point a au point b et puis de ne pas avoir à faire un arrêt entre les deux, donc d'où l'importance d'avoir des bornes à domicile et à destination.

Donc, au niveau de domiciles, est-ce que vous avez, vous, des programmes particuliers pour aider, donc, le consommateur à installer des bornes au niveau des résidences?

Mme D'Amboise (Pauline) : Les produits financiers qu'on a actuellement couvrent ce besoin-là. Donc, ça fait partie de l'Option verte, dans le fond, là. Dépendamment des besoins des gens, les gens des caisses vont prendre en considération l'ensemble... Et les prêts sont déjà existants, les conditions sont déjà existantes. Ce n'est pas parce qu'on a... La voiture, la borne, etc., là, c'est des éléments qui vont ensemble.

M. Surprenant : Mais il n'y a pas de produit...

Mme D'Amboise (Pauline) : Mais il n'y a pas un programme spécifique pour les bornes. Je pense que le gouvernement a d'ailleurs, déjà, son programme. Nous, on ne viendra pas doubler ce que fait le gouvernement. Ce qu'on va faire, c'est, à travers nos produits financiers, soutenir le consommateur dans ses besoins par rapport à ça.

M. Surprenant : D'accord. Vous disiez tantôt que vous contribuiez à trois chaires universitaires au niveau du développement durable. Pouvez-vous nous en parler un petit peu, peut-être, de celle qui est la plus connectée, disons, au niveau de réseaux électriques? Est-ce qu'il y a quelque chose de particulier au niveau de ces chaires-là?

Mme D'Amboise (Pauline) : En fait, notre contribution dans les trois chaires est liée vraiment à des besoins qu'on a, nous, par rapport à l'évolution de notre positionnement. Donc, on a choisi des chaires qui sont en recherche-action. Il y a, entre autres, la Chaire internationale en analyse de cycle de vie qui a probablement dû vous déposer un mémoire. Donc, tout ça, vous savez, la... puis d'ailleurs ça fait partie de la Loi sur le développement durable du Québec, l'approche de cycle de vie, d'être en mesure d'évaluer les projets en fonction de cette approche-là. Donc, nous, on est un des partenaires fondateurs de cette chaire-là, qu'on a renouvelée d'ailleurs il y a quelques années. Donc, ça, c'est un engagement important. Il y a la chaire en éco-conseil de Chicoutimi pour former des spécialistes en développement durable dans les organisations puis on a aussi la chaire en responsabilité sociale et en investissement responsable de l'Université de Sherbrooke pour couvrir le volet vraiment de l'investissement responsable. Donc, c'est les trois chaires dans lesquelles on s'est investis.

Et, en particulier, la Chaire internationale en analyse de cycle de vie a des études qui touchent toute la question de l'électrification des transports. S'ils ne se sont pas présentés ici, je suis certaine qu'ils se sont présentés à une autre commission en lien avec la Politique énergétique.

M. Surprenant : Très bien. Mme D'Amboise, je vous remercie de répondre à mes questions.

Mme D'Amboise (Pauline) : Ça me fait plaisir.

Le Président (M. Reid) : Merci beaucoup. Alors, Mme D'Amboise, merci pour votre contribution aux travaux de la commission.

Je suspends les travaux pour quelques instants pour permettre à nos invités de Tesla Motors de s'installer.

(Suspension de la séance à 11 h 44)

(Reprise à 11 h 46)

Le Président (M. Reid) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous allons reprendre nos travaux.

Je voudrais maintenant souhaiter la bienvenue au représentant de Tesla, M. Morgan. Alors, je vous demande, dans un premier temps, de vous présenter et ensuite de faire votre présentation. Nous avons 10 minutes. Et, par la suite, nous aurons un échange avec les membres de la commission. À vous la parole.

Tesla Motors

M. Morgan (Ken) : O.K. Merci beaucoup. Bonjour, M. le Président, le ministre, chers députés et membres de la Commission des transports et de l'environnement. Je vous remercie de prendre le temps de m'entendre aujourd'hui au sujet du projet de loi n° 104. En fait, je n'ai pas l'occasion de parler en français beaucoup en Californie, alors je vais continuer en anglais, mais merci beaucoup.

So, my name is Ken Morgan, I am the director of Business Development and Governmental Affairs for Tesla Motors, and I am here on behalf of our company to voice our strong support for Assembly Bill 104. We believe that this represents a critical step towards achieving Québec's stated emission reduction goals as well as advancing the market for electric vehicles in the province, and we are encouraged by Québec's leadership on this issue and the fight against climate change. We view this as a clear win for Québec on many different levels, not only from the perspective of emission reductions, but also for the local economy.

Québec is clearly set up to benefit from the mass adoption of vehicles powered from electricity, given your strong domestic production of renewable energy as well as substantial reserves of the materials used in battery manufacturing and many local businesses that are supporting this ecosystem of electric vehicle advancement. And I can tell you that, at Tesla, we work with over two dozen companies that are located in Québec today that support our business. So we think this is a clear win for Québec. And the key question is : What does it take to motivate the auto industry to embrace this goal? And, from our perspective, there are two forces that can motivate change in the automotive industry, and those are competition and regulation. Our business was founded to address the former : competition.

The goal and the mission of our company from the beginning has been to accelerate the adoption of electric vehicles to help create a mass market for this technology by building compelling electric cars that change consumer perception and demand for the technology, but also encourages investment from the rest of the industry as they seek to compete with this technology. So that has been our goal from the beginning.

• (11 h 50) •

10 years ago, when the technology was much more extensive, we packaged that technology in a vehicle that could command a high price point : a two-seater sports car called the Tesla Roadster. That was an expensive car, but it served the purpose of changing public perception of what an electric vehicle could be : incredibly compelling, sufficient range, fun to drive.

We used the success of that program to then build an electric vehicle from the ground up, the Tesla Model S, and that sedan was designed to be a family's only car. It has plenty of range to handle your daily driving scenarios : category-leading acceleration — one of the safest vehicles on the road today — low center of gravity, which gives it incredible traction in the snow, as well as sports-car-like handling. So this was a vehicle that truly took advantage of all the inherent benefits of an electric power train. And, in doing so, consumers were very excited about the technology and have been readily adopting it. So, for example, last year, in the United States, the Model S outsold every other vehicle in its segment, and that includes all of the gasoline versions of large class sedans like your 7-Series BMW, your Audi A8, the Mercedes S-Class. The Model S outsold every one of these cars in the United States last year. So, when you bring a compelling electric vehicle into a segment, it has the potential to outsell every other traditional car.

From the Model S to now, the Model 3. The Model 3 is our vehicle truly for the mass market : \$35,000 price point; over 215 miles... or approximately 215 miles of electric range; 0 to 60 miles per hour acceleration in under six seconds. This is a car that the company was really founded to create, and this vehicle will be in production next year. Within a few months... or within, actually, a very short amount of time, less than a month's, of announcing this vehicle and unveiling this vehicle, we had received over 370,000 reservations for the car. And I can tell you that there were thousands of reservations that were from folks here living in Québec. So we believe this car will sell very well here.

And I think what we have shown through the Model S and through now the unveiling of the Model 3 is that there is a robust market for this technology. It actually is more compelling on almost every level versus traditional technology. And the only reservation that folks traditionally have had is around range and price point, and both of those we are tackling very aggressively. I would say that our vehicles today have more than sufficient range for daily driving and we have built a nation-wide network of fast-charging stations to accommodate long-distance travel, and we are aggressively moving down the cost curve to make the technology increasingly affordable to all consumers. That is the goal. So, unfortunately, where we stand today, the competition element is not sufficient to motivate the rest of the industry to invest as aggressively in this technology, which is why we need strong regulations.

In the United States and in Canada, the greenhouse gas regulation is not going to motivate near-term investments in electric cars. This was shown recently with a report release by the Environmental Protection Agency on compliance with the regulation. Electric vehicles are not required. And those standards can be met with incremental improvements to today's technology. The electric vehicles that we will get are the direct result of California's zero-emission vehicle requirement and regulation, which... similar to what you are considering here today. And so that is the minimum bar that the industry needs to achieve, and, without it...

Basically, every electric car on the road today was designed for specific compliance with California's regulation. The problem is that, while pretty much every manufacturer has an electric vehicle, these vehicles were not designed to sell in high volumes. California's requirement is being satisfied today with less than 2% electric car adoption. The entire industry is compliant with less than 2% electric car adoption. So the programs that we see from the automakers were not necessarily designed to achieve 15% adoption, which is why we need the upward sloping curve of these regulations to motivate the next generation of electric vehicle technology. California is facing a challenge today because too many compliance credits have been generated. This is a conversation that we have certainly had and a number of others have had

with the California Air Resources Board, and they understand the challenge quite well. It's our belief that California will move to dramatically tighten the regulation at the end of this year to solve the overcompliance issue that they are facing and put the State on track to achieve its 15% goal.

In closing, I will say that it takes a courageous stance from Government to establish a regulation like this, and it takes faith in the automotive industry that they will innovate and meet the regulation. I believe that, if you look at what Tesla has done with a fraction of the resources, a fraction of the sales force, far less manufacturing capability than the rest of the industry has, then certainly other automakers can meet these standards and build great cars that sell.

So, with that, I'm happy to answer any questions that you have. Thank you.

Le Président (M. Reid) : Merci beaucoup. Nous allons procéder maintenant à une période d'échange, et, M. le ministre, vous avez la parole.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Bonjour et merci pour votre présentation ainsi que votre mémoire. Vous avez mentionné dans votre présentation... vous avez dit, et je cite, que la norme VZE qui est proposée par le gouvernement est, vous avez dit, «a clear win for Québec», puis ensuite vous avez enchaîné en parlant de... puis vous avez dit «local economy», l'économie québécoise comme telle.

Puis, dans votre mémoire, vous parlez de : «Aujourd'hui, des douzaines d'entreprises québécoises contribuent aux activités de Tesla.» Pourriez-vous approfondir ça? Parce qu'une des nombreuses raisons qui motivent la mise en oeuvre d'une norme VZE, c'est aussi l'appui qu'une telle norme peut avoir au développement de la filière du véhicule électrique au Québec. Le premier ministre en a fait état en juin dans un discours très important au sommet du véhicule électrique, qui a eu lieu à Montréal.

Et donc j'aimerais vous entendre davantage. Lorsque vous dites, là, qu'il y a déjà des douzaines d'entreprises québécoises, pouvez-vous nous donner des exemples plus précis puis approfondir la notion de développement économique auquel peut contribuer une norme VZE?

• (12 heures) •

M. Morgan (Ken) : So, I think it's a great question, and what I would say is that, if you look at what has happened in California, it's a great, I think, example of what could happen here as well. California was the first mover with the ZEV mandate as well as with a robust ecosystem of policies to support electric vehicles and now has become the leader in the United States with not only electric vehicle adoption, representing roughly 40% of all electric vehicle sales, but it is the hub for essentially all research and development happening today as well as electric vehicle production, at least for Tesla.

And so you have a number of companies that have been founded in California and located there as part of the sort of center of gravity for the industry, from charging operators to, now, new entrance in the electric vehicle space and suppliers. We actually have suppliers that have discussed relocating from other states to California to be closer to where the production is happening.

So, I think, what you see is that these policies can help accelerate not only the ecosystem for sales, but also the ecosystem for business surrounding the vehicles. And today Tesla is the largest manufacturing employer that is headquartered in the State in terms of the jobs that we have brought to California.

M. Heurtel : Merci. Vous dites également dans votre mémoire... vous avez fait référence, dans votre présentation, au Model 3 et à l'engouement qui est manifesté, là, par la venue prochaine du Model 3. On parle de plus de 370 000 personnes qui ont mis déjà un dépôt pour obtenir le Model 3. Vous parlez de milliers de personnes qui ont même fait la file pendant des heures avant l'ouverture des magasins pour effectuer leurs commandes.

Est-ce que vous pouvez approfondir, encore une fois, sur ce phénomène-là, et plus particulièrement au Québec? Il y a un magasin Tesla au Québec, à Montréal, si je ne m'abuse. Et est-ce que c'est la même expérience qui a été vécue au Québec avec l'arrivée prochaine du Model 3? Et qu'est-ce que ça vous dit sur l'engouement des Québécoises et des Québécois pour des véhicules électriques et les perspectives d'avenir en termes... Parce qu'on nous a dit... des gens qui sont peut-être moins d'accord avec la venue d'une norme VZE, on nous a dit que finalement le marché québécois n'est pas vraiment prêt pour plus de véhicules électriques, qu'il faudrait laisser le marché aller de lui-même et que finalement tout va très bien tel que les choses sont.

Alors, quand on voit l'engouement pour le Model 3 de Tesla, l'achat groupé pour la Nissan Leaf qui a eu lieu — je ne sais pas si vous avez été mis au courant de ça — mais, bon, on sent qu'il y a une demande beaucoup plus importante que l'offre présentement. Et donc, si vous pouviez approfondir sur l'expérience québécoise de Tesla particulièrement avec le Model 3...

M. Morgan (Ken) : Absolutely. So we had folks sleeping in tents outside our stores waiting just to get in line to reserve a car when we unveiled the Model 3.

And to the question of really consumer preferences and consumer interests, consumers want fun cars, they want fast cars, they want cars that look appealing, cars that have utility and cars that are safe, and electric vehicles, as, I think, we have shown with the Model S and will show with the Model 3, can optimize on everyone of those important categories to a consumer. So it's simply a matter of packaging it in a compelling way and with enough range that it accommodates all driving scenarios and having the network of infrastructure to accommodate the long-distance scenarios as well. So there is a clear formula to making a compelling car, we have shown strong demand, and I think that blueprint is available to any other automaker out there that wants to sell these cars in high volumes. To the extent that they optimize on those criteria, they will also achieve similar sale results.

And so we don't think it's a problem with the power train, it's not a problem with the ZEV technology, it's simply an issue with the limitations of the product that is on the road today.

M. Heurtel : On a entendu des gens venir nous voir, la semaine dernière, nous disant littéralement que les Québécoises et les Québécois n'étaient pas prêts pour plus de véhicules électriques, pas prêts pour rouler davantage en véhicule électrique. Vous venez nous dire puis vous avez dit tout à l'heure que le marché est robuste et qu'il y a véritablement une demande. Puis ça, vous voyez ça également au Québec?

M. Morgan (Ken) : Yes. So, a few things I will mention to that point, because it's a good point. I think that the thousands of reservations that we received already in Québec show that they are, in fact, ready for the cars and that they are excited about the cars. We haven't taken Model 3s here, we haven't done test drives of Model 3s here, but thousands of folks are already lining up to buy those cars. So I would disagree with anyone who says that folks are not ready in Québec for these vehicles; they absolutely are.

And also I would say that it's hard to buy an electric car if you can't find one. And so I went on a popular Web site earlier this week to look at what is available in inventory today if I was a consumer wanting to purchase a vehicle and that was open to buying an electric car, and what I found was 11,600 cars listed in inventory, new cars; 45 electric vehicles listed. So that represents about 0.4% of total new car inventory, and, surprisingly... or, I guess, perhaps not surprisingly, last year, electrical vehicles represented 0.4% of Québec's sales. And so, yes, we do need better products, but, even with the products we have today, we could still be selling a lot more cars as an industry in the province if there were vehicles on dealership lots for folks to test-drive and experience.

M. Heurtel : Bien, ce que vous dites là rejoint ce que d'autres groupes indépendants nous ont dit. On a entendu parler qu'au Québec présentement... ou le mois dernier, pardon, il y avait 205 véhicules électriques disponibles en inventaire au Québec. Alors, ça rejoint ce que vous venez dire.

On a aussi eu des groupes, des gens qui sont venus nous expliquer qu'une norme VZE pourrait augmenter le prix des véhicules, aurait un effet à la hausse. Votre réaction à cette affirmation?

M. Morgan (Ken) : I think that it's a tactic to create fear, quite frankly, and I don't agree with it. We haven't seen it in California, we haven't seen it in the other states that have adopted the ZEV regulation. And so, when you think about the companies at a corporate level, it's a very small percentage of the total sales and the total profits of these manufacturers. There is also a price elasticity within the market that they will continue to follow with the vehicles being sold.

So I don't see this as having an impact on the cost of gasoline cars in the province at all.

M. Heurtel : Ensuite, on a une série d'études universitaires indépendantes qui nous démontrent que l'instauration d'une norme VZE en Californie puis dans les autres États américains qui l'ont adoptée accélère la disponibilité de véhicules électriques dans ces États-là. Est-ce que, le fait que le Québec adopte une norme VZE, vous voyez le même genre de tendance se produire au Québec? C'est-à-dire... puis là, vu tout ce qu'on a dit sur la nécessité d'inventaires, le fait que les Québécoises et les Québécois, manifestement, se mettent en file pour acheter des Tesla, vous parlez de milliers de personnes qui ont au Québec mis un dépôt sur le Model 3. On ajoute à ça les 3 712 Québécoises et Québécois qui ont participé à l'achat groupé de Nissan pour la Leaf, alors on voit clairement qu'il est en train de se produire quelque chose sur le marché québécois, mais en même temps on se retrouve avec 205 véhicules électriques en inventaire au Québec.

Alors, ce que j'aimerais savoir de vous, c'est le lien direct qu'on semble faire dans les études entre une norme VZE et l'accélération d'une plus grande offre de véhicules zéro émission dans les marchés qui adoptent une telle norme.

• (12 h 10) •

M. Morgan (Ken) : So the data definitely shows, to your point, that the states in the U.S. that have adopted this regulation have more availability of electric car models, have more inventory and have higher sales of the vehicles. So it absolutely has an impact and would have an impact here immediately, I believe, on inventory of current vehicles and ultimately on availability of new next generation products.

And I think it's important to also consider the fact that automakers already have to comply with this regulation and 30% of the U.S. market, representing a market of about 5 million cars a year. So they already have to design the next generation of products to meet the goals of this regulation in the United States. I think, by adopting a ZEV mandate here, essentially, what you are saying to the industry is : «We want those cars as well», and you will get the inventory as a result.

Le Président (M. Reid) : Merci. M. le député de Dubuc.

M. Simard : Merci, M. le Président. D'abord, bienvenue à l'Assemblée nationale, M. Morgan.

Une question. Vous avez dit dans votre présentation que vous avez des collaborateurs ou encore des entreprises du Québec... deux douzaines d'entreprises qui fournissent à Tesla des services. Est-ce que vous avez le nombre d'employés qui opèrent dans ces entreprises?

M. Morgan (Ken) : I do not have that number available today. Sorry.

M. Simard : Bon. Merci. Maintenant, c'est quoi, la volonté de Tesla par rapport à, je vous dirai... si la réglementation du Québec favorise justement l'utilisation de plus en plus de véhicules électriques? Est-ce que vous

connaissez véritablement les orientations de la compagnie, à savoir est-ce que ça pourrait être intéressant de créer encore plus d'emplois au Québec, c'est-à-dire d'avoir la possibilité de s'installer au Québec?

M. Morgan (Ken) : Well, I'm not in a position to make specific commitments here today, but I can tell you that, wherever our vehicles are selling, we have invested the most in infrastructure, in sales and local service centers which employ both local contractors as well as local representatives to work at those locations. And what we have also seen is, as our business grows, that the supply network, the employment within the supply network of companies that support Tesla, which includes companies here in Québec, benefitted as well from that growth.

Le Président (M. Reid) : Oui, M. le député.

M. Simard : Merci, M. le Président. Merci, M. Morgan. Mais une question concernant... je l'ai posée tout à l'heure également. Vous comprendrez qu'étant donné... vous dites qu'il va y avoir beaucoup d'acheteurs au Québec pour le Model 3, et véritablement les ventes se font à Montréal et, je vous dirai, par référence, là, ici, à Québec.

Maintenant, vous comprendrez que le Québec est grand, le Québec, au niveau de l'espace, n'est pas nécessairement très concentré. Moi, je viens d'une région qui est, je vous dirai, considérée quasiment comme une région éloignée, là, mais il n'y a pas de concessionnaire Tesla. Pour les réparations des véhicules, est-ce que les gens vont devoir se déplacer à Montréal ou encore à Québec pour faire réparer leurs voitures s'ils veulent avoir une Tesla comme... Parce que, on le sait, là, dans les régions du Québec, les BMW, les Mercedes, lorsqu'il n'y a pas de concessionnaire, il n'y a pas de possibilité de se les faire réparer. Ça prend des jours et des jours avant d'avoir la possibilité de se faire réparer notre voiture. J'aimerais vous entendre là-dessus.

M. Morgan (Ken) : So that is an important question, and we are moving to rapidly accelerate the growth of our service network. We actually will move into new markets with a service center first, because our goal is for every customer to have the best possible experience that they can have, and so we want to reduce the distance. We start with the highest concentrations of customers, building service centers there, and then we move out from there. So we are moving as fast as we can on that front, and it's certainly a valid question.

I will say that one of the benefits of owning an electric vehicle is that it requires far less maintenance than a traditional car : there is no oil to change, there are no spark plugs and filters to change. And so it is a vehicle where... even today, with our cars, we can do a lot of our diagnostics and even software repairs, via your Wi-Fi connection at your home, to your vehicle. So we can fix your car remotely in many ways, and, when it does need to come in, the idea is that we will have service centers that are close to where most of the customers are located.

Le Président (M. Reid) : Merci. Alors, c'est le temps que nous avons pour... et même on l'a dépassé, M. le député de Dubuc. Nous allons passer maintenant à l'opposition officielle. M. le député de Terrebonne.

M. Traversy : Merci beaucoup, M. le Président. Merci beaucoup pour votre présentation. Et j'ai écouté avec attention les réponses aux questions qui vous ont été posées par le ministre, là, concernant les augmentations, notamment, du prix des véhicules avec l'apparition d'une loi zéro émission, et, bon, évidemment, vous avez répondu très clairement que le marché allait suivre son cours et que, dans le fond, les contracteurs allaient s'adapter, comme en Californie, donc, à cette nouvelle réalité. Votre expérience est donc judicieuse, et nous la prenons en considération.

Et j'aimerais, donc, en profiter pour continuer un petit peu plus loin et essayer de tirer le maximum de votre expertise en ce qui a trait particulièrement aux crédits qui sont associés, donc, au projet de loi zéro émission. En Californie, notamment, vous donnez beaucoup de crédits pour les véhicules à hydrogène. Ça a été un sujet de discussion que nous avons eu autour de cette table avec plusieurs intervenants.

Considérant le mix énergétique du Québec, qui est beaucoup axé sur l'hydroélectricité, est-ce que vous pensez que le gouvernement du Québec devrait rendre accessible une loi zéro émission à des véhicules à hydrogène dans le cadre de ce projet de loi ci?

M. Morgan (Ken) : So — also a great question — I have a lot of thoughts on hydrogen. I will withhold probably most of them for this forum, but what I will say is this : I would encourage the Commission to consider being neutral as it relates to how different zero-emission technologies are treated within the regulation. There is a lot of history in California with hydrogen and the efforts to promote more hydrogen electric vehicles. Quite frankly, the numbers are not really adding up in terms of cars, and there have been substantial hurdles as it relates to infrastructure and the huge cost of essentially replacing a gasoline infrastructure with a hydrogen infrastructure.

So, I would say, probably the best approach is to remain neutral, but we clearly have concerns about the future of hydrogen technology.

M. Traversy : Donc, au niveau de la technologie à hydrogène, nous autres aussi, on a beaucoup d'interrogations. Plusieurs intervenants sont venus nous expliquer toute l'énergie électrique qui serait, par exemple, demandée dans un concept d'électrolyse pour créer de l'hydrogène au Québec et valoriser, dans le fond, la production d'une telle ressource; la perte aussi d'efficacité dans les différentes étapes de transport et de fabrication. Et, lorsqu'évidemment on parle de fabriquer de l'hydrogène à partir de gaz naturel, bien là, on rentre dans une autre catégorie où le terme «zéro émission» n'est peut-être plus approprié, à juste titre, ou, en tout cas, du moins... où on perd la nature même de l'objectif dudit projet de loi.

Donc, on a des inquiétudes qui sont tout à fait sincères également, en tout cas, de la part de certains intervenants autour de cette table, et de notre côté également. Mais je vois que votre expertise californienne vient compléter un peu, là, les interrogations qu'on peut avoir à cet égard.

Vous dites que l'État doit rester neutre au niveau de l'allocation de ces crédits. Évidemment, le véhicule 100 % électrique à vos yeux doit être valorisé en priorité. Est-ce que vous seriez d'avis que, pour les véhicules, exemple, hybrides rechargeables, il y ait évidemment une gradation qui soit également permise, là, dans le cadre, là, du projet de loi actuel et qu'on puisse donc y aller quand même avec un spectre plus large mais plus représentatif de la contribution zéro émission que chaque véhicule peut émettre?

• (12 h 20) •

M. Morgan (Ken) : So, lot of history there, and I would say that my biggest caution would be to ensure that the minimum compliance under a scenario where credits are maximized is acceptable for your goals, because what has happened in California is: there was a goal of 15%, but so many credits have been awarded for different technologies and different battery types and approaches that the industry can continue on its current course of less than 2% of sales and comply with the regulation for essentially the next decade. And so that whole structure needs to be readjusted if California wants to get cars as a result.

M. Traversy : Donc, si je comprends bien, la leçon à tirer par la Californie, c'est de diminuer... ou, en tout cas, de diminuer le nombre de crédits qui sont alloués par véhicule pour essayer de stimuler davantage la vente ou... si j'ai bien compris votre exemple, vous nous dites qu'en Californie vous avez été très généreux mais que donc les objectifs de vente de véhicules électriques n'ont pas atteint les quotas ou, en tout cas, du moins, ne vont pas à un rythme aussi fulgurant que vous auriez pu le souhaiter, par exemple.

M. Morgan (Ken) : Yes. I think that it's fairly common for regulations in the early years to provide incentives and credit multipliers. We see that in other regulations, even beyond California's. The problem is, when those multipliers never go away and those incentives never go away, the actual minimum compliance falls much lower than really the intent of the regulation. And so you can have multiple credits, but you may need to require more credits of the industry to achieve the minimum goals that you have. The alternative is to have one credit per car regardless of what the range is. And, while that may not initially reward longer-range vehicles, when you're trying to get to 15% or 20% of sales in later years, it's going to be very hard to sell a 90-mile range car when there are 250-mile range cars at the same price.

And so you don't necessarily need to have those incentives in place longer-term when much higher goals are trying to be achieved.

M. Traversy : Donc, tout ce qui est la révision, dans le fond, systématique ou, en tout cas, d'assurer des suivis sur la progression d'un tel projet de loi semble tout à fait judicieux par les exemples que vous mentionnez.

Est-ce que, dans la loi californienne, il est inscrit de façon claire dans la loi les crédits qui sont alloués, là, en fonction du type de voiture valorisé? On a un débat présentement autour de cette table. Je pense que présentement c'est par règlement. Donc, ce n'est pas nécessairement inscrit clairement. Je sais que plusieurs voudraient que ce soit, comment je pourrais dire, plus accessible, plus transparent, plus définitif. Ça donnerait un mordant plus certain donc à la législation sur laquelle on étudie à l'heure actuelle.

Je voulais voir un peu comment le modèle californien était fait. Êtes-vous inscrits dans le projet de loi ou c'est discrétionnaire d'un règlement de vos autorités politiques?

M. Morgan (Ken) : So, I think, what we have learned in California is that it's very helpful to set high-level goals in terms of vehicles as in: We want to achieve 15% of sales by 2025. That was a goal that was established by the California Air Resources Board. How you get there? There are many different ways in terms of how a credit system can be administered, and it most likely will need to be adjusted over time. So, if manufacturers are going well beyond the standard in the early years, you might have to or want to adjust the way you're crediting for future years to ensure that the volumes of cars continue to increase.

So what California has done is set a high-level goal and then, given the policy makers, the regulators, the administrators of the program, the authority to modify, along the way, the details in order to achieve those goals.

Le Président (M. Reid) : Encore quelques secondes, 40 secondes.

M. Traversy : Ah! merci beaucoup. Donc, rapidement. Simplement, au niveau du programme de communication — j'imagine que Tesla est d'accord avec davantage de sensibilisation sur les bienfaits que peut avoir un véhicule électrique au Québec — je me demandais si le gouvernement californien mettait beaucoup d'efforts et de ressources financières pour faire la pédagogie à sa population.

M. Morgan (Ken) : There are a number of organizations that focus on outreach, and California, as a government, has supported that as well. So, yes.

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

M. Lemay : Merci, M. le Président. Welcome, Mr. Morgan. Je voulais vous mentionner tout d'abord qu'effectivement il y a plusieurs milliers de Québécois qui ont procédé à une commande de Model 3. J'en fais partie. Donc, je voulais juste vous mentionner ce point.

Vous savez, vous avez parlé longuement, avec mon collègue député de Terrebonne, sur la durée de vie d'un crédit. Vous avez même mentionné qu'en Californie la situation était telle qu'on avait pour près d'une décennie d'accumulation de crédits présentement. Et certains groupes sont venus nous voir ici, en commission parlementaire, et ont apporté une idée comme quoi qu'un crédit pourrait avoir une durée de vie au lieu d'être de façon indéterminée. Un crédit, exemple, si ça fait trois ans qu'il est accumulé, exemple, on devrait ne plus devoir le comptabiliser. Donc, soit qu'on l'a revendu, ou on l'a utilisé, ou on va le perdre.

Et est-ce que vous croyez que ça pourrait être une bonne avenue pour justement ne pas tomber dans les pièges ou, vous le mentionnez, les lacunes des réglementations qui ont eu lieu en Californie et faire en sorte que la loi zéro émission qu'on s'apprête à mettre en place ici, au Québec, soit une meilleure loi zéro émission?

M. Morgan (Ken) : I would say — a great question as well — that, from my perspective, the ideal approach is, if you find yourself in a situation where there are too many credits for compliance like California is experiencing right now, either require more credits of the industry as a whole or provide fewer credits per vehicle delivered going forward. What I view as the challenge with having credits expire is that automakers may be able to do more today but will not, because they can't use the credits in the years that they know they are going to need them. So, I always try to think of what will create an incentive for the industry to do the absolute most they can possibly do today.

M. Lemay : O.K. Je comprends. Donc, à cause qu'on veut faire augmenter les cibles dans le futur, vous mentionnez que vous désirez maintenir la possibilité d'accumuler ces crédits-là pour faire aux situations futures. Mais ça veut dire à ce moment-là que soit que les cibles sont trop ambitieuses ou que le consommateur n'est pas prêt à faire le saut en masse, exemple, pour atteindre les 15 % de vente de véhicules électriques.

Alors, à ce moment-là, vous avez mentionné le réseau des infrastructures sur les bornes de recharge. En fait, croyez-vous qu'il y a suffisamment de bornes de recharge? Peut-être que vous ne connaissez pas la situation au Québec, mais peut-être que vous pouvez parler de Tesla, le plan que vous avez pour faire un déploiement de bornes de recharge en sol québécois.

M. Morgan (Ken) : So I will say that there is a clear link between the range of cars on the road and the need for charging stations.

And so, to discuss just the range piece briefly, we are rapidly both increasing the range of our electric cars as well as reducing the cost per mile or essentially per kilowatt-hour of the battery packs so that we can have high range and increasingly affordable cars. That is one of the keys to this equation, because, if you have vehicles with substantial range to satisfy all of the potential daily driving scenarios, you don't necessarily need a charging station on every corner, and you can focus your efforts on encouraging charging where the cars are stationary for most of the day, whether that's at home or at work.

And so we focus our efforts on encouraging policies that get charging stations at home or at work for residences, and we have taken it upon ourselves to try and solve the last piece, which is driving between cities, and, although that's very rare for folks to do, when they are buying a car, they like to know that they can. And, with the super-charger network that we have built, even as of today, you can travel to every corner of the United States and across much of Canada with the charging stations that we have set up and with the range capabilities of our vehicles. And that will only continue to grow.

But I think it's important to mention that we haven't relied on government support to build that network, that we funded that network using our own cash balance because it was critical to selling the cars, and I think that the rest of the industry can also put in efforts to build charging stations alongside businesses and Government, to the extent that the Government is investing.

• (12 h 30) •

M. Lemay : Thank you very much, Mr. Morgan. Vous savez, plus que la distance parcourue d'un véhicule va augmenter, vous mentionnez... moins besoin de bornes de recharge, effectivement. Il y a quelqu'un qui est venu nous mentionner, par contre, en commission... et je voudrais faire cette relation-là, ils ont mentionné : Pour la réalité du climat québécois.

Compte tenu du fait qu'on a des hivers froids et qu'on a la perte d'autonomie des véhicules en hiver, qui peut atteindre jusqu'à 40 %, ils ont mentionné qu'on serait peut-être mieux de miser ici, au Québec, sur des véhicules hybrides que sur des véhicules 100 % électriques. Et, à ce moment-là, eux autres, ils ne mentionnaient pas que la batterie, dans le fond, ils mentionnaient : Si on met plus d'autonomie dans une batterie d'un véhicule 100 % électrique, ça peut même être nuisible éventuellement pour l'environnement, compte tenu qu'on va mettre beaucoup de lithium dans les voitures, alors que, 95 % du temps, la voiture, elle est stationnée et elle ne bouge pas. Est-ce que vous avez un commentaire à faire sur ça?

M. Morgan (Ken) : Yes. So I would imagine that those comments came from my automaker colleagues, but I don't know exactly.

The 40% range-loss scenario gets thrown out all the time as the sort of scenario to create a fear that electric vehicles won't work in cold climates. It's being used right now to lobby against the northeast States that have adopted California's requirement, and, quite frankly, that was the case... I believe that study was with an early generation of Nissan Leaf.

I can tell you that there is no scenario in which our cars lose that much percentage of their range. As the total range increases on a vehicle, the percentage loss decreases dramatically... that is related to the cold weather. And so automakers, again, have to come out with longer-range electric vehicles and, quite frankly, all-wheel drive variants of those cars to achieve very high levels of adoption in the colder climates. But it's not that the electric vehicle will not perform well, it's just that low-range electric vehicles are inherently much more limited in cold climates.

And so we found that our longer-range cars sell incredibly well in very, very cold climates. Norway is one of our best markets on earth for our vehicles.

Le Président (M. Reid) : Merci. On parlait des comtés tout à l'heure. Je voudrais faire une petite publicité pour mon comté. Le comté d'Orford est l'endroit où on a installé... on a inauguré récemment une station de supercharge de Tesla entre, donc, le Québec et la Nouvelle-Angleterre. Alors, on est à l'avant-garde, M. le ministre.

Alors, Mr. Morgan, thank you very much for being here. Merci pour votre contribution aux travaux de la commission.

Je suspend les travaux quelques instants pour permettre à notre dernier invité de prendre place.

(Suspension de la séance à 12 h 34)

(Reprise à 12 h 35)

Le Président (M. Reid) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous reprenons nos travaux. Alors, bienvenue à notre invité, M. Bélisle, de l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Vous connaissez la routine. Je vous demanderais de vous présenter pour les fins d'enregistrement. Vous avez 10 minutes pour faire votre présentation. À la suite de ça, nous allons avoir un échange avec les membres de la commission. À vous la parole.

Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique (AQLPA)

M. Bélisle (André) : Merci, M. le Président. Bonjour, M. le ministre. Bonjour, mesdames et messieurs. Bien, c'est un plaisir de venir partager avec nous le fruit de nos réflexions. Ça fait quand même très longtemps qu'on travaille sur le domaine des véhicules automobiles, en fait, on pourrait dire, depuis 35 ans, ou presque, maintenant, et pour lequel on propose justement d'encourager le progrès, et je crois qu'aujourd'hui on est dans une situation où l'on peut toucher au progrès, alors il faut maintenant le concrétiser.

Je ne vous lirai pas le mémoire qu'on a déposé. Vous avez probablement eu le temps de le lire. Je vais passer sur les grandes lignes et surtout tenter de répondre à vos questions, parce qu'il y a toutes sortes de choses que j'ai entendues en écoutant les présentations et je pense que c'est très intéressant de faire le tour. Et je remercie le bon Dieu, là, il y a un clin d'oeil qu'il m'a fait en me faisant passer après les gens de Tesla, parce que, ce que j'ai entendu, je n'en revenais pas, là, je pensais qu'on avait reculé d'au moins de 25 ans, là.

Bon, arrivons en 2016 et regardons les choses comme elles sont, et surtout encourageons le progrès, ce qu'il me semble clair que la loi zéro émission du Québec propose. Alors, pour nous, le titre de notre mémoire, je pense qu'il dit tout, c'est que c'est un outil fondamental, incontournable de lutte aux changements climatiques ou de réduction des gaz à effet de serre, et on ne pourrait pas penser atteindre nos objectifs de réduction des gaz à effet de serre dans le secteur des transports sans une loi zéro émission, mais ce ne serait pas suffisant. Et même on a trouvé que le projet de loi qui nous a été présenté, qui est très bon, souffre un peu de gêne. On devrait se retrouver, au Québec, avec la même attitude qu'on avait dans ma génération, si vous me permettez, parce qu'à cette heure — je suis probablement le plus vieux dans la place — je pense que je peux dire ça. Bien, quand on a voulu développer les énergies vertes comme l'hydroélectricité au Québec, on est allés au fond. Bien, je pense que dans le transport on est rendus là et on a les moyens, puis l'occasion est encore plus intéressante que partout ailleurs dans le monde. Alors, il ne faut pas y aller avec le dos de la cuillère, mais il faut y aller vraiment avec la pelle et dire : Bien là, on est capables, on a tout en main pour faire en sorte qu'on réduise de façon importante les émissions de gaz à effet de serre dans le transport mais qu'on développe aussi de nouvelles technologies, de nouveaux processus, de nouvelles structures. On a tout à la portée de la main, et là il faut arrêter de sortir les espèces de fantôme qui nous font accroire que tout va mal.

J'entendais tantôt que, pour les véhicules hybrides, par exemple, ou électriques, l'hiver, c'est une catastrophe. Bien, moi, je demeure sur le mont Frampton, qui a un parc éolien, parce qu'il est très haut, et je conduis un véhicule hybride depuis 2006 à tous les jours. Je ne l'ai jamais branché, je n'ai jamais eu de problème à le partir. J'ai entendu toutes les rumeurs voulant que les batteries seraient une catastrophe, parce que j'ai 28 batteries là-dedans et ce serait absolument fou le jour où je serais pris pour les changer. Bien, ça n'est jamais arrivé. J'ai maintenant mon deuxième véhicule hybride, je n'ai jamais eu de problème. En fait, s'il y a quelque chose qui est extraordinaire, c'est : justement, il n'y en a pas, de problème, avec ces véhicules-là.

Donc, je rappelle rapidement, là, que, pour réduire les gaz à effet de serre, on ne peut pas ne pas agir dans le transport et, dans le transport, on ne peut pas ne pas mettre une loi zéro émission avec des objectifs ambitieux.

Bon, maintenant, il y a différents problèmes auxquels on est confrontés et qu'il faut régler. J'entends encore, là, les légendes urbaines — parce que moi, je demeure en campagne, je peux les entendre au loin, mais je sais que ça n'a pas de bon sens — les légendes urbaines, là, qui nous disent qu'il n'y en a pas, de problème, des véhicules électriques, il y en a plein partout.

Bien, nous, avant de venir vous voir, là, on a fait une petite enquête terrain puis on s'est rendu compte, là, que, non, il y a un gros problème, il n'y en a pas, de véhicules disponibles, suffisamment pour la demande. Et là on s'est dit : Pourquoi? Parce que le monde ont tellement peur des véhicules électriques qu'ils ne veulent pas en acheter? Bien, on ne le pense pas. Les Québécois ne sont généralement pas de ce type de peureux et peureuses là.

Et on a fait l'enquête sur le terrain. Premièrement — j'ai une liste, là, que vous avez, je ne vous la nommerai pas toute — ils sont très, très, très peu nombreux, les véhicules en vente et disponibles, et dans beaucoup de concessionnaires on préfère vendre des véhicules non électriques. Et même ceux qui en ont, à part peut-être GM et Tesla, bien sûr, qui n'a pas d'autre chose à offrir... mais ce qu'on voit, c'est que c'est plus facile et plus payant pour un vendeur de vendre n'importe quoi qu'un véhicule électrique, même si, dans son salon, il y a une Volt, ou il va y avoir une Bolt bientôt, tout simplement parce que le poids et le prix du véhicule font qu'on va essayer de te convaincre d'acheter plus gros et plus consommateur. Alors là, on est, déjà en partant, pris avec une situation qui est contradictoire, qu'il faut régler. Et, pour nous, ça fait longtemps qu'on le dit, il devra y avoir formation dans les concessionnaires pour assurer que les vendeurs sachent de quoi ils parlent, mais, s'il n'y a pas de loi zéro émission qui force les manufacturiers et les concessionnaires à mettre sur le marché et à faire la promotion des véhicules électriques, bien, on part avec une main attachée dans le dos puis un pied qui lui manque un running shoe.

• (12 h 40) •

Donc, on est beaucoup mieux équipé avec une loi zéro émission. Alors, vous me direz : Oui, mais là la Californie, tout à coup, est en train de revoir un peu son approche. Oui, c'est vrai, et tant mieux, hein, c'est comme ça qu'on évolue. La Californie s'est rendu compte que viser, comme le veut le vieux proverbe qui dit que le mieux est souvent l'ennemi du bien, bien, viser 100 % électrique le plus vite possible, en mettant de côté les possibilités d'encourager les véhicules hybrides, les véhicules hybrides rechargeables ou même les véhicules écoénergétiques, bien, ça a causé un ralentissement. Et je sais que la nouvelle version de la loi zéro émission de la Californie va être plus ouverte, plus accessible et plus généreuses pour les gens. Donc, avant de dire que la loi zéro émission a été scrapée en Californie, il faudrait d'abord vérifier les sources.

Et aussi il y a des choses qui ont été dites, et là j'y vais rapidement parce que je sais que je n'ai pas le temps de lire mon document. Quand on nous parle aussi du coût des véhicules, du coût des batteries, bien là, je ne le sais pas, là, j'ai l'impression que ce que je lis puis ce que je vois, de ce temps-là, des opposants... je ne sais pas d'où ils sortent leur information. On a fait une petite recherche rapide, là, et, par exemple... juste donner le nom d'une compagnie, comme ça, là, je ne fais pas de promotion pour eux autres, mais la présidente de GM disait qu'à partir de 2020, là, le coût des batteries des véhicules électriques va avoir tellement baissé, puis dans les quelques années après, que ça va être moins cher, les véhicules électriques que les véhicules à essence. Alors, y a-tu quelqu'un qui ne veut pas qu'on vende de véhicules électriques? Ou bien donc je pourrais poser la question autrement : Pourquoi ceux qui n'ont pas de véhicule électrique chialent-ils tant que ça contre les véhicules électriques? Ils seraient bien mieux de s'enligner puis d'en construire. Voilà. Je sais que je devrais être respectueux de tout le monde, mais des fois il faut encourager le progrès.

Bon. Bien sûr qu'une loi zéro émission, c'est une manière de réduire la pollution de l'air de façon importante, et vraiment très importante, mais qui dit pollution de l'air ne parle pas que de réchauffement planétaire, on parle aussi de smog dans les villes. Et le smog tue, ça fait longtemps qu'on vous le dit. Ça fait des années que je viens ici pour en parler. Le smog tue, juste dans la région de Montréal, 1 500 personnes par année. Combien ça vaut, ça? Bien, je pense, ça vaut plus cher qu'une batterie, en tout cas, hein? Bon, alors, dans ce sens-là, pour nous, c'est clair, on a absolument besoin d'une loi zéro émission, une loi encore plus audacieuse. Et j'encourage fortement les constructeurs — et vous avez la liste là, là, de ceux qui n'ont pas fait ce qu'ils devaient faire — bien, à arriver en ville.

On est en 2016. Le réchauffement planétaire, c'est un problème extrêmement grave reconnu partout dans l'humanité, et il n'y a que... et je vais terminer là-dessus pour ouvrir aux questions si ça vous tente, il n'y a que des opposants très bien connectés avec les compagnies pétrolières, dont... Les deux frères Koch ont décidé dernièrement, parce qu'ils sont les propriétaires d'ExxonMobil, d'investir des centaines de millions de dollars dans la désinformation et pour nuire au développement et à la mise en place de normes zéro émission et ils ont visé la Californie d'abord, et c'est pas mal ça qui explique ce qui se passe. Et on n'est pas dupes, au Québec. Ce n'est pas parce qu'on est loin dans le Nord par rapport à la Californie qu'on ne sait pas lire puis qu'on ne sait pas ce qui se passe ailleurs.

L'important : le Québec est appelé à un rendez-vous absolument incontournable, et moi, j'invite l'Assemblée nationale, tous les partis et le gouvernement à mettre en place cette loi-là, qui va permettre non seulement de répondre à nos engagements par rapport à l'environnement, mais on va créer un nouveau secteur au Québec qui va être créateur d'emplois, qui va être bon pour l'économie, parce que n'oubliez pas qu'à chaque fois qu'on change un véhicule à essence pour un véhicule électrique c'est du pétrole importé. Qu'il vienne de la mer du Nord ou de l'Ouest canadien, c'est du pétrole importé, donc on exporte nos capitaux. Mais, à toutes les fois qu'on aura un véhicule électrique et qu'il s'en ajoutera, un véhicule électrique, dans le marché, eh bien, c'est de l'hydroélectricité ou de l'électricité éolienne du Québec qu'on achètera, l'argent restera au Québec, puis, la pollution, bien, on va la réduire de façon importante et rapidement. Alors, je vous encourage à passer à l'action maintenant.

Le Président (M. Reid) : Merci. Nous allons passer maintenant à la période d'échange. M. le ministre, à vous la parole.

M. Heurtel : Merci, M. le Président. Bonjour, M. Bélisle. Merci pour votre présentation ainsi que le mémoire de l'AQLPA. Alors, CAA-Québec, qui représente des milliers de Québécoises et de Québécois automobilistes, est venue nous dire que cette organisation-là craint un choc brutal sur les prix des véhicules si on va de l'avant avec une norme VZE. Votre réaction?

M. Bélisle (André) : Bien, ça dépend de qu'est-ce qu'on entend par « choc brutal ». Quand je verrai le prix des véhicules électriques tomber de la moitié, oui, ça va être brutal, mais je pense que ça va être une bonne affaire.

M. Heurtel : Alors, bon, les constructeurs automobiles sont venus nous dire la même chose la semaine dernière. C'est une grosse partie de l'argumentaire qui milite soit pour reporter dans le temps l'adoption... ou même tout simplement mettre de côté la norme VZE, c'est que les Québécoises et les Québécois vont être pris avec une facture plus salée pour leurs véhicules, mais, pour être justes aussi, CAA-Québec ne nous a pas produit d'étude à cet effet-là. Vous, je sais que vous étudiez beaucoup, vous lisez, comme vous l'avez dit, vous regardez les études, vous regardez les études universitaires, les études indépendantes.

Vous, à l'AQLPA, quelle est votre réaction par rapport au fait que certains nous disent que ça va être plus onéreux pour le consommateur québécois s'il y avait une norme VZE en vigueur?

M. Bélisle (André) : Je n'accepte pas, mais pas du tout ce raisonnement-là. C'est, comme je le disais tantôt, une espèce de légende urbaine, là. On a commencé à voir ça à un moment donné. Puis là, pour les plus vieux mais plus jeunes que moi, vous vous en souviendrez peut-être — M. Simard, il est pas mal du même âge que moi, il va se souvenir de ça pas mal — quand est arrivé le temps de mettre les ceintures de sécurité dans les véhicules... oh boy! le monde n'achèterait plus de chars, parce que les ceintures vont faire que ça va coûter cher puis ça va être un paquet de troubles. Puis tout ce qu'on a entendu, là, pendant je ne sais pas combien d'années pour dire qu'il ne fallait pas avoir de ceinture de sécurité, ça n'a pas empêché le monde d'acheter des chars, puis aujourd'hui tout le monde a sa ceinture de sécurité, puis le prix des chars n'a pas augmenté.

On a entendu la même affaire quand est arrivé le temps d'avoir des catalyseurs sur les véhicules, puis il y a eu deux générations de catalyseurs. Aïe! il n'y a rien qu'on n'entendait pas, là. Non seulement ça coûterait pas cher, mais là c'est bien juste si le moteur, il ne fonderait pas à cause de ça puis... n'importe quoi, et le prix des véhicules augmenterait de façon importante. Ce n'est jamais arrivé. Est arrivée la deuxième génération de catalyseurs, des catalyseurs à trois voies. Ah! bien là, c'était encore pire, parce que, là, on est rendu avec un ordinateur de bord, aïe là! ça va coûter cher puis ça ne marchera pas, puis blablabla, blablabla. Par contre, j'ai un petit bémol à amener : on aurait dû, depuis longtemps, avoir un programme d'inspection des véhicules automobiles au Québec, parce que ces catalyseurs-là auraient marché plus longtemps, mais ça, c'est un aparté. La réalité, c'est que, même avec cette nouvelle génération de catalyseurs là, les prix n'ont pas augmenté à cause de ça, les prix pour les véhicules ont augmenté, dans certains cas, parce qu'au lieu de profiter de la technologie, qui nous permet d'être plus efficaces, on a augmenté la puissance, on a augmenté le poids, on a augmenté le luxe des véhicules. Et là, après ça, on dit : Ah! les véhicules ont augmenté. Bien oui, mais, simonaque, tu avais-tu besoin de mettre tout ça dans un char? Au fond, là, c'est juste pour se promener le popotin du point a au point b.

• (12 h 50) •

M. Heurtel : Est-ce que ce que vous décrivez là, ça s'appliquerait aussi lorsqu'on a introduit... Lorsque les gouvernements ont mis en place des standards d'économie d'énergie, est-ce qu'on a vu le même genre de réaction de la part des constructeurs?

M. Bélisle (André) : Bien oui. À toutes les fois qu'est arrivée la question... Puis là on retourne encore en 1973, le premier choc pétrolier, là. Le gouvernement Carter, à l'époque, a décidé, vu le choc pétrolier, qu'il fallait réduire... et il a lancé le défi aux manufacturiers américains de faire comme les Européens et les Japonais, mettre des quatre cylindres sur le marché. Ah! bien, ce qu'on a entendu là, là, je pense que ça vaut une encyclopédie de caricatures, O.K., parce que ça ne se pouvait pas. On n'est pas capables, nous, les Nord-Américains, de rouler avec des véhicules quatre cylindres : ça ne marche pas, ce n'est pas capable de monter des côtes, c'est toujours arrêté, tu vas toujours manquer de gaz. Premièrement, c'est importé, puis ça vient des Japonais puis... n'importe quoi.

Mais là j'ai essayé de vous déridier, parce que c'est un peu austère, l'Assemblée nationale, mais là je vais devenir sérieux, O.K.? La réalité de ces affaires-là, là, ce n'est pas bien, bien compliqué à comprendre, là. Pas besoin d'avoir un cours en sciences politiques ou en économie, là. Les compagnies pétrolières ne veulent pas qu'on réduise notre consommation puis elles sont bien chums avec les manufacturiers automobiles. Aujourd'hui, il y en a moins, mais il existait un groupe financé par les frères Koch qui s'appelaient le Heartland Institute, dont GM, Ford et Chrysler étaient membres, et cet institut-là a été condamné et reconnu, et ExxonMobil aussi, pour avoir investi des centaines de millions de dollars au fil des années pour nier le réchauffement planétaire et discréditer toute mesure qui permettait de réduire les émissions ou la consommation. Ça, c'est dans la vraie vie, là. Et, heureusement, les gens de GM ont quitté le Heartland Institute et, le mois d'après, ils mettaient en vente la Volt.

Donc, tout ça, là, il ne faut pas se conter d'histoires, là, il y a des gens qui n'en veulent pas, qui sont puissants, qui ont des chums qui travaillent avec des manufacturiers automobiles et prennent beaucoup de place. Mais c'est à nous de faire la différence, là. On n'est pas en 1832, là. On sait lire, on sait écrire, on est capables de s'informer et on a un défi à relever, qui, lui, ne nous donne pas 200, 300 ans devant nous. On a cinq ans pour agir de façon importante, donc on a besoin d'une loi zéro émission, puis ceux qui n'aiment pas ça, bien, continueront à se promener en Hummer.

M. Heurtel : Parce qu'en effet, quand on parle de véhicules zéro émission, on parle de véhicules électriques, et l'électricité viendrait en grande partie d'Hydro-Québec, de l'électricité produite ici, alors que présentement, lorsqu'on a un moteur à combustion, bien, on envoie l'argent à l'étranger, c'est une perte nette. Et donc ça aussi, c'est quelque chose qui a un impact sur le consommateur, et un impact positif, si on va de l'avant avec une telle norme.

On nous a dit également que le consommateur n'est pas prêt, que les Québécoises et les Québécois ne sont pas prêts et prêtes pour aller de l'avant avec plus de véhicules zéro émission. Votre réaction à cette affirmation-là?

M. Bélisle (André) : Bien, ils sont où, les consommateurs, là? Il faudrait qu'ils soient tous ici puis qu'ils répondent à cette question-là. Ceux qui parlent au nom des consommateurs... bien, je ne le sais pas, là. Moi, ce que j'ai vu dans les sondages — et on en fait et on continue à travailler là-dessus — au contraire, les gens veulent des véhicules. Ils essaient d'en trouver. Ils ne sont pas capables. Il n'y en a pas dans les concessionnaires. Ça fait que ce n'est pas que les gens n'en veulent pas. Bon, c'est sûr que les gens ne peuvent pas tous acheter la Tesla super «high-class». Mais la Volt, et la Bolt, qui s'en vient, et les nouveaux véhicules électriques, qui sont vraiment, et même Tesla s'en vient, à prix abordable, font en sorte que, si on les rend disponibles sur le marché, bien, les gens vont les acheter. Et c'est partout dans le monde, on a vu ça. Le problème, c'est la disponibilité.

Puis l'autre problème, c'est que, quand tu rentres dans un salon de vente de véhicules automobiles puis que le vendeur fait tout pour essayer de te faire accroire que ça ne marche pas parce que... Je ne nommerai pas de nom de compagnie ou de manufacturier, mais ils n'en ont pas. Bien, c'est sûr que, quand tu rentres dans un salon là, le vendeur, il va te dire : Un char électrique, là, ce n'est bon à rien, ça ne marche pas, ça coûte cher. N'importe quoi. Mais ça, là, c'est, hein, une vieille histoire, là, puis il est question d'odeur d'argent.

Le Président (M. Reid) : Merci. M. le député de Mégantic.

M. Bolduc : Merci, M. le Président. Bonjour. Il me fait plaisir de vous écouter aujourd'hui. C'est intéressant. J'aimerais vous entendre un peu. Parce que vous parlez, dans votre document, du bonus malus, et on a eu un groupe, entre autres, qui nous a recommandé qu'on devrait charger au moins 100 \$ la tonne de CO₂ émis, ce qui représente à peu près 0,23 \$ le litre d'essence additionnels, pour contrer l'achat de véhicules supérieurs.

J'aimerais vous entendre sur le bonus malus. Et vous nous donnez un état de situation, mais dans quelle direction vous voudriez aller et jusqu'où?

M. Bélisle (André) : Bon, encore là, je vais faire mon pépère vert, au Québec, selon le premier plan d'action sur les changements climatiques, qui date de 2000, on avait mis comme recommandation qu'il y ait un bonus malus, et je faisais partie, avec les gens qui ont travaillé là-dessus, de ceux qui ont conseillé le gouvernement, O.K.? Alors, le bonus malus, pour qu'il soit efficace, il faut qu'il y ait un montant de malus suffisamment important pour que tu lâches le Hummer et que tu aies un bonus suffisamment important pour dire : Non seulement je lâche le Hummer, mais je vais être content de m'acheter une Bolt ou une Volt, O.K.?

Donc là, il faut arrêter de regarder juste l'aspect malus comme étant une fatalité : on va tomber en faillite, parce que, là, on ne pourra pas acheter un Hummer. Non, non, acheter le Hummer, là, c'est un gros problème environnemental, et, parce que tu le fais consciemment, que tu as choisi ça, tu as choisi de nuire... si tu ne le sais pas, on peut te l'expliquer, mais, si tu le sais, tu le fais consciemment, un choix qui va dans le sens contraire de nos responsabilités. Donc, il n'y aura jamais, quant à moi, de malus trop élevé, parce qu'il y a des gens qui vont être quand même capables... Un Hummer, là, il ne s'en fait plus, je peux nommer d'autres véhicules, mais je donnais celui-là, parce qu'il ne s'en fait plus, justement, mais les gros véhicules hyperconsommateurs pour lesquels on entend chialer le monde qui disent que ça coûterait trop cher, là, bien, je peux-tu vous dire, tu as besoin d'être plein en saint s'il vous plaît pour t'acheter un camion comme ça. 500 \$ ou 800 \$ de plus sur le prix, là, ça ne paraîtra pas.

Par contre, l'autre bord de la médaille, pour la grande majorité des gens, si tu encourages l'achat de véhicules écoénergétiques ou de véhicules électriques, tout le monde va sauver, et le Québec va y gagner de façon importante.

M. Bolduc : Merci. Donc, vous considérez vraiment qu'il faut avoir le bonus et le malus pour y arriver.

Le deuxième point que je voudrais faire avec vous. Vous nous parlez relativement beaucoup de l'hydrogène à l'intérieur du processus et vous référez au volume de M. Langlois, là, *Roulez électrique*, où lui, il prend le pire cas pour l'hydrogène, à 23 % de rendement, quand l'utilisation du gaz naturel in situ pour faire de l'hydrogène, le mettre dans la voiture a une réduction immédiate de 60 % des gaz à effet de serre. Puis ça, c'est un élément transitoire. Quand vous considérez qu'aux États-Unis il y a 12 % d'énergie électrique qui est renouvelable puis qu'on fait des voitures électriques avec ça, vous voyez, il y a une espèce de déséquilibre et de mauvaise information. M. Langlois a fait un bon volume, mais il date de huit ans puis dans le pire contexte.

Mais je voudrais vous entendre là-dessus, parce qu'il y a une contradiction ici où vous semblez dire : Oubliez ça, ce n'est pas important, puis, de l'autre côté, vous dites : Il faut aller à l'autre extrême. La technologie évolue très rapidement, vous l'avez bien expliqué, au niveau des batteries là aussi, mais on n'en tient pas compte. Je trouve ça un peu étrange.

M. Bélisle (André) : Moi, je ne vois pas de contradiction, mais pas pantoute. Premièrement, je vais mettre mon casque de gars de la Baie-James, je trouve pour le moins drôle, et là, oui, il y a toute une contradiction, qu'au lieu de mettre de l'électricité dans un véhicule à hydrogène ou dans un véhicule, point, on déciderait de passer par le gaz. Puis on est supposé d'essayer de réduire le plus possible l'utilisation du gaz pour réduire les gaz à effet de serre. Donc, pour moi, passer du point a au point b... là, on nous propose de passer par le point f pour arriver au point b. Non, non, on n'a pas d'affaire là, on perd du temps. On est bien mieux équipés, au Québec, pour s'assurer qu'on produit avec de l'énergie 100 % propre et renouvelable... et ça, c'est l'hydroélectricité, l'éolien, le solaire. Bon, le solaire, pas tout de suite, là, mais, l'hydroélectricité, on n'en manque pas, c'est clair, on en a des surplus, on ne sait plus quoi en faire, puis ça fait à peu près rien que 30 ans que je vous le rappelle à peu près à toutes les années. Bien, on est là.

Alors, on pourrait, au lieu d'essayer de développer quelque chose à côté qui est complètement, je dirais... c'est comme l'expression de bonnes intentions, là, mais là on est dans le concret.

Le concret, c'est que l'électricité produite au Québec est disponible maintenant et elle est beaucoup plus propre. Ce serait beaucoup moins compliqué, beaucoup moins dispendieux puis beaucoup plus rapide.

M. Bolduc : Merci. Un dernier point, parce qu'il ne nous reste plus beaucoup de temps. J'aimerais vous entendre sur d'où vous avez extrait les données ou les effets de la santé, à Montréal, où il y a 1 500 personnes qui meurent annuellement à cause du smog, juste parce que, si on veut utiliser cette référence-là, je voudrais bien comprendre l'enjeu puis comment ça évolue, cette tendance-là.

• (13 heures) •

M. Bélisle (André) : Bien, ça, c'est l'Institut national de santé publique qui le répète à toutes les années, et, à l'AQLPA, bien, depuis 1982, on vous le rappelle aussi.

M. Bolduc : O.K. Donc, cette tendance-là, est-ce que vous la voyez s'améliorer à Montréal ou si on la voit encore empirer de façon dramatique, malgré le transport en commun, malgré beaucoup de changements qu'on fait?

M. Bélisle (André) : Bien, ça s'est amélioré, mais, comme on disait en 1986 pour les catalyseurs, et ça a été vrai pour le reste, c'est que tout n'est pas statique, O.K.? On a obtenu des améliorations, mais en même temps le parc automobile a augmenté de beaucoup, et là, les gains que tu as amassés, tu les as perdus, parce que, là... plus de véhicules.

Bon. Tantôt, je vous ai rappelé qu'on n'a toujours pas de programme d'inspection obligatoire des véhicules automobiles. Bien, le simple fait qu'on n'a pas ça, les véhicules automobiles se dégradent beaucoup plus rapidement au Québec qu'ailleurs au Canada ou même aux États-Unis. Eh bien, ça aussi, ça joue contre les améliorations qu'on a pu apporter. On investit de l'argent, d'un côté, pour améliorer les affaires, mais en même temps on laisse se dégrader les choses, parce qu'on n'a pas le courage d'aller au bout de nos responsabilités, O.K.? Alors, moi, je vous appelle là-dessus puis, surtout si vous venez de Mégantic, j'ose espérer que vous avez une sensibilité pour les énergies vertes et renouvelables.

M. Bolduc : Merci.

Le Président (M. Reid) : Merci. Nous passons maintenant à l'opposition officielle. M. le député de Terrebonne.

M. Traversy : Merci beaucoup, M. le Président. Merci, M. Bélisle. Je commence à soupçonner que vous avez peut-être délibérément voulu être le dernier à passer en commission pour marquer les esprits. Là, je vous sens d'attaque, là, et motivé, comme à votre habitude, et...

M. Bélisle (André) : Me permettez-vous de vous répondre?

M. Traversy : Oui.

M. Bélisle (André) : Il y a un bon Dieu pour les innocents, là, parce que j'avais mêlé mes affaires puis ça a adonné comme ça.

M. Traversy : En tout cas, je trouve que vous finissez bien cet avant-midi. Alors, pour vous dire, j'ai entendu votre échange avec le ministre concernant, évidemment, l'augmentation du prix des véhicules, qui est, donc, spéculé par certaines personnes.

Vous semblez imperméable, M. Bélisle, à toute campagne d'épouvantails, là, comme vous l'avez mentionné tout à l'heure, de fantômes, donc vous avez vu l'eau couler sous les ponts avant aujourd'hui, puis on dirait que ce genre de choses ne vous impressionne plus. Et je dois vous avouer que nous sommes d'accord avec votre interprétation des faits, parce que les études démontrent que le prix des voitures, là, ne fluctue pas d'une façon, là, significative avec l'arrivée d'une loi zéro émission dans plus États, des fois même on voit certains prix être revus à la baisse. Donc là, je pense que vous êtes directement au même niveau que bien d'autres.

Et, pour l'hydrogène, je comprends que cette aventure ne vous intéresse pas du tout, vous l'avez expliqué de long en large avec notre collègue de Mégantic. Donc, c'est une perte à la fois d'énergie, d'efficacité, d'optimisation, c'est un détour important.

M. Bélisle (André) : Oui. Puis, si vous me permettez, c'est que, là, on nous présente ça comme un véhicule zéro émission, mais ce n'est pas vrai pantoute. Le ministre vient de nous le dire... pas le ministre, mais le député de Mégantic vient de nous le dire lui-même, on utiliserait du gaz pour produire l'hydrogène. Bien, il faut faire l'ensemble de l'analyse du cycle de vie... c'est-à-dire, l'analyse de l'ensemble du cycle de vie, et là on se rend compte que, non, il y a des émissions liées à ça. Alors, pourquoi passer par là? Avec l'hydroélectricité puis l'électricité éolienne : zéro émission, et là, c'est vrai, là, c'est du solide.

M. Traversy : Ça me semble très clair. Et, comme vous l'avez mentionné tout à l'heure, ce n'est pas que les réserves en hydroélectricité ou en énergie sont manquantes au Québec. Elles sont disponibles, et vous avez très bien démontré tous les avantages, à la fois économiques... sur les retombées que ça peut avoir sur le territoire national.

Donc, considérant que l'hydrogène n'est pas une aventure stimulante à vos yeux, j'aimerais donc avoir votre avis sur quel genre de crédits, quel genre d'améliorations essentielles on devrait apporter au projet de loi zéro émission, à

l'heure actuelle, sur les crédits octroyés. Je comprends que les véhicules à hydrogène ne devraient pas faire partie de cette aventure ou, en tout cas, du moins, ne sont pas à valoriser en premier plan.

Qu'est-ce qu'on pourrait recommander donc au gouvernement pour essayer de rendre ce projet de loi mordant, efficace et audacieux? Est-ce que vous avez déjà une classification à proposer, vous qui avez l'expérience...

M. Bélisle (André) : Bien, on l'a dans le mémoire. Je dirais, d'abord, pour ce qui est des véhicules à hydrogène, zéro crédit ou même ne pas les considérer, là, parce que c'est faux de prétendre que c'est zéro émission, là. Quand on fait l'ensemble du cycle de vie puis qu'on sait qu'on part du gaz, bien là on est comme en porte-à-faux.

Maintenant, bien, les crédits devraient être plus importants pour les véhicules 100 % électriques, bien sûr, mais il ne faut pas dénigrer les autres véhicules, parce qu'on a une transition à faire, O.K.? Donc, les hybrides, les hybrides rechargeables et même, il faut le considérer, les véhicules écoénergétiques. Parce que, là, on a tendance à regarder ces affaires-là comme le parc automobile, mais, si on le regarde par rapport au consommateur, O.K., le consommateur a un véhicule aujourd'hui et là il veut le changer, bien là il faut l'encourager le plus possible vers un changement le plus positif possible. Mais ce n'est pas tout le monde qui va avoir l'argent pour s'acheter un véhicule neuf électrique, ce n'est pas tout le monde qui va avoir l'argent même pour s'acheter un véhicule neuf, point, mais on peut encourager la réduction de la consommation de bien des façons. Alors là, on encourage les gens et on offre plus de crédits, que ce soit aux manufacturiers, aux concessionnaires, pour la vente de ces véhicules-là, on encourage justement le marché.

Donc, on élimine, quant à nous... ou quant à moi, l'hydrogène et on élargit et on encourage davantage les autres véhicules en autant qu'à chaque fois on obtienne une réduction de la consommation et donc des émissions.

M. Traversy : Message reçu. D'ailleurs, pour valoriser, justement, puis favoriser cette vente de véhicules, vous avez mentionné dans votre introduction tous les avantages qu'une loi zéro émission peut amener sur notamment la formation qu'on doit apporter aux vendeurs sur le plancher pour être capable de donner l'heure juste aux consommateurs sur les véhicules qui sont les plus appropriés ou, en tout cas, du moins, qui pourraient être appropriés à leur situation.

Un groupe... ou des gens sont venus autour de cette table pour nous proposer une alternative en disant qu'il faudrait que les vendeurs aient une prime incitative pour revendre des voitures électriques. Parce que, vous le disiez dans votre préambule — vous avez beaucoup de métaphores, là — vous parliez d'odeur d'argent qui est parlante ou, en tout cas, du moins, qui fait la différence. Est-ce que vous pensez que les vendeurs devraient avoir des incitatifs lorsqu'ils réussissent à vendre un véhicule électrique? Certains disaient que, dans le crédit d'achat de 8 000 \$, il ne suffirait que 500 \$ pour le vendeur pour le motiver de façon endiablée, là, dans l'apprentissage de tous les avantages qu'un véhicule électrique peut avoir.

M. Bélisle (André) : Là, je ne sais pas si c'est le gars de la construction, le producteur forestier ou l'écolo qui va répondre... ou un peu des trois, mais je trouve ça pas mal spécial de dire : On va te donner un bonus pour que tu fasses la job comme il faut. Attends un peu, là, tu as des véhicules qui sont à la fine pointe du progrès. Moi, ce serait un point d'orgueil, un point d'honneur de dire : Bien, je vais devenir le meilleur vendeur puis je n'attendrai pas d'avoir une prime pour ça. Là, bon, s'il le faut, il le faut, là, remarquez, là, mais personnellement je trouve que c'est justement de même qu'on se met dans le trou, décider que, là... ah! il a trouvé que c'était dur un peu, mais, s'il avait un 500 \$ dans la poche d'à côté, ça serait moins dur. Bien là, attends un peu, là.

M. Traversy : Je vous pose des questions et j'apprécie beaucoup la franchise et l'authenticité de vos réponses.

Vous le demandez donc au niveau d'un programme d'inspection qui semble vous intéresser particulièrement. Plusieurs groupes sont venus. Je pense que Roulez électrique ou l'AVEQ n'avaient que de bons mots pour l'AQLPA, donc, dans la façon dont a été géré ce programme. Je comprends votre volonté de vouloir voir aussi ce genre d'incitatif...

M. Bélisle (André) : Ah! le programme de recyclage de vieilles voitures.

M. Traversy : Oui, de recyclage. Faire de l'air ou... je pense, c'est, en tout cas...

M. Bélisle (André) : Faites de l'air!

M. Traversy : Faites de l'air! Exactement. Donc, je n'ai pas été présent très assidûment à cette époque, mais je comprends qu'il y avait eu des résultats très importants. Donc, c'est bien noté.

Au niveau de l'aide fédérale, est-ce que vous faites partie des gens qui souhaitent que le gouvernement canadien fasse sa juste part dans l'électrification des transports au Québec?

M. Bélisle (André) : Ah! absolument, de toutes sortes de façons. D'abord, le fédéral devrait supporter le développement du marché, et supporter les manufacturiers automobiles, et, bon, les forcer et les encourager en même temps, là, ça prend vraiment le bâton et la carotte. Et le Canada a ce problème-là aussi, là, qu'on ne sait pas comment on va faire pour atteindre nos objectifs. Bien, moi, je pense que ça serait la moindre des choses que le fédéral et le provincial travaillent ensemble — et, quand je dis «le provincial», bien sûr, je pense au Québec d'abord, mais c'est vrai pour les autres provinces, pour l'Ontario — doivent travailler ensemble pour faire avancer de façon accélérée l'électrification des transports partout au Canada. Et, jusqu'à preuve du contraire, le Québec fait encore partie du Canada, là, ça fait que cet argent-là serait certainement bienvenu.

M. Traversy : Jusqu'à preuve du contraire, je suis d'accord avec vous. Et donc, à cet effet-là, j'aimerais donc vous poser une dernière question qui nous vient d'une recommandation d'un groupe de ce matin concernant le reconditionnement de véhicules électriques qui pourraient être disponibles sur le territoire québécois, provenant d'autres États, notamment aux États-Unis, donc d'autres États américains. Est-ce que vous trouvez que c'est une alternative qui serait envisageable?

Est-ce que c'est un élément sur lequel l'AQLPA s'est déjà penchée, sur le fait de recycler certaines voitures et de les reconditionner?

• (13 h 10) •

M. Bélisle (André) : Oui. En fait, on a proposé au ministre Heurtel, au ministère de l'Environnement du Québec de reconduire le programme de recyclage de vieilles voitures et de viser l'acquisition, pour des gens moins fortunés, de véhicules électriques ou hybrides rechargeables reconditionnés. Bon, il n'y en a pas beaucoup sur le marché, mais ça commence maintenant. Donc, ce serait une bonne idée de mettre en place des incitatifs pour qu'on accélère davantage l'acquisition des véhicules électriques. Puis il faut penser qu'il y a des gens qui, justement, n'ont pas nécessairement les moyens... mais qui ont quand même envie de faire leur part. Donc, ça, quand on fait les calculs, on se rend compte que c'est beaucoup de monde, O.K.? Donc, cet aspect-là devrait être développé.

Et, nous, comme vous le disiez tantôt, le programme qu'on a mené a été reconnu comme le meilleur programme de réduction des gaz à effet de serre au Québec, et même au Canada, O.K.? Le programme Faites de l'air!, on veut l'améliorer, et on pense que les gens... Et ce n'est pas pour rien que c'est devenu un programme si populaire, il y a 40 000 personnes qui ont décidé que c'était une bonne idée puis qui ont participé avec nous autres en deux ans.

Donc là, il y a un besoin qui commence à poindre, le nombre de véhicules n'est pas tout à fait assez important encore, mais, comme je disais tantôt, il y a des choses à régler à l'interne au niveau des concessionnaires, de la disponibilité des véhicules sur le marché, puis, quand on regarde aux États-Unis, bien, ça marche.

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

M. Lemay : Merci, M. le Président. Merci, M. Bélisle, d'être avec nous aujourd'hui. Vous savez, au début, vous avez parlé des véhicules hybrides. Puis moi, je dois vous mentionner peut-être pour faire une petite mise au point, là, ce que... les véhicules hybrides, ça semblait être la meilleure option pour le Québec, puis vous avez dit que vous êtes détenteur d'un véhicule hybride. Tant mieux.

Et puis, en fait, je voulais même savoir, selon vous, si on veut favoriser les véhicules hybrides au Québec parce qu'on dit que c'est la meilleure solution pour les Québécois, est-ce qu'à ce moment-là on ne devrait pas revoir la façon qu'on fait les incitatifs puis s'assurer que tous les véhicules hybrides, peu importe la méthode, puissent bénéficier du même incitatif puis aller jusqu'à concurrence, exemple, du même 8 000 \$ qu'un véhicule totalement électrique?

M. Bélisle (André) : Bien, bon, il faut que les véhicules électriques soient favorisés davantage parce que c'est eux autres qui amènent le meilleur gain, O.K.? Mais là on a comme défavorisé, presque abandonné de supporter l'achat de véhicules hybrides puis hybrides branchables. Ce n'est pas une bonne idée. Donc, pour nous, on doit avoir des incitatifs qui sont proportionnels, mais on doit en avoir, il faut encourager la bonne action. Parce que, là, vous l'avez vu en commission parlementaire. J'aurais aimé ça être ici puis entendre tous les propos, mais j'avais d'autres choses à faire un peu. Il y a encore tellement d'histoires abracadabrantes qu'on lance dans l'opinion publique pour empêcher l'évolution de ça qu'il faut faire la contrepartie, et la contrepartie, c'est donner des incitatifs.

Et, comme je le disais tantôt, quand moi, j'ai acheté ma première voiture hybride, là, ce que j'entendais de mes 28 batteries, là, c'est que ça coûterait la peau des fesses puis que, l'hiver, ça ne partirait pas, puis je n'ai jamais eu un trouble, O.K.? Puis moi, là, sur le dessus du mont Frampton, là, en hiver, jamais branché, là, des moins 30°, des moins 40°, là, c'est courant, je n'ai jamais eu de trouble. Bon. Alors, il faut encourager tous ces véhicules-là, mais davantage les véhicules électriques, on est rendus là.

M. Lemay : O.K. Vous mentionnez dans votre mémoire puis votre conclusion même que ça fait plus de 30 ans que vous passez à éduquer, persuader les citoyens et les élus, bon, les organismes, les entreprises du Québec à prendre le virage vert puis, en fait, vous mentionnez, là, même que peut-être, selon vous, le projet de loi n° 104, là, il n'irait peut-être pas assez loin, O.K.?

Tout à l'heure, CAA sont venus nous rencontrer, puis je vais vous lire juste une phrase de leur mémoire qui est à la page 3, là. CAA-Québec nous dit : «Pour nous, la destination que propose ce projet de loi est peut-être la bonne, mais la route qu'il propose n'est pas la meilleure.» Et puis, dans le fond, c'est bien, on veut faire plus, parfait, mais qu'est-ce qu'on pourrait faire de plus, là? Est-ce que vous avez des exemples concrets en termes d'infrastructures, d'incitatifs? Est-ce qu'on devrait faire plus en termes de camions ou de transport collectif?

Ça fait 30 ans que vous êtes dans le domaine, vous avez certainement des idées. Parce que ce projet de loi là va faire en sorte qu'on va réduire à peu près 150 000 tonnes de GES en sol québécois, puis c'est très peu versus l'objectif total de 2030, qui est de réduire de 25 millions de tonnes de GES, là. Ça fait que vous avez sûrement des idées qu'on pourrait... Allez-y.

M. Bélisle (André) : Oui. Il y a très, très, très longtemps, en 1998, lors de la première table qui voulait établir le premier plan d'action sur les changements climatiques au Québec, je parlais, et c'est devenu une expression consacrée, que ça prenait un cocktail de mesures, qu'il n'y aurait pas une mesure miraculeuse qui réglerait tout du jour au lendemain.

Donc, oui, la loi zéro émission est absolument fondamentale, incontournable, mais le recours au transport collectif, l'électrification des transports en général, l'aménagement urbain aussi est très important... le besoin de se déplacer. Bien souvent, là, la personne embarque dans sa voiture pour aller dire quelque chose quelque part. Bien, la personne pourrait le faire, et on pourrait reconnaître le télétravail comme une mesure de réduction des déplacements, donc, de consommation de pétrole et d'émissions de gaz à effet de serre. Il y a plein de mesures.

Maintenant, quand on en revient au projet de loi, c'est un projet de loi en discussion, la réglementation va... Et, je suis convaincu, étant donné le dynamisme qui va avec l'âge du ministre, il va avoir le goût de brasser le pommier un peu. Bien, je pense qu'on va avoir une loi... et je vous demande de faire votre travail, vous, les groupes d'opposition, parce que je sais que le ministre veut. Bien, il faut sortir la meilleure loi puis briller comme le Québec le faisait avant, en se distinguant par l'efficacité, par sa volonté d'agir, pas se distinguer par la médiocrité, pas essayer d'en faire moins puis de se défilier. Puis là je m'adresse à des jeunes, là, puis des fois j'aimerais ça voir des jeunes, là, qui ont au moins autant d'énergie puis de volonté, parce que c'est votre avenir puis celui de vos enfants qui sont en jeu. On ne peut pas niaiser avec le «puck», là.

M. Lemay : C'est bon, M. Bélisle. Bien, merci beaucoup d'être avec nous aujourd'hui. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Reid) : Merci beaucoup, M. Bélisle, de votre contribution à nos travaux.

Mémoires déposés

Juste un instant. Avant de terminer, je dépose officiellement les mémoires des groupes qui n'ont pas été entendus à la commission.

Et je lève la séance. La commission, ayant accompli son mandat, ajourne ses travaux sine die.

(Fin de la séance à 13 h 18)