



# RÉPONSE OFFICIELLE AU RÈGLEMENT MODIFIANT LE RÈGLEMENT SUR LES ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE DES AUTOMOBILES À PASSAGERS ET DES CAMIONS LÉGERS

Corporation des associations de détaillants d'automobiles

**LE 16 MARS 2023**  
**CADA**

La Corporation des associations de détaillants d'automobiles (CADA) est l'association nationale qui représente les concessionnaires franchisés de voitures et de camions neufs au Canada. C'est une fédération de corporations de concessionnaires provinciales et régionales.

Il y a plus de 3 200 franchisés qui vendent des voitures et des camions neufs au Canada. Ensemble, ces concessionnaires emploient plus de 160 000 personnes à travers le pays et forment un secteur clé de l'économie canadienne. Par l'entremise des concessionnaires canadiens, la CADA est présente dans presque toutes les collectivités du Canada.

Tim Reuss, président et chef de la direction  
[treuss@cada.ca](mailto:treuss@cada.ca)

**Commentaires de la CADA sur la publication du *Règlement modifiant le Règlement sur les émissions de gaz à effet de serre des automobiles à passagers et des camions légers* dans la Partie I de *La Gazette du Canada***

**SOMMAIRE**

Le présent document tient lieu de réponse officielle de la Corporation des associations de détaillants d'automobiles (CADA) au nouveau mandat de ventes de véhicules électriques annoncé par le gouvernement fédéral, le *Règlement modifiant le Règlement sur les émissions de gaz à effet de serre des automobiles à passagers et des camions légers*.

La CADA est le porte-parole national des concessionnaires de voitures et de camions neufs au Canada. C'est une fédération de corporations de concessionnaires provinciales et régionales. Il y a plus de 3 200 franchisés qui vendent des voitures et des camions neufs au Canada. Ensemble, ces concessionnaires emploient plus de 160 000 personnes à travers le pays et forment un secteur clé de l'économie canadienne. Ce mémoire expose la position des 10 corporations de concessionnaires provinciales membres de la CADA.

Les automobiles ne sont pas seulement essentielles au fonctionnement de l'entreprise canadienne moderne; elles constituent le principal modèle de transport pour les familles et les individus qui habitent au Canada. Bref, sans véhicules opérationnels et bien entretenus, la société canadienne telle que nous la connaissons s'effondrerait. Ce n'est pas une coïncidence si des administrations du monde entier, dont les gouvernements du Canada et de ses provinces, ont déclaré durant la pandémie que la vente, l'entretien et la réparation des véhicules sont des services essentiels. En termes clairs, sans véhicules, les médecins et les infirmières ne peuvent pas se rendre aux hôpitaux; les patients ne peuvent pas y être transportés; les travailleurs ne peuvent pas se rendre aux centrales électriques; et même le réseau de distribution d'électricité et d'autres infrastructures essentielles ne peuvent plus être entretenus. La CADA fait ces observations simplement pour mettre en lumière l'influence considérable que les véhicules modernes ont sur notre société. La transition des moteurs à combustion interne, hautement fiables et efficaces, aux véhicules électriques (VE) représente une transformation sociétale monumentale. C'est d'autant plus vrai pour le Canada, un pays caractérisé par des températures extrêmement froides et la deuxième masse continentale en importance au monde.

Tous les ordres de gouvernements doivent aborder cette transition avec un sérieux et une flexibilité extraordinaire. Les enjeux et les risques de se tromper sont énormes. Des

approches mal calibrées auront des retombées économiques massives et pourraient paralyser des collectivités et mettre des vies en danger. La conversion aux véhicules électriques n'est le problème ni des constructeurs d'automobiles, ni des concessionnaires, ni des clients. C'est une relève de la garde qui concerne la société entière.

Dans ce contexte, il importe de souligner que la CADA et les concessionnaires sont résolus à la transition aux véhicules à émission zéro. Les constructeurs — nos partenaires — ont indiqué clairement que cette conversion s'opérerait d'ici 2035. Leurs propos et leurs plans, mais aussi leurs actions concrètes de même que le développement et le lancement de nouveaux produits, en sont la preuve. Ce qui trouble les concessionnaires et les consommateurs, c'est que ce mandat proposé par le fédéral ne tient pas adéquatement compte des conditions structurelles nécessaires à la réussite de cette conversion. Les Canadiens ont besoin d'une infrastructure de recharge accessible et de mesures d'incitation concurrentielles, sans quoi leurs choix s'en trouveront considérablement limités et les coûts d'utilisation d'un véhicule augmenteront de façon déraisonnable. Encore pire, le défaut d'assurer une transition sans heurt pour les consommateurs ralentira l'adoption des VE, gardera de vieux modèles en circulation plus longtemps et entraînera le rejet de la trajectoire globale de l'industrie vers un marché entièrement électrique.

Ce document présente en outre un récapitulatif détaillé des principales interventions d'intérêt public nécessaires, dont les suivantes :

- Mesures d'incitation à l'achat de VE bonifiées pour les consommateurs;
- Construction d'une infrastructure de recharge publique accessible;
- Lancement d'une campagne de sensibilisation de la population aux avantages des VE;
- Achat d'un nombre accru de VE pour les parcs de véhicules fédéraux, provinciaux et municipaux;
- Programme de mise à la ferraille fédéral;
- Codes du bâtiment;
- Mise à niveau de bâtiments existants;
- Soutien aux concessionnaires pour l'installation de bornes de chargement.

## Les piliers de la réussite

Dans l'ensemble, le projet de réglementation fédérale présenté ne met pas suffisamment l'accent sur une infrastructure de recharge accessible et des mesures d'incitation à l'achat avantageuses. L'industrie automobile a investi plus que toute autre dans la conversion à la carboneutralité. Les concessionnaires du Canada investissent des centaines de millions de dollars dans l'infrastructure de recharge et la technologie en plus des milliards dépensés par les constructeurs d'automobiles canadiens et d'ailleurs dans le monde. Le gouvernement fédéral doit travailler de concert avec l'industrie et les groupes de consommateurs pour concevoir et mettre en œuvre un plan qui prend en compte des réalités économiques et géographiques qui diffèrent énormément d'un bout à l'autre du Canada.

Pour réussir, le gouvernement fédéral doit faire une pause et s'assurer d'abord, au minimum, de fonder son approche réglementaire sur les éléments ci-après :

**Conditions préalables** – Les mandats de ventes de VE doivent être liés à des seuils de développement préalable sur le marché (infrastructure de recharge, capacité du réseau électrique à répondre à la demande, mesures d'incitation pour les consommateurs).

**Collaboration** – L'industrie et le gouvernement doivent travailler de concert pour atteindre les objectifs de réduction des émissions et veiller à ce que le Canada demeure concurrentiel.

**Leadership fédéral** – Le gouvernement fédéral doit coordonner activement avec les gouvernements provinciaux et municipaux la satisfaction de conditions préalables sur le marché.

**Appuis** – Pour atteindre les objectifs de vente, il sera nécessaire d'accroître l'investissement, la transparence et l'obligation de rendre compte au regard des mesures d'incitation pour les consommateurs, de l'infrastructure, de la capacité du réseau à répondre à la demande et de la sensibilisation.

## L'approche contraignante du fédéral

Pour justifier son mandat de ventes de VE, le gouvernement fédéral rappelle constamment que le secteur du transport produit 25 % des émissions de gaz à effet de serre du Canada. C'est dénaturer le problème et le bénéfice potentiel qu'un mandat sur les VE aurait sur les émissions

de gaz à effet de serre (GES) du Canada. Soyons clairs et transparents : les mandats et les règlements proposés pour les VE n'ont le potentiel de réduire que de 10,7 % les GES du Canada ou de 0,06 % les émissions totales de GES d'une année donnée. Bien que ces baisses soient appréciables, le gouvernement doit trouver un juste équilibre entre les progrès en matière de réduction des GES et les répercussions sociétales.

La CADA est d'accord avec l'idée qu' « une réduction des émissions dans tous les secteurs, y compris le secteur des transports, est nécessaire pour lutter contre les changements climatiques et atteindre l'objectif du gouvernement de réduire les émissions nationales de GES de 40 à 45 % sous les niveaux de 2005 d'ici 2030 et celui de carboneutralité d'ici 2050 ». Le problème est que l'approche proposée impose des mandats de ventes et des pénalités extrêmes à un secteur qui montre déjà une volonté inébranlable d'atteindre les objectifs de réduction des émissions à long terme du gouvernement fédéral et qui a un plan pour y arriver. Le secteur à qui on peut attribuer seulement 10,7 % des émissions de GES, et qui fait les progrès les plus marqués en matière de technologies et d'investissements, est la cible de la réglementation la plus draconienne. Pendant ce temps, on passe outre à la majeure partie des émissions et des émissions dues au transport.

### **Les réalités de la chaîne d'approvisionnement**

Fait important, l'approche réglementaire présentée par le gouvernement fédéral ne tient pas compte des problèmes actuels de la chaîne d'approvisionnement mondiale ni de la pénurie de microprocesseurs causée par les arrêts de production qui ont eu lieu durant la pandémie. Ces problèmes limitent sérieusement les stocks de véhicules dans le monde, et le Canada n'y échappe pas. La situation a été exacerbée par le conflit en Ukraine.

L'approvisionnement en VE demeurera considérablement limité au cours des prochaines années, alors que tous les constructeurs multiplieront leurs capacités d'ingénierie, les nouvelles installations de production et les chaînes d'approvisionnement différentes. Aussi louables que puissent être les intentions du Canada, l'approche réglementaire qu'il préconise ne peut pas changer ces réalités. Par conséquent, cette approche réglementaire provoquera une pénurie massive de véhicules neufs au Canada, laquelle s'accompagnera d'une hausse faramineuse du prix des véhicules et d'une révolte des consommateurs à l'endroit de la transition aux VE. Ce ne sont là des issues souhaitables ni pour la politique publique ni pour les Canadiens. Le

gouvernement doit prévoir une certaine flexibilité, de façon à pouvoir faire des progrès en coopération avec le secteur automobile et les consommateurs.

### **Des estimations de coûts erronées**

La CADA croit fermement que la disponibilité d'une infrastructure de recharge robuste, efficace et performante est essentielle à la réussite de la conversion aux VE. L'analyse présentée par le fédéral dans le cadre du processus de consultation réglementaire est profondément et fondamentalement déficiente. Cette remarque, presque lancée à la légère, le montre clairement : « Cependant, les coûts d'installation n'ont pas été pris en compte dans la présente analyse et pourraient donc être sous-estimés. »

L'omission de tenir compte du coût d'installation des bornes de recharge est un problème de taille. Dans les faits, nos concessionnaires constatent que même les consommateurs extrêmement motivés et prêts à passer aux VE reculent devant les coûts de transition lorsqu'ils se chiffrent à plusieurs milliers de dollars.

### **Des inquiétudes quant aux installations de recharge**

Un autre grand défaut de l'analyse du fédéral est une compréhension inadéquate des obstacles à la recharge pour les résidents d'immeubles d'habitation à logements multiples. Encore une fois, dans la vraie vie, les concessionnaires constatent que les habitants des centres urbains n'ont pas toujours la permission ou la possibilité concrète d'installer une borne de chargement à leur domicile ou lieu de travail.

Actuellement, selon la National Academy of Sciences, environ 80 % de la recharge des VE se fait au domicile des consommateurs. Imposer des mandats de ventes de VE sans régler le problème de l'accès à des bornes de recharge résidentielles se soldera par un échec. Il faut trouver une solution à ce problème.

L'analyse de la réglementation fédérale n'évalue pas les coûts des bornes de recharge résidentielles. C'est une omission majeure, et l'analyse de sensibilité fournie sous-estime grandement les variations de coûts potentielles des installations à domicile.

### **Capacité du réseau à répondre à la demande et risques**

L'analyse fait complètement fi de la capacité du réseau électrique à satisfaire les besoins. À l'échelle du Canada et de l'Amérique du Nord, de nombreux exploitants de réseau ont déjà du

mal à répondre à la demande dans certaines régions et à certaines heures. La canicule de septembre 2022 en Californie est un exemple flagrant : les autorités hydroélectriques de l'État avaient dû demander aux habitants d'éviter de charger leurs VE en soirée. On voulait ainsi éviter de surcharger le réseau électrique. Imaginez l'ampleur de la précarité et les risques si, en pleine vague de froid durant l'hiver canadien, habitants et entreprises étaient incapables de charger leurs véhicules.

Encore une fois, il importe de souligner que le risque d'une panne d'électricité lors de froids extrêmes est la mort. L'incapacité de recharger un véhicule pendant un hiver canadien et le froid extrême que cela implique n'est pas simplement une question de commodité; c'est une question de vie ou de mort. Des responsables des services publics d'autres régions ont déjà mis en garde contre la nécessité potentielle de recourir au délestage cyclique pour empêcher l'affaissement du système en raison de la demande actuelle pour la recharge de VE. Il est crucial que l'expansion du marché canadien du VE se fasse en coordination et en harmonie avec des investissements substantiels dans le réseau électrique.

Électricité Canada est l'association nationale qui représente les acteurs responsables de la production, de la transmission et de la distribution de l'énergie électrique à des clients industriels, commerciaux et résidentiels. Elle a indiqué sans ambages que l'électricité alimentera les efforts de décarbonisation du Canada et que l'électrification nécessitera au moins deux fois plus de systèmes de production, de transmission et de distribution que ce dont le pays dispose actuellement. L'industrie électrique du Canada a aussi été claire : chaque province a du pain sur la planche pour arriver à doubler ses activités tout en gardant ses émissions nulles ou faibles. La CADA se range à l'avis d'Électricité Canada, à savoir qu'une transition réussie aux véhicules à émission zéro dépend, en partie, d'un approvisionnement suffisant en électricité propre et abordable. Il faudra pour cela soutenir l'infrastructure électrique au moyen de financement, d'une réglementation claire et d'un plan de construction univoque; c'est la seule façon de faire face à la demande que les VE créeront. Il est primordial qu'il y ait correspondance entre les progrès et les investissements à l'appui des producteurs, transporteurs et distributeurs d'électricité pour soutenir la transition aux VE. Tout mandat de ventes de VE doit être lié à une infrastructure de recharge améliorée et à un réseau prêt à répondre à la demande. Les mandats doivent être dépendants des progrès réels réalisés sur les réseaux électriques à tous les égards — et non pas sur des modèles théoriques

susceptibles de sous-estimer le temps que ces mises à niveau majeures de l'infrastructure prendront et les retards possibles.

### **La distribution d'électricité locale est de la plus haute importance**

La distribution d'électricité locale est une préoccupation de taille. Charger un VE peut nécessiter une augmentation appréciable de la capacité de transmission d'électricité des fils et des transformateurs qui desservent le foyer d'un propriétaire de VE. Une analyse du Boston Consulting Group prévoit un accroissement de l'ordre de 70 % à 130 %. Le cabinet-conseil estime que les services publics devront investir entre 1 700 \$ et 5 800 \$ par véhicule électrique léger vendu d'ici 2030 pour améliorer le réseau. La recharge des véhicules commerciaux pose un défi supplémentaire. Ces véhicules peuvent consommer considérablement plus d'électricité qu'une voiture de tourisme. Les réseaux locaux devront aussi fournir des bornes de recharge publiques. La réglementation proposée ne mentionne ni leur nombre ni la puissance requise. De même, la mise à niveau des installations de transmission des réseaux de distribution locaux sera tributaire des problèmes et retards d'approvisionnement en équipement et même des pénuries de travailleurs qualifiés pour les effectuer.

### **Les incidences sur les Canadiens à faible revenu**

L'analyse de la réglementation détermine correctement que les ménages à faible revenu sont plus susceptibles d'habiter un logement locatif, qui se prête mal à l'installation d'équipement de recharge. Cela signifie qu'il est plus probable que les ménages à faible revenu doivent se rabattre sur les bornes de recharge publiques disponibles, qui pourraient demander plus cher pour l'électricité. Bien entendu, cela signifie également qu'ils devront y consacrer plus de temps et seront plus incommodés.

Un mandat fédéral garantit que les modifications proposées nuiront disproportionnellement aux ménages à faible revenu. Ce désavantage sera exacerbé par une diminution des stocks de véhicules et une hausse considérable de leurs prix.

### **Les incidences sur les Canadiens ruraux**

L'analyse de la réglementation montre clairement que les Canadiens qui habitent en milieu rural ou dans les communautés du Nord auront plus de difficulté à se convertir aux VE en raison des longues périodes de froid qui pourraient réduire l'autonomie des véhicules



électriques à batterie. Encore une fois, la question n'est pas simplement économique; il en va de la survie. Avec un mandat, chaque hausse des coûts de l'électricité touchera plus durement les Canadiens ruraux.

### **Les incidences défavorables sur les Canadiens ruraux à faible revenu**

L'analyse fédérale montre clairement que les Canadiens à faible revenu en milieu rural souffriront doublement. Le gouvernement n'a présenté aucun plan pour pallier cet énorme problème socioéconomique.

L'électrification doit fonctionner pour tous les Canadiens, y compris ceux qui habitent en milieu rural ou en région éloignée et les ménages à faible revenu. Obliger les Canadiens à acheter des VE qu'ils ne peuvent pas se permettre ou qu'ils n'ont pas les moyens de recharger est un échec de la politique gouvernementale du Canada. La promesse vague «de travailler » pour remédier à la situation est inacceptable. Aucun mandat ne devrait être décrété sans un plan détaillé et la promesse d'éliminer ces problèmes d'équité.

### **L'harmonisation entre les provinces**

Le moment où on ne vendra plus que des VE marquera une transition sociétale massive qui exigera du leadership et des programmes de la part du gouvernement, de même qu'un déplacement des barrières sociétales. Le fédéral et les provinces devront aussi travailler de concert pour éviter que les diverses approches ne se fassent concurrence et ne soient potentiellement contreproductives. En date de mars 2023, il n'existe aucune harmonisation entre les gouvernements provinciaux. Plusieurs provinces, dont l'Ontario, l'Alberta et la Saskatchewan, s'opposent vivement aux mandats de ventes de VE. Certaines provinces offrent aux consommateurs des mesures d'incitation à l'achat d'un VE; d'autres, non. Les paliers national, provincial et local doivent en arriver à un consensus avant d'imposer une approche qui aura des conséquences sociétales aussi substantielles.

### **L'harmonisation à l'échelle de l'Amérique du Nord**

Le succès du secteur de l'automobile comme moteur clé de l'économie du Canada est largement basé sur une industrie automobile nord-américaine hautement intégrée, et ce, depuis longtemps. Et une approche réglementaire harmonisée y a joué pour beaucoup. Un nouveau mandat de ventes pour le Canada qui n'est pas en phase avec l'approche des États-Unis aura des répercussions nuisibles sur l'investissement et fera augmenter les coûts pour les concessionnaires et les consommateurs. Cette discordance non seulement menacera

l'interdépendance économique et le succès de l'économie, mais elle ralentira la réduction des émissions de GES automobiles.

L'industrie automobile a abaissé de 29 % les émissions de GES causées par les véhicules neufs depuis 2005 grâce à des investissements dans les nouvelles technologies, y compris les VE et les groupes propulseurs traditionnels, afin de se conformer à des normes d'émissions de GES de plus en plus strictes. Compte tenu de la nature hautement intégrée de l'industrie, le Canada doit continuer d'aligner ses normes en matière d'émissions de GES sur les normes américaines. Les Canadiens auront ainsi accès à l'éventail de véhicules et de technologies de pointe le plus vaste possible, et ce, au prix le plus bas qui soit.

### **L'harmonisation avec les normes européennes**

L'analyse de la réglementation cite le fait que le Parlement européen appuie une interdiction de vente de véhicules à essence et au diesel neufs d'ici 2035. L'analyse affirme que cette interdiction est l'équivalent du mandat de ventes de VE au Canada, qui exigerait que tous les véhicules neufs de l'année modèle 2035 soient carboneutres. C'est pourtant faux. L'approche canadienne ne force pas une réduction des GES; elle prescrit plutôt la technologie nécessaire pour arriver à cette fin.

Depuis la publication de l'analyse de la réglementation canadienne, l'Europe a mis sur pause ses activités de mise en conformité aux objectifs de 2035. En fait, le Parlement européen a reporté le vote définitif visant à interdire les véhicules à combustion d'ici 2035 après que des pays membres, notamment l'Allemagne, aient exprimé de sérieuses inquiétudes à cet égard. La question des électro carburants dans le débat européen fait ressortir la complexité de ces problèmes. L'approche du Canada doit prévoir une certaine souplesse.

### **Les coûts pour les concessionnaires**

Le Résumé de l'étude d'impact de la réglementation ne tient pas adéquatement compte des coûts associés à un mandat de vente de véhicules pour les concessionnaires. Il ne tient pas non plus compte des coûts entraînés par des ventes stagnantes ou en croissance négative.

Un réseau de concessionnaires solide sera crucial pour la vente, l'entretien et la réparation des VE. Le réseau de concessionnaires canadiens actuel jouera un rôle essentiel dans l'adoption rapide des VE par les Canadiens. Comme pour toute technologie nouvelle et inconnue, les consommateurs canadiens devront apprendre les rudiments de la possession et

de l'utilisation d'un VE. Les clients devront aussi être rassurés quant à la disponibilité d'un réseau pancanadien fiable de techniciens d'entretien qualifiés pour s'occuper de leur nouveau VE dans un des climats hivernaux les plus rigoureux du monde. Ces techniciens devront aussi effectuer des travaux essentiels à la sécurité, comme les rappels.

Pour gagner la confiance des consommateurs canadiens, on devra par ailleurs leur fournir un endroit ou faire l'essai du véhicule en personne, se familiariser avec la nouvelle technologie, se procurer un financement abordable et remplacer leur véhicule. Les concessionnaires auront la responsabilité cruciale de faire passer plusieurs millions de familles canadiennes d'un véhicule à moteur à combustion interne à un VE.

Les concessionnaires franchisés ont déjà investi des centaines de millions de dollars dans l'installation de bornes de recharge; l'achat d'équipement, de pièces et d'outils spéciaux; et la formation du personnel en préparation à la vente, à l'entretien et à la réparation des plus de 200 nouveaux modèles de VE que les constructeurs mettront sur le marché d'ici deux ans. L'analyse du fédéral ne prévoit pas adéquatement le coût du recyclage des techniciens dans les délais imposés par les mandats.

### **La flexibilité des objectifs**

Comme nous l'avons dit, les problèmes d'approvisionnement créent énormément d'incertitude quant à la capacité de l'industrie automobile à fournir des VE à l'échelle mondiale. On doute aussi de la faculté du gouvernement à mettre en place les conditions préalables à une transition réussie au marché de l'électrique au Canada. Par conséquent, la réglementation devrait prévoir la flexibilité nécessaire à une révision des cibles annuelles si celles-ci deviennent inatteignables. Des obstacles pourraient entraver la production et la distribution de l'électricité, ou encore le branchement du réseau de recharge. On craint également les problèmes d'approvisionnement, la pénurie de minéraux critiques nécessaires à la fabrication de batteries et la crise industrielle.

### **Le comportement des consommateurs**

Le comportement des consommateurs n'est pas influencé par les mandats de ventes de VE. Dans les 12 États américains qui ont adopté de tels mandats, la proportion moyenne d'immatriculations de VE en 2021 était de 6 %. C'est seulement 3 % plus que la moyenne des États non visés par des mandats. Il est clair que les mandats ne sont pas à eux seuls une

solution miracle pour accroître les ventes de VE. En fait, il y a corrélation entre la disponibilité des VE ainsi que les programmes d'incitation pour les consommateurs et l'infrastructure de recharge, mais pas avec la réglementation. Un régime d'approvisionnement obligatoire échouera en l'absence d'une demande spontanée des consommateurs. Les concessionnaires d'automobiles appuient de tout cœur la transition aux véhicules électriques et investissent des centaines de millions dans l'électrification. Dans les pays chefs de file comme la Norvège, où des mesures d'incitation généreuses et une infrastructure de recharge accessible sont offertes, la demande est élevée et l'offre, abondante.

L'objectif fédéral voulant que la totalité des nouveaux véhicules légers vendus soit carboneutre d'ici 2035 est louable et ambitieux tout à la fois. En surface, la combinaison de telles cibles audacieuses et de mandats temporaires appert être un simple instrument de politique qui concourra à une adoption assurée par les consommateurs. L'adoption par les consommateurs et leur résistance potentielle amèneront certains Canadiens à refuser de se départir de leur véhicule à moteur à combustion lente dans les délais prescrits par le gouvernement.

Les consommateurs qui gardent de vieux véhicules, plus polluants, ont toujours posé un défi du point de vue de l'environnement. Dans le cas des mandats de ventes, le Canada doit prendre garde à ne pas se mettre les consommateurs à dos, ce qui ralentirait le renouvellement du parc et serait encore pire pour l'environnement. Atteindre les objectifs obligatoires de ventes de VE sans pour autant améliorer le bilan environnemental est un risque bien réel.

## **Sommaire des principales interventions d'intérêt public requises**

Il faudra apporter les changements stratégiques ci-après si on veut que la totalité des véhicules neufs immatriculés en 2035 soient des VE :

### **Bonification des mesures d'incitation à l'achat de VE pour les consommateurs**

Le gouvernement doit accroître ses mesures d'incitation et les étendre à la gamme élargie de VE qui sera offerte sur le marché canadien. Le coût d'achat supérieur du VE nuit à l'adoption de cette technologie propre. Le programme fédéral actuel, Incitatifs pour les véhicules zéro émission (iVZE), et les déductions d'impôt pour les entreprises joueront un rôle crucial pour rendre cette transition possible et abordable. Si ces programmes ont leur place sur le marché

actuel, il est nécessaire de mettre en œuvre des mesures incitatives plus audacieuses, plus généreuses et plus uniformes. Les systèmes décousus du fédéral et des provinces qui existent actuellement ne stimuleront pas suffisamment cette transformation sociétale. Le coût des VE baissera avec le temps, mais les programmes d'incitation gouvernementaux sont l'outil le plus puissant dont on dispose pour surmonter l'obstacle pécuniaire au point de vente. Le montant des mesures d'incitation de l'administration Biden, qui peut atteindre 12 500 \$US, est plus favorable à la transition. Au Canada, l'équivalent serait d'environ 15 000 \$CA.

### **Construction d'une infrastructure de recharge publique accessible**

Des améliorations massives et significatives à l'infrastructure de recharge publique sont nécessaires. Elles incluent des investissements dans des réseaux pancanadiens de recharge pratiques, accessibles et rapides. Le personnel des concessions rapporte invariablement que les consommateurs sont inquiets du manque de disponibilité généralisée de bornes de recharge publiques, ainsi que de l'infrastructure de recharge non exclusive. Le réseau de recharge public du Canada devra être considérablement amélioré et développé pour desservir un marché qui ne vend plus que des VE.

Par exemple, en 2019, le Canada comptait 290 prises publiques par million d'habitants, réparties à l'échelle d'un pays qui a la deuxième superficie en importance au monde. Par contraste, la Norvège avait plus de 1 700 prises par million d'habitants en 2018. La confiance des consommateurs à l'égard d'une infrastructure de recharge publique robuste et stable stimulera les ventes de VE, tandis qu'un manque de confiance sonnera le glas de la conversion.

### **Lancement d'une campagne de sensibilisation de la population aux avantages des VE**

Les gouvernements fédéral et provinciaux doivent collaborer sérieusement avec les constructeurs d'automobiles, les concessionnaires, les services publics et les organismes sans but lucratif pour sensibiliser les Canadiens aux avantages des VE. La création d'une campagne d'information nationale solide renseignera sans tarder et en continu les consommateurs canadiens et les rassurera quant à la faisabilité de la transition et aux progrès effectués. Mettre en évidence le succès de la transition aux VE aura une influence plus grande que l'établissement d'objectifs intermédiaires qui pourraient s'avérer plus problématiques qu'utiles au final.

Les véhicules entièrement électriques à batterie coûtent moins cher à alimenter et à utiliser, ce qui fait économiser au conducteur moyen d'un VE des centaines de dollars par année en carburant et en entretien. Remplacer l'essence par de l'électricité peut permettre à l'automobiliste moyen d'épargner jusqu'à 1 500 \$ par année en carburant seulement. L'initiation et la sensibilisation des consommateurs au point de vente seront primordiales.

### **Achat d'un nombre accru de VE pour les parcs de véhicules fédéraux, provinciaux et municipaux**

Tous les paliers de gouvernement achètent des véhicules à des fins officielles, et ces parcs gouvernementaux représentent une source de ventes de VE potentielle. Les gouvernements peuvent servir de modèles en accroissant la proportion de tous les types de véhicules électriques dans leurs parcs. Des études menées dans les États américains qui ont les mandats de ventes de VE les plus énergiques révèlent que les parcs de véhicules gouvernementaux ne donnent pas toujours l'exemple comme ils le devraient.

### **Programme de mise à la ferraille fédéral**

Pour maximiser le potentiel d'adoption des VE, la CADA encourage le gouvernement fédéral à mettre en œuvre un programme de mise à la ferraille de véhicules. Un tel programme pourrait coïncider avec la transition aux VE et faire en sorte que le Canada mette en circulation des véhicules plus propres et plus sécuritaires, et franchisse les obstacles financiers qui empêcheraient les Canadiens défavorisés de se convertir aux VE. La prime qui accompagne un programme de mise à la ferraille est versée directement à l'acheteur du véhicule, et non aux concessionnaires ou aux constructeurs.

### **Codes du bâtiment**

Les concessionnaires canadiens et leur force de vente rapportent que les habitants des grands centres hésitent souvent à acheter un VE parce qu'ils n'ont pas accès à des prises de recharge là où ils vivent. De nombreux quartiers urbains n'offrent que du stationnement sur rue, tandis que les immeubles à logements multiples ne peuvent pas offrir suffisamment de bornes de recharge pour permettre une transition sociétale complète aux VE. Des codes du bâtiment qui exigent la pose de bornes de recharge existent en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec dans une certaine mesure. Ces règlements n'offrent cependant qu'une solution fragmentée, alors qu'une approche nationale harmonisée des codes du bâtiment adaptés aux

VE de toutes les provinces est nécessaire. Si les Canadiens sont incapables de charger leur véhicule à la maison, un mandat de ventes de VE n'a aucun sens et est voué à l'échec.

### **Mise à niveau de bâtiments existants**

La possibilité de recharger un véhicule électrique à domicile est une condition de l'adoption réussie des VE. Un nombre infime de gouvernements locaux envisagent d'exiger que les nouveaux bâtiments comprennent des places de stationnement résidentiel équipées pour des VE. Les politiques doivent donc mettre l'accent sur des mises à niveau qui permettront la recharge des VE. Elles incluent la modernisation du câblage et des compteurs électriques. Le soutien du fédéral doit accorder la priorité à l'ajout d'installations de recharge de VE et à des mises à niveau qui permettront la recharge des VE.

Jusqu'à maintenant, au Canada, la plupart des immeubles d'habitation collective ont favorisé une approche progressive et installé une ou deux bornes de recharge de VE. Dans le contexte d'un mandat, ces bornes communes seront de plus en plus sollicitées. Pour un conducteur individuel ou une famille, la mise en place d'une infrastructure de recharge de VE à la pièce est très onéreuse. Par exemple, le coût moyen de l'aménagement d'une seule prise de recharge en Colombie-Britannique est d'environ 7 000 \$; dans certaines régions du Canada, il peut dépasser 15 000 \$. Le concept d'une mise à niveau complète a un coût moindre pour le cycle de vie et est plus pratique. Mais il nécessite un investissement initial massif, des études de faisabilité et des délais de planification très longs. Le mandat proposé par le fédéral doit tenir compte de ces facteurs.

### **Soutien aux concessionnaires pour l'installation de bornes de recharge**

Nos membres sont bien situés dans les collectivités de toutes les tailles à l'échelle du Canada. Nos concessions vendent des véhicules près de l'endroit où les Canadiens les conduisent. Par conséquent, elles sont bien placées pour offrir des options de recharge publiques aux communautés qu'elles servent. Les concessionnaires font des investissements massifs dans la conversion aux VE, notamment dans l'infrastructure de recharge. Mais on pourrait en faire plus avec l'appui et la direction du fédéral pour veiller à ce que le vaste réseau de terrains et d'installations des concessions soit mis à profit dans la transition. Le gouvernement fédéral doit développer un programme spécialisé pour soutenir les installations de recharge des concessions.

## **Conclusion**

De toute évidence, s'il veut que toutes les voitures de tourisme et tous les camions légers neufs vendus au Canada en 2035 soient carboneutres, le gouvernement doit se montrer plus énergique dans ses interventions pour bonifier les mesures incitatives pour les consommateurs, investir dans l'infrastructure de recharge, sensibiliser les consommateurs et créer une chaîne d'approvisionnement en batteries de véhicules électriques. L'imposition de mandats ne suffira tout simplement pas à assurer l'atteinte d'objectifs collectifs ambitieux.

Les concessionnaires d'automobiles franchisés du Canada sont impatients de jouer un rôle de chef de file dans ce nouveau chapitre excitant de l'histoire automobile. Les concessionnaires continueront de faire ce qu'ils font depuis toujours, c'est-à-dire vendre, entretenir et réparer des automobiles qui sont pour les Canadiens un moyen de transport fiable et abordable. Le Canada est un pays nordique vaste, et sa réussite économique et sociétale dépend d'un réseau de transport automobile fonctionnel.