

Le 26 novembre 2020

Comité permanent de l'environnement et du développement durable  
131, rue Queen, 6<sup>e</sup> étage  
Chambre des communes  
Ottawa (Ontario) K1A 0A6  
Canada

Par courriel : [ENVI@parl.gc.ca](mailto:ENVI@parl.gc.ca)

**Objet : Mémoire présenté par Toyota au Comité de l'environnement et du développement durable dans le cadre de l'étude sur les véhicules zéro émission**

Toyota remercie le Comité de l'environnement et du développement durable (le Comité) de lui donner l'occasion de fournir ses recommandations dans le cadre de son étude sur les véhicules zéro émission (VZE) au Canada. Le gouvernement fédéral a fixé des objectifs ambitieux pour l'adoption de VZE dans le cadre de l'engagement pris dans l'accord de Paris sur les changements climatiques : que les VZE représentent 10 % des ventes de véhicules légers par année d'ici 2025, 30 % d'ici 2030 et 100 % d'ici 2040. Bien que nous ayons déjà des VZE sur le marché et que nous en commercialiserons davantage dans un avenir proche, nous croyons que toute politique qui mise sur l'adoption de VZE – mais qui néglige d'autres stratégies d'atténuation des émissions – ne peut pas permettre d'atteindre les objectifs du gouvernement en matière de réduction de carbone et sera beaucoup plus coûteuse que d'autres options facilement accessibles.

Toyota est déterminée à contribuer à l'électrification du secteur du transport. En 2015, nous avons annoncé notre Défi environnemental Toyota 2050, dans lequel nous nous sommes engagés à travailler à la naissance d'une société où les gens, la nature et les voitures pourront coexister en harmonie. Les objectifs de Toyota vont au-delà du véhicule, puisque nous prévoyons que nos activités mondiales, y compris nos usines de production et notre chaîne d'approvisionnement, seront carboneutres d'ici 2050. Pour les véhicules que nous fabriquons et vendons, l'objectif consiste à réduire de 90 % les GES par rapport au niveau de 2010. Pour y parvenir, nous introduisons une gamme complète d'options de véhicules électriques, y compris des véhicules électriques à pile à combustible hydrogène (VEPC), des véhicules électriques à batterie (VEB), des véhicules hybrides rechargeables (VHR) et des véhicules hybrides (VH). Au Canada, nous voulons offrir une version électrifiée de chaque véhicule que nous vendons d'ici 2025.

Toyota possède plus de 20 ans d'expérience en fabrication de véhicules électriques. Nous avons vendu plus de 16 millions de véhicules hybrides à l'échelle mondiale – plus que tous les autres constructeurs combinés – depuis l'introduction de la Prius en 1997. À l'heure actuelle, nous fabriquons tous les principaux types de groupes motopropulseurs électriques (VEPC, VEB, VHR, VH), et nous exerçons nos activités à l'échelle mondiale – nous livrons concurrence dans tous les marchés. Pour cette raison, nous possédons une

TOYOTA CANADA INC.

1, Toyota Place, Toronto (Ontario) M1H 1H9  
Téléphone 416-438-6320 [www.toyota.ca](http://www.toyota.ca)

connaissance approfondie des divers contextes politiques axés sur la réduction des GES, et nous savons quels contextes politiques sont propices au succès, et lesquels ne le sont pas.

Nous considérons que les politiques relatives aux VZE découlent de bonnes intentions et qu'elles mettent l'accent sur une solution proposée, soit d'accroître le nombre de VZE, plutôt que sur le problème sous-jacent, qui consiste à réduire les émissions cumulatives dans l'ensemble du parc routier au Canada. Nous croyons que le fait de se concentrer sur une seule solution proposée pourrait écarter d'autres options plus efficaces et moins coûteuses pour réduire les émissions globales de GES. En fait, tout porte à croire que les politiques sur les VZE peuvent encourager le déploiement de véhicules plus gros et moins efficaces en altérant les moyennes de GES du parc.

Selon notre expérience dans d'autres administrations et nos 20 années de succès dans la production et la vente de produits électriques partout dans le monde, nous aimerions offrir les observations et les conseils suivants.

### **Considération 1 : Se concentrer sur l'objectif et non sur les moyens**

Aujourd'hui, plus de 23 millions de véhicules destinés au transport personnel roulent sur les routes canadiennes. Ces véhicules vont de ceux qui produisent très peu d'émissions (ou même aucune) à ceux qui en produisent beaucoup. Ils varient également en âge : les véhicules flambants côtoient ceux qui ont plus de 20 ans. Les plus vieux ont été fabriqués à une époque où les normes en matière d'émissions de GES étaient bien différentes. Au fil du temps, nos efforts combinés de réduction des GES ont entraîné des normes beaucoup plus rigoureuses, ce qui est positif pour tous les Canadiens.

Si nous devons observer l'ensemble du parc canadien de véhicules et analyser les sources d'émissions, qu'il s'agisse des véhicules très polluants et au kilométrage élevé ou de ceux qui ne produisent que peu ou pas d'émissions, nous verrions probablement qu'il serait plus efficace de concentrer notre énergie sur les véhicules très polluants et au kilométrage élevé. En effet, ces véhicules présentent la meilleure possibilité d'amélioration. Le fait de retirer un véhicule à faibles émissions et de le remplacer par un VZE est beaucoup moins efficace. Le défi réside dans le fait que les véhicules très polluants sont généralement de gros VUS et des camions, et ceux-ci sont plus difficiles à remplacer par des véhicules à faibles émissions. À l'heure actuelle, bien que des entreprises conçoivent des options électriques (et même à zéro émission) pour les gros VUS et les camions, aucun des deux n'est disponible sur le marché. Lorsqu'ils le seront, ils seront probablement très coûteux et hors de portée pour la plupart des Canadiens.

Que devrions-nous faire? Le Canada tente actuellement de s'attaquer au problème des émissions cumulatives de son parc de véhicules, mais Toyota croit que les efforts devraient plutôt se concentrer sur la réduction des « kilomètres carbone parcourus », soit tout simplement le taux d'émissions d'un véhicule multiplié par la distance parcourue.

Deux facteurs sont à prendre en considération : la réduction du taux d'émissions, qui pourrait être réalisée grâce aux véhicules moins énergivores (en particulier dans les parcs commerciaux, de taxi ou de voiturage), ainsi que la réduction du nombre de kilomètres parcourus, un objectif réalisable à l'aide d'une gamme variée de moyens, notamment la

**TOYOTA CANADA INC.**

1, Toyota Place, Toronto (Ontario) M1H 1H9  
Téléphone 416-438-6320 [www.toyota.ca](http://www.toyota.ca)

tarification de l'énergie, l'octroi de permis échelonné ou le développement des réseaux de transport en commun. Les deux facteurs peuvent être pris individuellement ou ensemble.

Une politique sur les VZE ne règle pas de manière adéquate l'un ou l'autre de ces problèmes pour les raisons expliquées ci-dessous.

## **Considération 2 : Les programmes de VZE à eux seuls ne fonctionnent pas**

À l'échelle internationale, de nombreuses administrations – de niveau national ou infranational (ou même local) – ont adopté des politiques efficaces qui ont permis d'augmenter le nombre de VZE et de réduire les émissions globales. Bien que certaines de ces administrations comptent interdire les moteurs à combustion interne d'ici 2035 à 2040, elles ne se concentrent pas uniquement sur une solution technologique possible. Par exemple, l'Union européenne n'a pas adopté de politique formelle sur les VZE; elle mise plutôt sur un renforcement annuel strict des normes relatives aux émissions de carbone provenant des tuyaux d'échappement et constate une hausse globale dans l'électrification de son parc, notamment la promotion des véhicules hybrides et des véhicules à moteur à combustion interne peu polluants. Au niveau infranational, la ville de Londres a introduit un modèle de tarification de la congestion routière comme solution aux retards liés au trafic et aux émissions de GES. Sont exemptés les véhicules utilitaires légers qui émettent 75 g/km de CO<sub>2</sub> ou moins, y compris les VZE, et qui respectent la norme EURO 5 en matière d'émissions. Cette approche a fait diminuer de 10 % le volume de trafic et de 11 % les kilomètres parcourus par rapport aux données de référence.

Toute politique doit tenir compte de nombreuses variables, et non seulement du taux d'émissions multiplié par les kilomètres parcourus. Elle doit aussi tenir compte du coût du produit, du coût des intrants (c.-à-d., le carburant), des taxes d'accise sur les véhicules à grands déplacements et du coût de la conformité. Le coût pour le consommateur est important : il existe un écart clair entre le coût du produit proposé dans le cadre d'une politique sur les VZE et le prix que le client (moyen) est prêt à payer. Selon notre expérience, cet écart ne disparaîtra pas aussi rapidement que ce que laissent entendre certaines ONG environnementales dans leurs prévisions ambitieuses. Si la politique ne fait que rendre plus coûteux le remplacement de tout véhicule plus vieux par n'importe quel véhicule plus récent, elle aura des répercussions négatives sur l'environnement et sur le secteur manufacturier du Canada.

Le Québec a mis en œuvre sa propre politique sur les VZE en 2019. Elle n'a cependant pas empêché les consommateurs de se tourner toujours plus vers des véhicules plus grands et plus polluants, comme les véhicules de type camionnette et VUS, pour lesquels il n'existe pas de solution adéquate en matière de VZE à l'heure actuelle. Par ailleurs, la population, et par conséquent le nombre de propriétaires de véhicules, nouveaux et usagés, a continué de grandir. Selon nos estimations, les émissions globales des véhicules au Québec ont augmenté depuis le début du programme, et les tendances des consommateurs ont continué d'aller vers des véhicules plus grands, et le parc routier a continué de croître. Puisque le parc routier du Québec était auparavant dominé par de petites voitures économes en carburant, le passage aux véhicules électriques a produit une réduction comparativement petite en émissions de GES puisque les voitures ont été remplacées par

**TOYOTA CANADA INC.**

1, Toyota Place, Toronto (Ontario) M1H 1H9  
Téléphone 416-438-6320 [www.toyota.ca](http://www.toyota.ca)

des véhicules électriques. En même temps, le Québec a rattrapé rapidement le reste du pays dans le changement des préférences des consommateurs vers les camions à traction intégrale et les VUS. Avec un parc routier croissant, il est clair que l'approche actuelle axée sur les solutions possibles plutôt que sur la cause principale du problème ne fonctionne pas comme prévu.

Le gouvernement québécois a annoncé récemment qu'il examinait les objectifs du programme, sans doute dans le but de les rendre plus audacieux. Cet exercice pourrait laisser entendre que le programme n'est pas aussi efficace que prévu. Si l'approche vise à doubler la méthodologie actuelle, à rendre les objectifs plus rigoureux sans répondre aux défis élargis du parc routier (taux multiplié par kilomètres parcourus), il est peu probable que le Québec obtienne des résultats très différents de la formule actuelle.

### **Considération 3 : L'offre et la demande**

L'un des aspects les plus regrettables d'une politique sur les VZE, du point de vue d'un FEO, c'est qu'elle soit centrée sur la vente d'une technologie automobile précise. Le marché des véhicules automobiles est très concurrentiel. Des centaines de marques et de modèles sont proposés aux consommateurs canadiens, et ce sont ces derniers qui déterminent la composition du parc routier, et non les constructeurs. Nous offrons des produits attrayants à un prix attrayant, mais nous ne pouvons pas imposer nos choix technologiques aux consommateurs. C'est pourquoi Toyota demeure résolue à offrir une gamme complète de véhicules électriques aux consommateurs.

Cette approche fait suite à nos 20 ans d'expérience en vente de véhicules hybrides partout dans le monde. Lorsque nous avons commencé à les vendre en Amérique du Nord, ils se sont taillé une place dans la culture populaire, notamment grâce à l'appui de célébrités et à la reconnaissance des personnes soucieuses de l'environnement. À l'époque, nous avons commandé notre propre sondage sur les intentions d'achat des Canadiens, qui a indiqué qu'un pourcentage élevé de consommateurs (90 %) achèteraient un véhicule hybride comme prochaine voiture. Malheureusement, cette intention ne s'est jamais concrétisée. Cette année, environ 25 % de nos ventes au Canada seront des véhicules hybrides; c'est certes une réalisation incroyable, mais nous avons mis 20 ans à y arriver. L'obstacle le plus important à l'adoption du véhicule hybride est le coût. L'écart initial entre un véhicule hybride et son homologue à moteur à combustion interne était trop grand pour que la plupart des consommateurs puissent le choisir. Maintenant que cet écart a diminué – il représente environ 2 000 \$ aujourd'hui – plus de consommateurs sont prêts à l'acheter.

Aujourd'hui encore, un pourcentage élevé de consommateurs (90 %) disent avoir l'intention d'acheter un VZE comme prochain véhicule. Toutefois, l'écart des prix entre un VZE et une berline de taille semblable – la plupart des VZE sont des berlines – est beaucoup plus grand qu'au moment où nous avons introduit les hybrides. Il se peut que les consommateurs disent vouloir acheter un VZE comme prochain véhicule, mais que le prix d'achat – ou plus exactement les paiements mensuels – les fait changer d'idée. Autrement dit, les intentions ne se concrétisent pas toujours. Par ailleurs, contrairement aux véhicules hybrides, qui ont un réservoir d'essence pouvant être rempli à n'importe quelle station-service, les nouveaux VZE (VEB, VHR et VEPC) nécessitent des investissements

**TOYOTA CANADA INC.**

1, Toyota Place, Toronto (Ontario) M1H 1H9  
Téléphone 416-438-6320 [www.toyota.ca](http://www.toyota.ca)

supplémentaires en infrastructure (bornes de recharge ou stations de ravitaillement en hydrogène). Le résultat indique que non seulement le prix initial d'achat d'un VZE est, de manière générale, considérablement plus élevé qu'un véhicule à moteur à combustible interne comparable, l'utilisation d'un VZE est plus limitée ou nécessite des investissements additionnels pour être en mesure d'offrir un cycle d'utilisation semblable à une voiture ou un camion à moteur à combustible interne.

Les gouvernements sont intervenus pour essayer de réduire cet écart de coût à l'aide de mesures incitatives à l'achat. Le premier programme fédéral, le programme écoAUTO de 2008, était neutre sur le plan technologique. Toutefois, les mesures incitatives à l'achat sont coûteuses – le programme actuel a consommé près de 300 millions de dollars en deux ans – et elles rapportent peu. Pour s'en convaincre, il suffit d'extrapoler : au taux actuel d'utilisation des mesures incitatives, le gouvernement fédéral devrait dépenser plus de **14 milliards de dollars** pour atteindre son objectif de 30 % en nouvelles ventes de VZE d'ici 2030. Par ailleurs, si la Colombie-Britannique et le Québec maintenaient leurs taux incitatifs actuels, il leur en coûterait respectivement 1,7 milliard et 7 milliards de dollars additionnels pour atteindre leurs objectifs.

De plus, les mesures incitatives du gouvernement sur certains véhicules faussent le marché. Nous ne pouvons pas planifier en fonction des mesures incitatives, car il est impossible d'en garantir la permanence. La conception d'un véhicule dure de trois à cinq ans, et pendant cette période, nous devons décider à quelle catégorie le véhicule appartiendra (berline/VUS/camion, etc.), à quel prix le vendre et combien d'exemplaires nous devons fabriquer pour répondre à la demande prévue. Nous prévoyons ensuite une capacité de production et nous embauchons du personnel de fabrication. Nous ne pouvons pas prévoir la présence des mesures incitatives, car elles peuvent disparaître en fonction des priorités du gouvernement. Par exemple, l'Ontario a introduit un programme incitatif sur les VZE en 2016, il en a changé les règles en 2017, puis il a éliminé le programme en 2018. Le programme a eu rapidement pour effet de stimuler les intentions d'achat de VZE et, lorsqu'il a été retiré, les ventes ont diminué. Dans les deux cas, les consommateurs en sont ressortis frustrés. Si nous devons prévoir notre production – dans le cas présent – en fonction de la présence de mesures incitatives, nous aurions des travailleurs au chômage et des usines sous-utilisées. De manière semblable, nous ne pouvons pas nous ajuster rapidement à la création soudaine de mesures incitatives. Les mesures incitatives aident-elles à modifier certaines décisions d'achat? Oui, mais ceux qui en tirent parti sont souvent des personnes qui n'auraient de toute façon pas attendu avant d'acheter un VZE, malgré le coût du véhicule.

Une récente étude commandée par Transports Canada – le rapport Dunsky - a conclu que la disponibilité limitée des véhicules électriques chez les concessionnaires avait nui à l'adoption de ce type de véhicule. L'étude a montré que certaines provinces étaient mieux servies que d'autres, et qu'à de nombreux endroits, les concessionnaires n'avaient aucun véhicule électrique à vendre. On expliquait surtout ce constat en disant que l'offre limitait les ventes, et que les ventes globales étaient lentes en raison des entreprises qui décidaient de ne pas avoir de véhicules sur place. Malgré le fait que le leader actuel en ventes de VZE n'utilise pas un modèle traditionnel de concessionnaire – c'est-à-dire qu'il n'a aucun inventaire sur place – on remarque que, pour certaines marques visées par l'étude, des

TOYOTA CANADA INC.

1, Toyota Place, Toronto (Ontario) M1H 1H9  
Téléphone 416-438-6320 [www.toyota.ca](http://www.toyota.ca)

concessionnaires avaient un inventaire de plus de 10 mois. Il ne s'agit pas d'un manque d'inventaire, mais plutôt d'un surplus. Quant au motif selon lequel l'offre est plus grande dans certaines provinces, on pourrait facilement conclure qu'il existe un lien direct entre la présence de mesures incitatives provinciales, de politiques provinciales sur les VZE et la taille de la population. Quant aux autres régions du pays où la disponibilité de VZE chez les concessionnaires est faible, c'est probablement parce que les clients ne les demandent pas. Lorsqu'ils commandent des véhicules aux distributeurs, les concessionnaires ont bon espoir de les vendre. Si ce n'est pas le cas, il est peu probable qu'ils commandent le produit. Enfin, la période visée par le rapport coïncide avec la première année des mesures incitatives fédérales d'achat, qui avaient mené la demande des consommateurs à des niveaux imprévus, bien au-delà de la production prévue. Le fait que le programme fédéral ait manqué de fonds au deux tiers de sa durée prévue est probablement l'élément qui montre le mieux la difficulté de prévoir cette demande émergente axée sur les mesures incitatives. Le fait que ces mesures incitatives aient été prises à ce rythme accéléré sert simplement à prouver que l'industrie disposait d'une offre plus que suffisante dans le marché en fonction des niveaux de demande avant les mesures incitatives. Les mesures incitatives ne s'appliquaient pas si les véhicules n'étaient pas achetés ou loués par des Canadiens.

#### **Considération 4 – Incidence sur la classe moyenne**

Il convient de répéter que le prix de transaction moyen pour un VZE au Canada en 2019 était d'environ 56 000 \$ (avant les mesures incitatives). La même année, le prix de transaction moyen d'une berline à moteur à combustion interne était de 28 000 \$. Si la quasi-totalité des VZE vendus au Canada sont des berlines, c'est principalement parce que le coût du véhicule repose grandement sur le coût de la batterie, et parce que les véhicules plus lourds et plus grands nécessitent une capacité de stockage beaucoup plus grande. En d'autres mots, le prix de transaction du VZE moyen est le double de celui du véhicule conventionnel moyen. Les mesures incitatives d'achat – qui vont de 5 000 à 13 000 \$ selon la province – sont utiles pour le marché haut de gamme, mais elles ne résorbent pas l'écart de coût pour la majorité des Canadiens, et elles n'assurent pas non plus que les véhicules sont équipés de manière comparable à leurs homologues conventionnels (les Canadiens préfèrent la traction intégrale, mais la plupart des véhicules électriques, à ce jour, ont deux roues motrices à traction avant ou arrière).

Cela ne veut pas dire que le coût d'un VZE ne diminuera pas avec le temps. Cela arrivera sans doute, mais peut-être pas à la vitesse que l'on espère. Il est bien connu que le coût d'un VZE est fondé sur le coût de la batterie et, en raison des préférences (et des exigences) des consommateurs, les batteries sont de plus en plus grosses pour permettre une plus grande autonomie. D'après les estimations de divers analystes indépendants, les batteries coûtent actuellement 200 \$/kWh. Selon notre expérience du monde réel, elles coûtent davantage. Il a fallu attendre 20 ans pour que se réduise l'écart de coûts entre les véhicules hybrides et leurs versions équivalentes à moteur à combustion interne, et nous croyons qu'il est exagéré de penser que cet écart disparaîtra dans un proche avenir.

De plus, certaines administrations (y compris le Québec) cherchent à interdire la vente de nouvelles voitures à moteur à combustion interne dès 2035. Ce plan est plus audacieux que

**TOYOTA CANADA INC.**

1, Toyota Place, Toronto (Ontario) M1H 1H9  
Téléphone 416-438-6320 [www.toyota.ca](http://www.toyota.ca)



celui de la Chine – une économie dirigée. Si les VZE avaient un coût semblable à celui des véhicules à moteur à combustion interne d'ici 2035, cela pourrait ne pas poser problème. Mais si ce n'était pas le cas, et qu'une partie de la population ne pouvait pas se les permettre, il est probable que seuls les plus riches pourront s'acheter une nouvelle voiture; les autres devront se tourner vers le marché des voitures d'occasion ou garder leur véhicule plus polluant pendant plus longtemps. La mesure serait donc contre-productive.

### **Considération 5 – Objectifs politiques contradictoires :**

Récemment, le gouvernement canadien et ses partenaires ont renégocié l'ALENA, remplacé par un nouvel accord (l'ACEUM) qui a été vanté parce qu'il permettait de rapatrier des activités de production et de fabrication de pièces. Le Canada devrait en bénéficier, à condition d'être concurrentiel. Le défi supplémentaire que présente l'ACEUM par rapport à l'ALENA réside dans le besoin de se conformer aux règles sur la teneur en valeur régionale (TVR). Cette exigence nécessitera des investissements importants de toutes les entreprises si nous souhaitons exporter des véhicules d'un pays à l'autre sans frais. Les véhicules à teneur électronique élevée – dans le cas de Toyota, ce sont les modèles hybrides et Lexus – sont ceux pour lesquels il est le plus difficile d'assurer la conformité. Les véhicules électriques à batterie – ceux munis des plus grosses batteries – représentent un plus grand défi. La solution la plus facile – et la moins coûteuse - consiste à ne pas faire traverser la frontière par les véhicules. Pour notre industrie axée sur l'exportation, c'est un problème.

Le Canada possède – en Ontario – une importante industrie automobile, qui emploie des centaines de milliers de personnes, directement et indirectement. Toyota est le **plus grand** fabricant au Canada. Toutes les usines de montage dépendent des exportations vers les États-Unis. L'électrification a rendu cela plus difficile, et la localisation des composantes clés aiderait certainement, en présupposant que les composantes électroniques répondent aux critères.

Toutefois, le Canada a signé d'autres accords commerciaux (AECG et PTPGP) qui facilitent l'importation de véhicules, possiblement au détriment des véhicules fabriqués ici. Les politiques d'électrification forcent et continueront sans doute de forcer les entreprises à importer des véhicules d'autres régions pour répondre aux objectifs en matière de conformité.

### **Résumé et recommandations**

Bien que les priorités de haut niveau du Canada soient conformes à celles de Toyota – un objectif mutuel d'augmenter l'électrification et de diminuer les émissions de GES de nos automobiles – nous recommandons un ensemble plus varié et plus équilibré d'objectifs politiques plutôt qu'un objectif unique, soit l'adoption des VZE. Les VZE sont une solution possible, mais il en existe plusieurs autres. Nous revenons à nouveau à la notion de « kilomètres carbone parcourus » et nous vous demandons de tenir compte des recommandations suivantes :

1. Appliquer de vastes stratégies de réduction des émissions qui ciblent tous les segments du parc routier, et qui ne sont pas axées uniquement sur un petit pourcentage de ventes futures.

2. Demeurer neutre sur le plan technologique et se concentrer sur les stratégies globales de réduction des émissions. Toutes les stratégies de réduction des émissions devraient être prises en compte. Le transport en commun devrait l'être aussi.
3. Reconnaître que la politique commerciale canadienne et le désir de fabriquer davantage de véhicules électriques au Canada sont en conflit direct à l'heure actuelle.
4. Écouter les experts de l'industrie, et non seulement les groupes d'intérêts spéciaux.

Nous vous remercions de l'attention que vous porterez aux recommandations ci-dessus. Nous sommes prêts à discuter plus longuement avec le Comité ou avec l'un ou l'autre de ses membres.

Sincères salutations,



TOYOTA CANADA INC.  
Scott MacKenzie  
Directeur national

## À propos de Toyota

Toyota Canada Inc. (TCI) est le distributeur canadien exclusif des véhicules Toyota et Lexus. Toyota a vendu plus de 5 millions de véhicules au pays, par l'entremise d'un réseau de 287 concessionnaires Toyota et Lexus. Toyota s'engage à fournir aux automobilistes canadiens des véhicules réputés pour leur sécurité, leur qualité et leur fiabilité, et à leur offrir un service de qualité. Le siège social de TCI est situé à Toronto et l'entreprise a aussi des bureaux régionaux à Vancouver, Calgary, Montréal et Halifax, et des centres de distribution des pièces à Toronto et Vancouver. Toyota exploite deux usines de production au Canada. Ces usines ont déjà produit plus de 9 millions de véhicules, parmi lesquels des modèles très appréciés des consommateurs canadiens, comme le Toyota RAV4, le Toyota RAV4 hybride et les Lexus RX 350 et RX 450h hybride. Grâce à des investissements récents dans ses installations ontariennes, Toyota pourra accroître la production des modèles RAV4 et RAV4 hybride, très populaires auprès des consommateurs.

**TOYOTA CANADA INC.**

1, Toyota Place, Toronto (Ontario) M1H 1H9  
Téléphone 416-438-6320 [www.toyota.ca](http://www.toyota.ca)