



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 015

Le lundi 2 mai 2022

Président : M. Peter Schiefke



Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités

Le lundi 2 mai 2022

• (1105)

[Français]

Le président (M. Peter Schiefke (Vaudreuil—Soulanges, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 15^e réunion du Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, et à la motion adoptée par le comité le lundi 31 janvier 2022, le Comité se réunit pour étudier l'état de la chaîne d'approvisionnement du Canada.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous forme hybride, conformément à l'ordre de la Chambre adopté le jeudi 25 novembre 2021. Les députés peuvent participer en personne ou au moyen de l'application Zoom.

Compte tenu de la directive du Bureau de régie interne du 10 mars 2022, tous ceux qui participent à la réunion en personne doivent porter un masque, sauf les députés lorsqu'ils ont assis à leur place pendant les délibérations parlementaires.

[Traduction]

Je vais prendre un moment pour formuler quelques commentaires à l'intention des députés et des témoins.

Attendez que je vous nomme avant de prendre la parole. Si vous participez par vidéoconférence, cliquez sur l'icône du micro pour activer votre micro, et lorsque vous ne parlez pas, mettez votre micro en mode sourdine, s'il vous plaît.

Pour l'interprétation, si vous participez par Zoom, vous avez le choix, au bas de votre écran, entre « Parquet », « Anglais » ou « Français ». Si vous êtes dans la salle, vous pouvez utiliser l'oreillette et sélectionner le canal que vous voulez. Je vous rappelle que tous les commentaires devraient être adressés à la présidence.

Les députés dans la salle qui veulent prendre la parole peuvent lever la main, et ceux par Zoom peuvent utiliser la fonction « Lever la main ». Le greffier et moi-même ferons de notre mieux pour tenir une liste des intervenants, et nous vous remercions de votre patience et de votre compréhension à cet égard.

Chers collègues, le Comité accueille aujourd'hui M. Brian Kingston, président-directeur général de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules; M. David W. Paterson, vice-président, Affaires publiques et environnementales de General Motors du Canada Limitée; M. David Adams, président-directeur général des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada; M. Patrick Gervais, vice-président, marketing et communications de Lion électrique; M. Ken Veldman, vice-président, Affaires publiques et développement durable de l'Administration portuaire de Prince Rupert; et M. Randy White, président de Sysco Canada.

Nous sommes heureux de vous revoir, monsieur White.

Nous accueillons aussi les représentants de l'Administration portuaire Vancouver-Fraser, M. Greg Rogge, directeur, Opérations terrestres et M. David Miller, conseiller principal de l'exécutif, qui témoigne aujourd'hui en personne.

Maintenant, nous aimerions commencer les exposés par l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, pour cinq minutes. Vous avez la parole.

M. Brian Kingston (président-directeur général, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Bonjour.

Monsieur le président et distingués membres du Comité, je vous remercie de l'invitation à comparaître ici aujourd'hui pour participer à l'importante étude du Comité sur l'état de la chaîne d'approvisionnement du Canada.

L'Association canadienne des constructeurs de véhicules est l'association industrielle représentant les principaux constructeurs canadiens de véhicules automobiles légers et lourds. Nous comptons parmi nos membres Ford du Canada, General Motors du Canada Limitée et Stellantis FCA Canada.

En 2020, l'industrie canadienne de l'automobile représentait plus de 13 milliards de dollars annuellement en activité économique, 117 000 emplois directs et 371 000 emplois supplémentaires dans les services après vente et les réseaux de concessionnaires. Notre industrie est le deuxième secteur d'exportation en importance au Canada, avec des exportations représentant 36,5 milliards de dollars en 2021.

Les membres de l'ACCV sont à la tête d'une nouvelle vague d'investissements dans l'automobile au Canada. Ces deux dernières années, Ford, General Motors et Stellantis ont annoncé un investissement de 11,5 milliards de dollars qui permettra de créer plus de 6 000 emplois directs et des dizaines de milliers d'autres d'un bout à l'autre de la chaîne d'approvisionnement automobile. La plus grande partie de ce nouvel investissement est consacrée au montage des véhicules électriques et à la chaîne d'approvisionnement des batteries.

Le secteur automobile canadien, qui fait partie d'un marché nord-américain très intégré, est compétitif. Tous les jours, des véhicules, des pièces et des composants sont expédiés d'un bout à l'autre du continent pour le processus de montage. À cette fin, les entreprises investissent des millions de dollars dans des plans logistiques complexes qui reposent sur un approvisionnement programmé et ininterrompu, autant pour ce qui entre dans les usines que pour ce qui en sort. Le plus petit retard peut avoir des répercussions sur la production et fermer une chaîne, ce qui coûte des millions de dollars et met des emplois en danger.

Les difficultés qui pèsent sur la chaîne d'approvisionnement continuent d'être un obstacle majeur pour l'industrie, car elles retardent le retour aux niveaux de production et de ventes en Amérique du Nord d'avant la COVID. Les ventes de véhicules au premier trimestre ont diminué de 12,7 % par rapport à l'année dernière. La production automobile en Amérique du Nord devrait atteindre 15,2 millions d'unités en 2022, soit un million d'unités de moins qu'avant la COVID.

Les problèmes de la chaîne d'approvisionnement sont liés aux pénuries de semi-conducteurs, aux éclosions de COVID, à l'invasion russe en Ukraine et au blocage récent du pont Ambassador, et j'en passe. Même si certains de ces problèmes sont hors de portée du Canada, le blocage du pont Ambassador a révélé des faiblesses dans notre infrastructure commerciale qu'il faut corriger si nous voulons renforcer la chaîne d'approvisionnement.

Quand le pont Ambassador a été bloqué, c'est un passage frontalier commercial crucial qui a été fermé; c'est par là que passe environ le tiers des échanges entre le Canada et les États-Unis. Près de 7 000 camions le traversent chaque jour, et une grande partie de ceux-ci sont liés à l'industrie automobile.

À cause des blocages, les entreprises automobiles des deux côtés de la frontière ont dû prendre des mesures extraordinaires, à un coût important, afin de faire face à la réorientation soudaine des échanges. Certaines usines ont dû interrompre leur production. Les efforts de planification d'urgence des entreprises ont été minés par le manque de communication et de coordination entre les administrations locales, provinciales et fédérales. Les entreprises ont eu de la difficulté à trouver le bon point de contact, qui pouvait fournir une supervision et une orientation pour soutenir la prise de décisions. En l'absence d'un plan d'intervention clair, l'ACCV a dû prendre une mesure extraordinaire en soutenant l'injonction contre les manifestants. L'injonction a été accueillie, et les organismes d'application de la loi sont finalement intervenus pour dégager le pont.

Le Canada doit en faire davantage pour soutenir la sécurité et la fiabilité de l'infrastructure commerciale, pour renforcer la résilience de la chaîne d'approvisionnement dans le marché automobile intégré de l'Amérique du Nord. Ne pas agir pourrait avoir des répercussions sur notre compétitivité, pour ce qui est de nos investissements présents et futurs.

Sur ce, il y a cinq recommandations que je veux vous soumettre aujourd'hui.

Premièrement, désigner clairement un responsable fédéral qui sera chargé de fournir des conseils et une orientation lorsqu'un incident, peu importe lequel, menace la circulation transfrontalière des biens commerciaux. La personne ou l'entité devrait être habilitée à coordonner avec les autres ordres de gouvernement et les homologues américains afin que les décisions soient prises rapidement et que les perturbations soient éliminées promptement.

Deuxièmement, augmenter les efforts pour achever le pont international Gordie Howe et pour en élargir l'accès, en construisant un accès direct depuis l'autoroute 401, en Ontario, pour prévenir les perturbations futures.

Troisièmement, accroître le nombre d'agents des services frontaliers de façon à ce que toutes les voies soient toujours ouvertes lors des périodes d'achalandage élevé aux points d'entrée. À ce sujet, il faudrait investir dans les possibilités de formation du personnel

frontalier pour améliorer la cohérence et l'application des bulletins et des modifications réglementaires.

Quatrièmement, améliorer l'infrastructure portuaire maritime afin de faciliter le chargement et le déchargement des véhicules, de soutenir la chaîne d'approvisionnement et de faire en sorte que notre industrie nationale puisse tirer parti des accords commerciaux du Canada.

Cinquièmement, il faut que tous les nouveaux processus administratifs des douanes tiennent compte des délais requis pour faire les mises à jour complexes du système douanier et atténuer les augmentations indues de coûts ou le fardeau administratif qui pourrait nuire à la compétitivité des entreprises.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé aujourd'hui. Je suis prêt à répondre à toutes vos questions.

• (1110)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kingston.

C'est maintenant au tour de M. Paterson, de General Motors du Canada Limitée.

Monsieur Paterson, vous avez la parole. Vous avez cinq minutes.

M. David Paterson (vice-président, Affaires publiques et environnementales, General Motors du Canada Limitée): Merci, monsieur le président.

Merci de l'invitation à prendre la parole devant le Comité et de l'intérêt que vous portez à l'opinion de General Motors du Canada.

Comme vous le savez peut-être, GM Canada fait d'importants investissements au Canada pour la réouverture de notre usine d'Oshawa et la transformation de notre usine d'Ingersoll, en Ontario, qui deviendra plus tard cette année notre première usine de fabrication de véhicules électriques à grande échelle au Canada.

Nous comptons maintenant plus de 1 000 ingénieurs en recherche et développement et en essais de logiciels et de technologies au Canada. Autre fait important, nous avons récemment annoncé un investissement d'un demi-milliard de dollars, au Québec, avec un coentrepreneur. Nous allons construire une usine pour transformer les minéraux critiques en matériaux actifs de cathode, qui sont nécessaires à la chaîne d'approvisionnement nord-américaine des batteries Ultium pour véhicules électriques de General Motors.

Chez GM, non seulement nous dépendons de chaînes d'approvisionnement efficaces, mais nous sommes aussi souvent l'acheteur, au sommet de la chaîne. Dans votre étude sur les chaînes d'approvisionnement, il vous sera souvent utile de suivre l'argent.

Chez GM, nos chaînes d'approvisionnement sont loin de se limiter aux conteneurs, sur les bateaux et les trains et dans les camions, qui transportent les pièces vers nos usines. Dans le secteur automobile, les chaînes d'approvisionnement sont mondiales, et cela veut dire qu'elles n'ont pas été perturbées seulement par les pandémies de COVID, les guerres, les conséquences des changements climatiques, les sanctions et les perturbations à la frontière canadienne, comme M. Kingston l'a dit; elles ont aussi été perturbées par le nouvel Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'ACEUM; par d'autres changements réglementaires et par l'évolution de la technologie. Le grand virage d'une économie axée sur les biens à une économie axée sur le numérique ou sur les biens intangibles a aussi eu des répercussions, et les décideurs doivent les comprendre.

J'aimerais formuler quelques premiers commentaires.

Premièrement, c'est peut-être la nature humaine qui nous amène à nous concentrer sur les problèmes dans les chaînes d'approvisionnement. Cependant, je pense que les perturbations que nous avons vécues au cours des dernières années sont en réalité bien moins remarquables que les solutions que nous avons trouvées pour que la chaîne d'approvisionnement continue de bouger. Les chaînes d'approvisionnement reposent sur l'infrastructure, la logistique et la technologie, mais elles reposent par-dessus tout sur les gens qui trouvent des solutions aux problèmes.

Par exemple, quand la pandémie a frappé, General Motors a rapidement puisé dans son expertise, en collaboration avec ses partenaires de la chaîne d'approvisionnement, pour fabriquer des respirateurs rapidement et en grand nombre afin de sauver des vies, et ici, au Canada, nous avons rapidement pu obtenir un permis de fabrication médicale pour l'usine automobile d'Oshawa, qui a fabriqué 10 millions de masques médicaux pour les intervenants de première ligne de tout le Canada. Pendant la pénurie de semi-conducteurs ou lorsque les ponts ont été bloqués à la frontière à Windsor, les solutions que nous avons trouvées pour garder nos usines ouvertes ont été, pour le dire franchement, impressionnantes.

En résumé, nos chaînes d'approvisionnement et les personnes qui en sont responsables ont des capacités et une résilience étonnantes. Si nous travaillons avec le secteur privé pour apprendre, nous préparer et nous adapter, nous pouvons demeurer compétitifs.

Deuxièmement, je vous encourage à tenir compte du fait que les chaînes d'approvisionnement changent en même temps que changent nos produits et nos services. General Motors s'est rapidement intéressée aux véhicules électriques et aux véhicules à conduite autonome. En conséquence, nous avons dû réexaminer nos approches traditionnelles des chaînes d'approvisionnement, et nous avons maintenant adopté une approche plus directe et plus intégrée, avec de nouveaux partenaires et de nouveaux investissements.

Dans le cadre de notre stratégie en matière de véhicules électriques, nous avons développé notre propre technologie de batterie, la marque Ultium, et innové pour réduire les coûts et ainsi avantager nos consommateurs. Nous nous apprêtons à augmenter la production et à produire des millions de batteries pour véhicules électriques, et pour cela nous voulons établir de façon réfléchie, pour les véhicules électriques, une chaîne d'approvisionnement nord-américaine durable qui comprend les minéraux critiques, la transformation et le développement des systèmes de batterie.

Le Canada doit saisir l'occasion qui s'offre à lui, pour toutes les générations, parce qu'il possède une abondance inégalée de minéraux clés et la très grande chance, depuis les années 1960, d'avoir un secteur automobile pleinement intégré dans le marché nord-américain. À mesure que le marché des véhicules électriques grandit, le Canada aura l'occasion non seulement d'exploiter et d'expédier des minéraux critiques; nous devrions aussi les transformer, les recycler et développer les technologies et la propriété intellectuelle connexe dans un but précis, celui de ne plus être des scieurs de bois et des porteurs d'eau, comme l'écrivait Harold Innis.

Comme je l'ai déjà mentionné, nous sommes très heureux de recommencer la fabrication, au Québec, où nous prévoyons commencer à traiter les matériaux pour les batteries de véhicules électriques d'ici le début de 2025.

À ce sujet, nous sommes heureux de voir le plan sur les minéraux critiques, de 3,8 milliards de dollars, dans le budget. À présent, le défi sera non seulement de réfléchir sérieusement à la meilleure façon de dépenser cet argent; nous devons aussi suivre l'argent et le marché. Si le Canada et les États-Unis souhaitent être les meilleurs partenaires dans la chaîne d'approvisionnement intégrée des véhicules électriques, nous devons harmoniser nos approches en matière de réglementation et de résilience de la chaîne d'approvisionnement.

Les chaînes d'approvisionnement ne sont donc pas seulement des difficultés. Elles représentent des possibilités économiques et environnementales pour toute une génération, pourvu qu'il ait en place un cadre stratégique approprié.

• (1115)

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Paterson.

C'est au tour de M. Adams, des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada.

Monsieur Adams, vous avez la parole. Vous avez cinq minutes.

M. David Adams (président-directeur général, Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada): Merci beaucoup. Au nom des 15 membres des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada, je vous remercie de l'invitation à témoigner devant vous aujourd'hui.

Nous comptons parmi nos membres Toyota, le plus grand constructeur automobile du Canada, qui a produit l'année dernière plus de véhicules que Ford, GM et Stellantis réunis, ainsi que Honda, le deuxième constructeur automobile en importance au Canada, et plus de 13 autres distributeurs canadiens exclusifs de leurs marques au pays.

L'année dernière, nos membres ont représenté 62 % des ventes de véhicules au Canada et 65 % de la production globale de véhicules légers au Canada. Même si nos membres sont généralement considérés comme des importateurs, environ 56 % des véhicules qu'ils vendent au Canada sont produits sur le territoire habituel de l'ACEUM.

Vu la composition de notre association et les endroits où ils produisent des véhicules et d'où ils les expédient, nos membres ont énormément d'expérience en ce qui concerne l'infrastructure de la chaîne d'approvisionnement par camion et par train, du nord au sud et du sud au nord de la région de l'ALENA, d'est en ouest dans tout le Canada et avec les autorités portuaires de la côte Est et de la côte Ouest ainsi que celles du port de Montréal.

Essentiellement, il y a toujours eu des problèmes d'infrastructure de longue date au Canada qui nécessitent une surveillance, un travail et une modernisation continus, si nous voulons, en tant que nation commerçante, continuer de créer un environnement favorable aux investissements directs étrangers dans notre pays. Même lorsque les gouvernements fédéral et provinciaux déploient des efforts substantiels pour attirer les investisseurs au Canada, ces efforts peuvent être minés par une infrastructure congestionnée qui, parfois, n'offre pas la fiabilité et la prévisibilité que les investisseurs recherchent pour être certains d'obtenir les intrants nécessaires à la production dans leurs installations et de pouvoir acheminer les produits finis vers le marché.

Je crois qu'il est important que le Comité sache que, peut-être à l'instar des autres industries, les problèmes d'infrastructure de la chaîne d'approvisionnement au Canada ont peut-être été, d'une certaine façon, masqués par les conséquences de la pandémie au cours des deux dernières années.

Par exemple, la production automobile au Canada a chuté de 28 % en 2020, en comparaison de 2019, et la production de 2021 a chuté de 33,5 % en comparaison de 2019. De même, la vente de véhicules au Canada a chuté de 20 % en 2020 par rapport à 2019, et elle était encore en baisse de 14 % l'année dernière, par rapport à 2019. Les constructeurs automobiles du Canada exportent environ 85 % de ce qui est construit ici et, à l'inverse, le Canada importe environ 85 % de ce qui est vendu au pays.

La baisse substantielle du volume des expéditions au cours des deux dernières années donne à penser que les problèmes existants seront exacerbés lorsque les volumes de production et de ventes reviendront à des niveaux plus habituels. Le retour à des niveaux plus habituels de production et de ventes devrait se faire à un rythme très modeste, malgré tout, à cause de la pénurie actuelle de semi-conducteurs qui a entraîné une diminution de la production de véhicules d'environ 12 millions d'unités à l'échelle mondiale.

Cette faible production a fait en sorte que les inventaires de nouveaux véhicules sont demeurés bas, ces deux dernières années, et a eu pour effet secondaire une augmentation du prix des nouveaux véhicules et, par la suite, des véhicules d'occasion également.

De plus en plus, les perturbations de notre chaîne d'approvisionnement ne sont plus simplement liées, disons, à la congestion portuaire ou aux grèves des chemins de fer; il y a aussi les difficultés liées aux changements climatiques, comme lorsque des incendies ou des inondations compromettent ou détruisent des composantes clés de l'infrastructure ferroviaire, routière et portuaire, des composantes qui ne peuvent pas être reconstruites rapidement ni facilement.

Nos membres travaillent également avec leurs partenaires de la chaîne d'approvisionnement pour garantir une accélération du transit des véhicules électriques aux installations portuaires, en installant des bornes de recharge et en faisant d'autres modifications, et aussi en se dotant de wagons équipés pour le transport de ces véhicules.

À ce sujet, notre industrie est en voie de transition vers les véhicules carboneutres, et nous avons été heureux de voir dans le budget fédéral du mois dernier l'annonce du fonds de croissance propre, assortie d'un engagement à restructurer les chaînes d'approvisionnement critiques, en plus de l'affectation de 1,5 milliard de dollars pour la stratégie pour l'infrastructure, ce qui permettra de mettre sur pied une chaîne d'approvisionnement des minéraux critiques qui sera essentielle à l'optimisation des ressources et des possibilités pour le Canada de devenir sur la scène mondiale un chef de file en ce qui concerne les matériaux et les minéraux nécessaires à la fabrication de véhicules électriques.

Je tiens encore une fois à remercier le Comité de l'invitation à témoigner devant vous aujourd'hui. Je vais répondre à toutes vos questions avec plaisir.

Merci.

• (1120)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Adams.

[Français]

Notre prochain intervenant est M. Patrick Gervais, de Lion Électrique.

Monsieur Gervais, vous avez la parole.

[Traduction]

Vous avez cinq minutes.

M. Patrick Gervais (vice-président, Marketing et communications, Lion Électrique): Merci, monsieur le président, et merci aux membres du Comité.

Comme vous le savez peut-être, Lion Electric est le chef de file en matière d'électrification des transports. En tant que fabricant d'équipement d'origine, nous construisons des camions et des autobus lourds et intermédiaires entièrement électriques. Chaque jour, nous aidons à faire du Canada l'une des économies les plus propres au monde et à aider le pays à réduire ses émissions de gaz à effet de serre.

Évidemment, des incitatifs financiers et des politiques robustes sont essentiels si nous voulons développer un nouveau secteur comme l'électrification des transports, tout comme il faudra être ambitieux pour atteindre nos objectifs. Toutefois, rien de tout cela n'aura véritablement d'incidence économique à l'échelle locale si nos entreprises sont défavorisées par rapport à celles de nos voisins des États-Unis, de l'Asie et de l'Europe. Je n'ai pas à vous dire que la concurrence est féroce pour les fleurons canadiens.

Nous croyons qu'il est essentiel de prioriser la création d'une chaîne d'approvisionnement canadienne robuste, non seulement pour l'électrification des transports, mais aussi pour l'ensemble des activités manufacturières; il faut un écosystème complet allant des ressources naturelles jusqu'à la production du produit fini et même plus loin, jusqu'au recyclage, et tout cela doit comprendre des achats locaux.

En tant que Canadiens, nous nous sommes toujours distingués par l'innovation. Une chaîne d'approvisionnement canadienne robuste nous permettra de continuer à développer notre expertise de pointe pour servir les générations futures et créer des emplois très bien rémunérés.

Nous demandons l'élaboration d'une réglementation selon laquelle les demandes de proposition devront exiger que le montage se fasse au Canada, et nous demandons des programmes d'aide financière. C'est présentement ce que font tous les pays du monde: ils élaborent des politiques qui favorisent l'économie locale. Il est tout à fait normal que les gouvernements favorisent les entreprises locales et contribuent à la création d'emplois sur leur territoire, surtout lorsqu'il s'agit de développer une toute nouvelle économie comme l'électrification des transports. Il faut abolir la politique du plus bas soumissionnaire. Le plus bas soumissionnaire tue l'innovation.

Si le gouvernement du Canada n'envoie pas un signal fort en ce qui concerne le montage au Canada, les entreprises locales seront désavantagées sur le plan concurrentiel par rapport aux entreprises étrangères. Nous avons aussi constaté les conséquences de la pandémie. Il est important que nous, notre pays, devenions plus indépendants et que nous renforçons l'intégration verticale.

À elle seule, l'électrification des transports pourrait avoir énormément d'incidence sur la création d'une nouvelle économie verte en pleine croissance. Grâce à des politiques publiques novatrices, le marché canadien des véhicules carboneutres pourrait passer d'une valeur de 1 milliard de dollars en PIB et de 10 000 emplois en 2015 à une valeur de plus de 150 milliards de dollars en PIB et à la création de millions d'emplois d'ici 2040.

Grâce à ces changements, nous améliorerons notre sécurité énergétique et augmenterons le rendement des investissements dans les flottes de véhicules électriques, étant donné qu'il y aura moins d'entretien à faire, que les véhicules auront un cycle de vie plus long et que les coûts d'entretien seront moindres.

Le renforcement de notre chaîne d'approvisionnement représente aussi une solution dans la lutte contre les changements climatiques. Le secteur des transports est l'un des plus grands émetteurs de gaz à effet de serre, et travailler avec des entreprises locales veut dire moins de transport et moins d'émissions nettes de gaz à effet de serre.

Mettons toutes les chances de notre côté et commençons à développer une chaîne d'approvisionnement canadienne robuste, car nous sommes déjà en retard.

Merci. Je répondrai avec plaisir à toutes vos questions.

• (1125)

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

C'est maintenant au tour de M. Ken Veldman, de l'Autorité portuaire de Prince Rupert.

Vous avez la parole. Vous avez cinq minutes.

M. Ken Veldman (vice-président, Affaires publiques et développement durable, Administration portuaire de Prince Rupert): Je vous souhaite bonjour depuis le territoire ancestral du peuple Tsimshiam, sur la côte nord de la Colombie-Britannique.

Comme beaucoup d'entre vous le savent, l'Administration portuaire de Prince Rupert est responsable de l'ensemble de la planification, du développement, de la commercialisation et de la gestion des installations portuaires commerciales du port de Prince Rupert. Nous sommes fiers d'être le troisième port du Canada en importance, et nous continuerons de grandir. Nous avons présentement plus de 2 milliards de dollars dans notre portefeuille de projets, qui soit sont en construction, soit attendent la fin des évaluations environnementales une décision d'investissement finale.

La porte d'entrée de Prince Rupert est un corridor commercial stratégique pour le Canada, et il continue de faciliter l'accès aux marchés internationaux pour les exportations de l'Ouest canadien, en plus d'être un lien direct pour les produits de consommation importés à destination du Canada et des États-Unis. Actuellement, le port facilite les exportations et les importations grâce à six terminaux principaux offrant des capacités intermodales de vrac solide et de vrac liquide. Le port réceptionne aussi diverses marchandises, y compris des biens de consommation, des intrants manufacturiers, des produits énergétiques biorenouvelables et de transition, des produits de foresterie, des produits pétrochimiques et agricoles, et j'en passe.

Grâce à ses avantages naturels, notamment le fait d'être le port de la côte Ouest le plus près des marchés indo-pacifiques, le Port de Prince Rupert a continué à croître et à diversifier ses volumes de marchandises, à débloquer des investissements privés dans de nouvelles infrastructures et à ajouter de la valeur au commerce canadien. Le port a traité pour approximativement 60 milliards de dollars d'échanges commerciaux annuels et soutient plus de 6 000 emplois liés à l'exploitation de cette porte d'entrée dans tout le Nord de la Colombie-Britannique. Cela représente plus de 500 millions de dollars en salaires annuels et contribue 145 millions de dollars annuellement aux recettes publiques.

Notre croissance et nos réussites sont attribuables à nos relations solides et à notre collaboration avec nos partenaires communautaires et autochtones locaux. Les résidents autochtones locaux, les gouvernements autochtones et les entreprises autochtones ont largement contribué aux possibilités économiques découlant de la croissance et de l'expansion de la porte d'entrée de Prince Rupert. Notre croissance durable à long terme est liée directement à notre collaboration continue avec nos partenaires autochtones et à leur participation.

Comme nous l'avons constaté, des événements majeurs liés aux changements climatiques ont touché les collectivités et les chaînes d'approvisionnement locales du Sud de la Colombie-Britannique, en plus des conséquences de la COVID, des perturbations de la chaîne d'approvisionnement et du marché et des conflits dans le monde. Puisque les perturbations ne vont pas cesser, nous devons nous assurer que le Canada a des chaînes d'approvisionnement fiables et résilientes pour assurer la libre circulation des exportations canadiennes, afin que les collectivités d'un bout à l'autre du pays soient mieux placées pour affronter les défis économiques et sociaux créés par ces perturbations.

Pour renforcer la résilience, nous devons déployer des efforts afin d'accroître la redondance dans nos chaînes d'approvisionnement sur la côte Ouest, en veillant à ce que les deux portes d'entrée principales, celle de Prince Rupert et de Vancouver, puissent fournir au Canada une capacité commerciale et des capacités logistiques, en cas de perturbation.

Le conflit mondial récent en Ukraine a mis en relief la nécessité pour le Canada de soutenir ses partenaires internationaux. Alors que les nations indo-pacifiques et de l'Europe de l'Ouest cherchent de nouvelles sources d'énergie aux quatre coins du monde, le Canada doit accroître sa capacité d'exploitation énergétique pour offrir à ses partenaires internationaux un accès à une énergie canadienne propre et responsable. Puisque Prince Rupert est lié aux centres de production énergétique de l'Ouest canadien et qu'il y a un soutien continu pour le commerce d'une énergie à faible teneur en carbone vers ces marchés, il serait logique de se concentrer sur Prince Rupert pour accroître l'infrastructure critique pour l'exportation d'énergie.

Au moment où le Comité entame cette étude importante, dans le but d'assurer le renforcement de la capacité et de la résilience de notre chaîne d'approvisionnement, j'aimerais formuler les recommandations suivantes:

Premièrement, nous devons veiller non seulement à développer une nouvelle capacité pour les terminaux, mais nous devons aussi — et c'est tout aussi important — accroître nos capacités logistiques et de transbordement afin d'accroître la valeur, la compétitivité et la flexibilité du commerce canadien. À Prince Rupert, c'est une priorité stratégique, et nous travaillons d'ailleurs pour finaliser les principaux services de transbordement des exportations et des importations, dans le cadre du projet de logistique d'exportation de l'île Ridley.

Deuxièmement, si nous voulons soutenir et réaliser la transition du marché international vers les énergies renouvelables et fournir aux partenaires internationaux un accès à l'énergie canadienne, il sera nécessaire de prioriser l'augmentation des capacités d'exportation. Prince Rupert est devenu un chef de file dans la transition énergétique, grâce à la mise au point de terminaux d'exportation de gaz de pétrole liquéfié, uniques sur la côte Ouest; nous envisageons aussi de donner suite à cette réussite avec le développement du terminal du projet Vopak Pacific Canada.

Troisièmement, pour répondre aux demandes actuelles et futures de la chaîne d'approvisionnement canadienne, nous avons besoin de processus réglementaires plus transparents et plus efficaces, qui garantissent que les décisions sur l'infrastructure commerciale essentielle sont adéquates et prises en temps opportun. Les retards reliés aux processus réglementaires ont nui au développement des projets portuaires qui auraient permis d'atténuer grandement les problèmes qui pesaient sur la chaîne d'approvisionnement.

Pour que ce soit clair, nous ne demandons pas moins de rigueur lors des contrôles, mais nous voulons des processus plus rapides, plus sûrs et plus transparents.

Encore une fois, merci de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui sur le rôle important que le Port de Prince Rupert continue de jouer dans la chaîne d'approvisionnement et dans le programme commercial du Canada. Je répondrai à vos questions avec plaisir.

• (1130)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Veldman.

Ensuite, c'est au tour de M. Greg Rogge et M. David Miller, de l'Administration portuaire Vancouver-Fraser.

Messieurs, vous avez la parole. Vous avez cinq minutes.

M. David Miller (conseiller principal de l'exécutif, Administration portuaire Vancouver-Fraser): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle David Miller. Je suis conseiller principal de l'exécutif de l'Administration portuaire Vancouver-Fraser. Aussi présent depuis Vancouver, mon collègue, M. Greg Rogge, directeur, Opérations terrestres.

C'est avec plaisir que nous sommes ici aujourd'hui pour vous exposer le point de vue de notre administration portuaire, aux fins de votre étude sur les problèmes des chaînes d'approvisionnement du Canada.

En tant qu'administration portuaire canadienne, nous avons l'obligation fédérale de faciliter le commerce, grâce au port de Vancouver, mais aussi de protéger l'environnement et de respecter les collectivités locales.

Le port de Vancouver est le port le plus important et le plus diversifié du Canada. Nous avons une taille comparable à celle des

cinq autres grands ports du Canada réunis. Nous sommes le port qui s'occupe des marchandises les plus diversifiées de tous les ports en Amérique du Nord.

En 2021, malgré la pandémie qui se poursuivait et les difficultés qui ont pesé sur la chaîne d'approvisionnement mondiale, en plus des phénomènes météorologiques extrêmes qui ont frappé la Colombie-Britannique, le volume de marchandises transitant par le port augmenté de 1 % par rapport à l'année précédente. Aussi, en 2021, le volume de conteneurs a atteint un niveau record pour la cinquième année consécutive et, malgré la grave sécheresse dans les Prairies, les volumes records pour la première moitié de l'année signifient que nous avons tout de même exporté plus de céréales que jamais, sauf une seule autre année.

Même si nous sommes toujours aux prises avec des problèmes et une imprévisibilité qui touchent toute la chaîne d'approvisionnement, le port continue d'être exploité efficacement, et nous avons tenu le coup mieux que beaucoup d'autres ports dans le reste du monde. Nous avons aussi été très heureux de pouvoir accueillir à nouveau des navires de croisière dans le port, en avril, après deux ans d'absence.

Notre port a été l'un des principaux bénéficiaires du Fonds national des corridors commerciaux et des programmes qui l'ont précédé. Nous avons collaboré avec nos clients, avec les exploitants de terminaux, les exploitants de chemins de fer, les entreprises de camionnage, les municipalités et les groupes autochtones pour établir les priorités et obtenir un financement important dans le but de régler le problème des goulots d'étranglement et ainsi d'améliorer la capacité, l'efficacité et la sécurité de nos chaînes d'approvisionnement. Les fonds du gouvernement ont permis de débloquer des milliards de dollars de plus en investissements privés pour les terminaux, nouveaux et existants, et les corridors ferroviaires et routiers.

Les deux dernières années ont révélé un certain nombre de vulnérabilités dans la chaîne d'approvisionnement, et il faut les corriger.

Premièrement, nous avons vu que la grave pénurie de terrains industriels à Vancouver et dans le Lower Mainland limite les principales chaînes d'approvisionnement du Canada. C'est devenu évident lorsque les exportateurs canadiens de marchandises conteneurisées ont eu de la difficulté à accéder aux conteneurs vides dont ils avaient besoin pour exporter des marchandises. Il y a une pénurie de conteneurs à l'échelle mondiale, mais celle-ci a été exacerbée par le manque de terrains dans notre région.

Deuxièmement, je veux mettre l'accent sur l'importance du partage des données entre les intervenants de la chaîne d'approvisionnement. Nous avons lancé un projet de partage et d'analyse des données, dans le cadre du programme de porte d'entrée, nous avons besoin de la collaboration de tous les utilisateurs du port pour qu'il réussisse.

La plus grande vulnérabilité pour nous, sur la côte Ouest du Canada, c'est que nous aurons épuisé la capacité de nos terminaux de conteneurs dès le milieu des années 2020. Si cela arrive, notre pays sera aux prises avec une congestion prolongée de la chaîne d'approvisionnement. Cela veut aussi dire que nous perdrons notre souveraineté commerciale et que nous dépendrons davantage des ports américains pour l'accès au marché canadien. Concrètement, le Canada connaîtra les mêmes problèmes, avec la chaîne d'approvisionnement. Aujourd'hui, ils sont causés par des facteurs internationaux, mais demain, ces problèmes seront causés par des facteurs canadiens.

Nous avons présentement quatre terminaux de conteneurs au port de Vancouver: deux dans l'arrière-port, un sur le fleuve Fraser et un autre à Roberts Bank. Ce dernier est particulièrement important. Comme les cargos porte-conteneurs sont de plus en plus gros, les navires les plus gros sont incapables de passer sous le pont Lions Gate pour atteindre l'arrière-port, et ils auront seulement accès au terminal de Roberts Bank.

Le Port de Vancouver essaie depuis plus de 10 ans de trouver une solution à ce problème de capacité, et il a énormément de soutien de la part de ses partenaires autochtones. L'administration portuaire dirige le projet du terminal 2 de Roberts Bank, que nous avons conçu à la lumière de notre obligation de protéger l'intérêt public et en tirant parti de notre grande expérience dans la construction d'infrastructures durables qui répondent aux besoins du Canada et aux attentes des importateurs et les exportateurs canadiens en matière de capacité et de compétitivité. Ce projet a les mêmes bases que les autres grands projets précédents réalisés au port, par exemple le terminal existant de Roberts Bank. L'administration portuaire construira le terminal et le louera à un exploitant, et le bail couvrira le coût de la construction.

En prévision de ce projet, des fonds importants provenant du programme de la porte d'entrée ainsi que du secteur privé ont déjà été investis dans un certain nombre de projets routiers et ferroviaires, tout particulièrement pour la construction de sauts-de-mouton et de nouvelles routes pour atténuer les impacts de l'augmentation de la circulation sur les collectivités situées le long du corridor ferroviaire menant à Roberts Bank.

Il s'agit d'un projet crucial pour le Canada et les Canadiens, et nous espérons une décision favorable pour cette année.

Merci de nous avoir donné l'occasion de témoigner aujourd'hui. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

• (1135)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Miller.

Nous allons passer aux questions. Mme Lantsman ouvre le bal.

Madame Lantsman, vous avez la parole. Vous avez six minutes.

Mme Melissa Lantsman (Thornhill, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être avec nous, et à certains d'entre eux d'être avec nous à nouveau, puisque la dernière réunion de notre comité a été écourtée. Je vous en remercie.

Justement, monsieur White, je veux vous donner l'occasion de prendre la parole. La dernière réunion s'est terminée alors que vous faisiez des commentaires. Vous parliez de certaines de vos activités aux États-Unis qui consistent essentiellement à contribuer à l'approvisionnement alimentaire pour apporter une aide en cas de catas-

rophe dans de nombreux États. En résumé, vous avez déjà des entrepôts et des camions prêts en cas de tornade.

J'aimerais que vous nous parliez un peu, pas seulement du transport de nourriture et de fournitures essentielles de l'autre côté de la frontière, mais aussi de certains des problèmes que vous avez dû affronter, les goulots d'étranglement, par exemple, créés par la réglementation frontalière et les lourdeurs administratives.

Pouvez-vous nous donner des détails là-dessus et peut-être formuler pour le Comité une recommandation quant à la façon dont nous pourrions atténuer cela?

M. Randy White (président, Sysco Canada): Merci. Je serai bref.

Merci de m'avoir invité à revenir aujourd'hui, après la fin abrupte de la réunion de vendredi.

Au sujet de ce que vous avez demandé, pour répondre à votre question, nous représentons le secteur de la logistique de la distribution et des services alimentaires partout aux États-Unis, au Canada et dans certaines régions de l'Europe; nous fournissons des produits alimentaires aux industries de la restauration hors domicile que nous aimons tous, que ce soit des restaurants ou des hôtels, mais aussi à des établissements de santé et à d'autres entités.

Pour répondre à votre question, nous avons subi quelques difficultés à cause des feux de forêt et des inondations extrêmes en Alberta et en Colombie-Britannique. Nous avons mis en relief les difficultés auxquelles nous avons fait face et nous avons présenté nos recommandations sur l'accès aux produits alimentaires de l'Amérique du Nord, d'un côté et de l'autre de la frontière américaine, accès nécessaire afin de mieux servir la Colombie-Britannique en cas de crise.

Compte tenu des difficultés que nous avons eues et de la nomination récente d'un ministre de la gestion de crise, nous recommandons d'explorer les façons de coopérer avec les services frontaliers américains et le gouvernement des États-Unis afin d'accélérer à la prise de décisions afin de permettre la libre circulation de nourriture et de matériel d'urgence d'un côté et de l'autre de la frontière en cas de crise. C'est ce que nous proposons, car nous jugeons que c'est important.

Nous n'avons pas de recommandations à faire sur la construction d'une deuxième ou d'une troisième ligne ferroviaire ou d'une autoroute reliant la Colombie-Britannique aux États-Unis. C'est le véritable problème, et c'est pourquoi nous avons ces difficultés aujourd'hui. Essentiellement, il faut pouvoir ouvrir et fermer, rapidement et efficacement, l'accès à la frontière.

Nous avons constaté durant la dernière crise — les inondations en Colombie-Britannique — que le gouvernement canadien était tout à fait prêt à discuter de l'accès frontalier d'un côté et de l'autre de la frontière canadienne, pour aider à soutenir la Colombie-Britannique, mais les difficultés liées à la pandémie ont parallèlement créé des lourdeurs administratives qui nous ont empêchés d'entrer dans la province et d'en sortir rapidement.

Le transport de nourriture doit se faire à l'heure, pas au mois. Surtout s'il y a une crise, lorsqu'il faut acheminer la nourriture aux hôpitaux et aux endroits où il y a urgence en Colombie-Britannique, et ce genre de difficultés nous a ralentis.

• (1140)

Mme Melissa Lantsman: J'ai une question de suivi, monsieur White, si vous me le permettez. Je crois que vous parliez du ministre de la Protection civile...

M. Randy White: Oui, c'est bien ça.

Mme Melissa Lantsman: Mais j'imagine que quelqu'un l'a appelé le « ministre des urgences » en situation de crise.

Les discussions que vous avez eues, étaient-ce avec le ministre de la Sécurité publique, le ministre de la Protection civile ou l'ASFC? De façon plus générale, avez-vous parlé avec différentes personnes sans que cela porte des fruits? J'essaie de comprendre où était le goulot d'étranglement en ce qui concerne la décision que vous attendiez pour traverser rapidement la frontière et apporter de la nourriture.

M. Randy White: Tout ce que vous avez dit. Il n'y a pas eu de discussion concertée, coopérative et organisée; disons qu'il n'y avait pas de guichet unique central pour nous aider et aider de nombreuses autres industries.

Mme Melissa Lantsman: Merci beaucoup, et merci d'être revenu au Comité.

Puisque nous avons avec nous M. Miller, de l'Administration portuaire Vancouver-Fraser, dites-nous quel serait le goulot d'étranglement le plus important pour le port? Je sais que vous en avez énuméré quelques-uns par rapport à la COVID et à la pénurie de conteneurs et aux chemins de fer non accessibles, mais pourriez-vous en préciser un ou deux que vous voudriez que nous étudions davantage?

M. David Miller: Honnêtement, actuellement, le principal défi tient à l'incohérence et à l'imprévisibilité. C'est particulièrement problématique pour le transport par conteneur. C'est habituellement ce qui est le plus prévisible. Les bateaux respectent habituellement un horaire. Vous savez quand ils arrivent et quand ils partent. Le défi, à présent, en particulier à cause de certains confinements en Chine et d'autres choses qui sont arrivées plus tôt, c'est que nous ne savons plus quand les choses vont arriver et cela entraîne une congestion problématique, et donc un effet domino sur le reste de la chaîne d'approvisionnement.

Actuellement, ou au fil des mois où nous nous sommes progressivement rétablis après les catastrophes naturelles, cela a vraiment été notre plus grande difficulté entre toutes.

Mme Melissa Lantsman: On dirait bien que les catastrophes et la COVID ne sont plus des événements qui n'arrivent qu'une seule fois par siècle. Ce sont des choses qui commencent à arriver régulièrement.

L'administration portuaire a-t-elle planifié ou mis en œuvre des mesures de résilience quelconques, en considérant que ces événements seront récurrents, plutôt que ponctuels? Lorsque vous faites vos plans de gestion des risques, y a-t-il des plans qui tiennent compte de ces événements comme étant des événements réguliers?

Le président: Malheureusement, nous allons devoir attendre le prochain tour avant d'entendre la réponse à cette question. Merci beaucoup, madame Lantsman.

C'est maintenant au tout de Mme Koutrakis. Madame Koutrakis, vous avez la parole. Vous avez six minutes.

Mme Annie Koutrakis (Vimy, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à tous nos témoins d'avoir comparu ici aujourd'hui et de nous avoir présenté d'excellents témoignages.

J'aimerais revenir sur quelque chose que M. Kingston a dit, pendant son témoignage, à propos du pont Ambassador.

Certaines personnes affirment que le blocage du pont Ambassador n'était pas important, puisque les échanges commerciaux, dans l'ensemble, ne semblent pas avoir diminué en comparaison de l'année dernière. Pouvez-vous faire des commentaires là-dessus du point de vue de vos membres?

M. Brian Kingston: J'en serai très heureux, et merci de la question.

J'ai vu des commentaires qui allaient dans ce sens, mais les faits sont clairs, si vous regardez du côté de l'industrie automobile. Des entreprises ont dû assumer des coûts énormes pour trouver des solutions de rechange au pont Ambassador. Par exemple, il a fallu passer par le pont Blue Water. Au bout du compte, il y a effectivement eu des arrêts de la production des deux côtés de la frontière, ce qui a eu des répercussions immédiates sur les emplois. Le volume des expéditions a effectivement diminué dans l'industrie automobile. Il y a eu une conséquence sur les emplois et sur les coûts.

Je soulignerai aussi que, si on compare les données de cette année aux données de l'année dernière, ce n'est pas une bonne comparaison. Le contexte actuel est unique, à cause de tous les défis liés à la COVID dans la chaîne d'approvisionnement. Globalement, le volume des échanges commerciaux a énormément diminué par rapport aux niveaux d'avant la COVID.

Je ne crois pas que ces comparaisons sont bonnes. Je peux vous assurer qu'il y a eu des conséquences graves et importantes.

• (1145)

Mme Annie Koutrakis: Merci.

Je vais continuer de m'adresser à l'industrie automobile, mais tout le monde peut répondre. Ne vous gênez pas pour intervenir.

Pouvez-vous nous décrire les mesures que vous ou les entreprises membres de votre association avez prises pour renforcer la résilience des chaînes d'approvisionnement? Vous nous avez dit ce que vous voudriez voir le gouvernement faire, mais qu'est-ce que vos membres ont fait pour rendre des chaînes d'approvisionnement plus résilientes?

M. Brian Kingston: Bien sûr. Je serai heureux de répondre en premier.

Les constructeurs automobiles investissent des centaines de millions de dollars, avant tout dans la construction d'une chaîne d'approvisionnement pour les véhicules électriques, qui fera partie du marché automobile intégré nord-américain, et cela va en conséquence accroître la résilience de la chaîne d'approvisionnement de l'automobile.

Un exemple simple serait la pénurie de semi-conducteurs, que j'ai mentionnée. Les constructeurs automobiles ont annoncé des coentreprises et des partenariats avec des fabricants de semi-conducteurs afin de pouvoir surveiller plus directement le processus de fabrication. De plus, aux États-Unis, il y a un investissement de 52 milliards de dollars, grâce à la loi sur les incitatifs utiles à la production de semi-conducteurs, la CHIPS act, qui vise à renforcer la production de puces aux États-Unis, et cela va avoir des retombées très, très favorables pour l'industrie nord-américaine. Beaucoup d'efforts sont déployés présentement pour accroître la résilience des chaînes d'approvisionnement de l'automobile.

Mme Annie Koutrakis: Quelqu'un d'autre aimerait intervenir?

M. David Paterson: Je veux bien.

Je vais ajouter quelque chose à ce que M. Miller a dit. Nous sommes aux prises avec des vagues d'incohérences, donc on ne peut que suivre nos plans. En ce qui concerne la résilience, nous travaillons en très étroite collaboration avec des partenaires incroyables de l'industrie ferroviaire et d'ailleurs pour pouvoir réagir très rapidement quand quelque chose se passe.

Pour répondre à votre question précédente, ce qui s'est passé au pont Ambassador a eu des conséquences de centaines de millions de dollars. Et ce n'est pas seulement le pont Ambassador. Il y a eu des menaces de grève et des blocages des chemins de fer, et nous devons pouvoir réagir rapidement à ces situations. Plus on est en mesure de préparer des plans pour ce genre de choses, mieux c'est.

Une autre chose, pour donner suite à ce que M. Kingston disait, c'est que les changements technologiques, par exemple par rapport aux véhicules électriques, vont aussi entraîner des changements dans la chaîne d'approvisionnement. Pendant 100 ans, l'approvisionnement, c'était des moteurs et des transmissions, et maintenant ce sera des batteries. Pour des batteries, nous aurons besoin de minéraux. Différentes entreprises ont différentes stratégies par rapport à cela, mais en ce qui nous concerne, nous misons sur la propriété ou sur des investissements dans certaines parties de la chaîne d'approvisionnement.

Je décrirais cela en disant que nous avons plusieurs échelons de fournisseurs — souvent trois ou quatre —, mais que nous serons davantage engagés et que nous prendrons même une participation financière, comme nous le faisons au Québec, où nous développons notre capacité de transformation des matériaux actifs de cathode.

Mme Annie Koutrakis: Merci.

Ma prochaine question s'adresse à l'Administration portuaire Vancouver-Fraser et à l'Administration portuaire de Prince Rupert. Je suis en train d'organiser des sommets sur la chaîne d'approvisionnement, par région et par thème. Dans ces tables rondes sur la chaîne d'approvisionnement, les autres administrations portuaires nous disent souvent que nous devons surveiller davantage l'automatisation.

Que faudrait-il faire pour accroître l'automatisation? Savez-vous s'il y a d'autres ports dans le monde où cela s'est déjà fait? Le cas échéant, quelles ont été les conséquences sur les chaînes d'approvisionnement respectives?

M. David Miller: Mon collègue, M. Rogge, voudra peut-être aussi faire des commentaires à ce sujet.

Nous avons une assez bonne combinaison, selon nous. Nous avons des terminaux partiellement automatisés. Jusqu'ici, nous estimons que cela fonctionne très bien. Nous avons une bonne relation

avec nos syndicats et nous avons un modèle qui, selon nous, donne d'assez bons résultats... Donc, nous ne voulons pas particulièrement plus d'automatisation, et nous ne faisons pas de pression pour cela. Cela varie d'un terminal à un autre, mais tout cela semble bien fonctionner.

Monsieur Rogge, je ne sais pas si vous voulez ajouter quelque chose.

M. Greg Rogge (directeur, Opérations terrestres, Administration portuaire Vancouver-Fraser): Oui. Merci, monsieur Miller. Ce que vous dites est juste.

Un exemple serait le projet en cours du terminal Centerm. Nous travaillons là-dessus depuis un an et demi, à présent. Le but de ce projet est d'augmenter l'empreinte du terminal de 15 %, mais d'augmenter sa capacité de 60 %, surtout grâce à l'optimisation.

C'est le genre de choses qui devraient se faire davantage. Nous avons vu des améliorations importantes de la capacité et de l'optimisation, même si la taille augmente relativement un peu, et...

Le président: Merci beaucoup, madame Koutrakis.

● (1150)

[Français]

Le prochain intervenant est M. Xavier Barsalou-Duval.

Monsieur Barsalou-Duval, vous avez la parole pour six minutes.

M. Xavier Barsalou-Duval (Pierre-Boucher—Les Patriotes—Verchères, BQ): Merci, monsieur le président.

Mes premières questions s'adressent à M. Gervais, de Lion Électrique.

Tout à l'heure, vous avez mentionné que, pendant la pandémie, vous aviez utilisé des stratégies, comme stocker davantage certains produits nécessaires à la fabrication de vos commandes ou augmenter le nombre de vos fournisseurs.

D'une part, pensez-vous que ces difficultés vont se poursuivre à long terme ou est-ce une situation à court terme?

D'autre part, selon vous, dans quelle mesure le gouvernement pourrait-il mettre en place des politiques qui vous aideraient à faire face à ce genre de situations?

M. Patrick Gervais: En ce qui a trait à toute la chaîne d'approvisionnement, Lion Électrique a fait l'approvisionnement, en grand nombre, de produits essentiels, comme les moteurs, les suspensions et les batteries. Par contre, nous n'avions pas prévu la pénurie relative à certaines composantes, par exemple la colle ou tout ce qui touche au volet électronique.

Je vais vous donner un exemple. Nous avons développé un partenariat avec Promark, qui est devenu ProEV. Cette compagnie a créé un nouveau développement de produit pour faire des harnais électriques. Cette entreprise québécoise a reçu des investissements étrangers totalisant plusieurs dizaines de millions de dollars, afin de pouvoir offrir les produits qu'ils ont développés un peu partout en Amérique du Nord.

Chaque fois qu'il y a un problème en lien avec notre chaîne d'approvisionnement, nous essayons de travailler avec des gens à proximité pour le régler.

M. Xavier Barsalou-Duval: Je constate que Lion Électrique privilégie des chaînes d'approvisionnement plus courtes.

Pour l'entreprise et l'industrie, quels sont les avantages d'avoir une chaîne d'approvisionnement plus courte?

Par ailleurs, quels genres de politiques gouvernementales devraient être mises en place, si c'est vraiment avantageux, pour favoriser des chaînes d'approvisionnement plus courtes?

M. Patrick Gervais: Afin d'accélérer l'électrification des transports, nous croyons vraiment qu'il y a plusieurs volets: la législation, les incitatifs, la chaîne d'approvisionnement et la rapidité.

En ce qui concerne le troisième volet, celui de la chaîne d'approvisionnement, si on développe des expertises plus locales, on va augmenter le volume et réduire les coûts. C'est notre objectif.

Nous voulons créer des écosystèmes. Nous avons déjà beaucoup d'expertise et de connaissances en la matière. Au Canada, on est très innovant.

Avoir des politiques qui favorisent le développement des entreprises d'ici permettrait de développer notre expertise et notre chaîne d'approvisionnement locale. Je ne parle pas nécessairement des entreprises canadiennes. Je crois qu'il faut aussi attirer du financement étranger pour que des entreprises étrangères viennent s'installer ici.

Je parle de la chaîne allant du développement du minerai et des minéraux critiques jusqu'au recyclage. Nous croyons très important d'attirer les investissements, de faire en sorte que des gens viennent s'installer ici et d'augmenter le volume de production. Cela entraînera une réduction des coûts. Plus tôt nous le ferons, plus nous serons compétitifs sur les marchés locaux et internationaux.

M. Xavier Barsalou-Duval: Si j'ai bien compris, vous trouveriez logique que le gouvernement mette en place des politiques d'approvisionnement local. Je vous invite à préciser votre pensée à cet égard, mais, avant, j'aimerais revenir à un autre élément.

D'autres personnes qui ont témoigné devant le Comité ont mentionné que ce serait pertinent d'adopter une tarification du carbone sur les importations, puisque les conditions de fabrication ne sont pas nécessairement les mêmes d'un pays à l'autre. Cela tiendrait compte du cadre législatif et de la réalité, tout en contribuant à la lutte contre les changements climatiques et en soutenant les industries.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de ces deux propositions.

M. Patrick Gervais: Selon nous, il va de soi de mettre en place une législation qui permettra de favoriser le développement et de manufacturer les produits au Canada. Comme nous l'avons toujours dit, on doit construire là où l'on vend. C'est vraiment important pour nous.

Nous allons certainement soutenir les politiques qui permettront de favoriser le développement sur le plan environnemental.

M. Xavier Barsalou-Duval: Ma prochaine question s'adresse au représentant de General Motors. Cependant, si M. Gervais veut ajouter quelque chose, je vais lui en laisser la chance, puisque cela le concerne également.

Monsieur Paterson, vous avez mentionné que General Motors allait s'orienter vers l'intégration verticale, et même d'offrir des participations financières aux fournisseurs.

Concrètement, qu'est-ce que cela change pour vous? Dans quelle mesure la question de l'approvisionnement local, ou du moins celle concernant les circuits courts, pourrait-elle être un enjeu ou une vision développée de votre côté?

• (1155)

M. David Paterson: Je vais répondre à votre question en anglais.

[Traduction]

Nous investissons avec nos fournisseurs, en coentreprise. À de nombreux égards, ce sont de nouvelles chaînes d'approvisionnement.

Dans le monde des batteries électriques, une bonne partie des matériaux qui servent à fabriquer les batteries électriques venait habituellement d'Asie, d'endroits comme l'Indonésie, la Chine, etc., alors nous avons vraiment une occasion sans précédent de localiser l'industrie des batteries pour véhicules électriques en Amérique du Nord. Cela a toutes sortes d'avantages géopolitiques. Cela a aussi des avantages pour l'industrie et le reste, mais il faut que ce soit prévisible. Il faut que cela soit compétitif...

La bonne nouvelle, c'est que le Québec est extrêmement compétitif en ce qui concerne la transformation des minéraux, parce que nous avons une source abondante d'énergie abordable qui produit peu de gaz à effet de serre, ainsi qu'une excellente infrastructure, etc. Nous avons été très impressionnés par le Québec et le travail qui se fait là-bas. Nous allons développer nos chaînes d'approvisionnement là-bas, en partenariat.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Paterson.

[Français]

Je vous remercie beaucoup, monsieur Barsalou-Duval.

[Traduction]

C'est maintenant au tour de M. Bachrach.

Vous avez la parole. Vous avez six minutes.

M. Taylor Bachrach (Skeena—Bulkley Valley, NPD): Monsieur le président, pour mes questions, j'aimerais commencer par M. Veldman, de l'Administration portuaire de Prince Rupert.

Évidemment, le port de Prince Rupert a énormément d'importance dans le Nord-Ouest, une magnifique région du monde, d'ailleurs, que j'ai la chance de représenter. Je suis très reconnaissant à M. Veldman de m'avoir fait part, au cours des dernières années, de certains des projets du port et de leurs retombées sur la région.

Monsieur Veldman, pour revenir aux difficultés causées par les inondations en Colombie-Britannique, je crois savoir que le port de Prince Rupert a joué un rôle en faisant en sorte que la chaîne d'approvisionnement de la côte Ouest puisse rester aussi intacte que possible. Pouvez-vous nous parler un peu du rôle du port?

M. Ken Veldman: Oui. Merci, monsieur Bachrach.

Évidemment, c'était un événement tout à fait inattendu. Avec nos partenaires du CN tout spécialement, nous avons pu détourner plusieurs expéditions de certains produits qui seraient normalement allés à Vancouver, y compris des conteneurs de produits agroalimentaires et de charbon. Il a fallu y consacrer énormément de ressources supplémentaires, évidemment, pas seulement celles du port, mais aussi celles des chemins de fer, pour être certains de pouvoir participer à la solution et faire en sorte que les marchandises commerciales puissent continuer de se déplacer, et aussi pour réagir aussi efficacement que possible durant cette crise.

Dans une perspective plus vaste, cela a vraiment montré au Canada qu'il y a une valeur à développer des redondances, disons, sur la côte Ouest. Cela a vraiment montré qu'il y a de la valeur à s'assurer que nous avons la capacité et les moyens de gérer ces situations en étant souples et efficaces, autant que possible.

Et, bien sûr, ce n'est pas seulement en situation d'urgence. Concrètement, le fait d'avoir cette capacité compétitive et cette flexibilité et d'offrir des options aux expéditeurs — pas seulement la géographie de la chaîne d'approvisionnement qui est utilisée, mais aussi les modes de transport différents — ajoute de la valeur, au bout du compte, pour nos exportateurs et nos importateurs. Cela sera vraiment un facteur clé, de façon continue, pour l'avenir du Canada, surtout si on regarde le développement de la région indo-pacifique.

M. Taylor Bachrach: Merci, monsieur Veldman.

À ce sujet, je sais que Prince Rupert a des projets d'expansion ambitieux. Puisqu'il va y avoir de plus en plus de défis liés aux phénomènes météorologiques extrêmes, aux risques potentiels de pandémies futures, pourriez-vous dire au Comité comment les projets d'expansion du port de Prince Rupert vont augmenter la résilience de la chaîne d'approvisionnement sur la côte Ouest du Canada?

M. Ken Veldman: Je le peux assurément.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, nous avons connu une croissance remarquable au cours des 10 à 15 dernières années, ce qui a vraiment profité au Canada, et nous nous attendons à ce que notre prochaine décennie soit tout aussi dynamique. Certes, du côté de l'intermodalité, nous assistons déjà à une nouvelle expansion importante. Notre partenaire, DP World, terminera l'agrandissement d'un terminal à conteneurs en juillet de cette année, ce qui ajoutera une capacité importante, et nous entamons une autre phase d'agrandissement au terminal à conteneurs Fairview. De plus, nous avons conclu avec DP World un accord d'évaluation de la faisabilité afin d'examiner la possibilité d'un terminal supplémentaire dans l'avenir, qui apporterait une capacité supplémentaire de deux millions d'EVP à la porte d'entrée de Prince Rupert.

Mais il ne s'agit pas seulement d'une histoire d'intermodalité. C'est aussi une histoire de vrac, et en particulier, à mesure que le Canada devient un chef de file dans le domaine des énergies peu et non polluantes, les chaînes d'approvisionnement pour l'exportation deviendront absolument essentielles. Prince Rupert joue déjà un rôle de premier plan, notamment en ce qui concerne les exportations de GPL et de propane. Au cours des deux dernières années, AltaGas et Pembina ont aménagé deux terminaux dans le port de Prince Rupert.

Nous sommes très bien placés pour commencer à examiner les carburants de l'avenir, qu'il s'agisse d'autres GPL ou de méthanol, par exemple. L'une des choses qui nous le permettent, c'est notre approche très durable à l'égard du développement, à la fois sur le plan environnemental et dans le cadre de nos partenariats avec les collectivités autochtones, mais aussi le fait que nous avons de la place pour prendre de l'expansion. Cette marge de manœuvre, comme vous l'ont dit mes collègues de Vancouver, est un défi au Canada, et la côte Nord de la Colombie-Britannique offre certainement des possibilités vraiment uniques pour le faire, et ce, dans le cadre d'un plan directeur d'infrastructure que nous continuons d'exécuter ici pour nous assurer que c'est fait de façon durable et sécuritaire.

• (1200)

M. Taylor Bachrach: Merci, monsieur Veldman, et merci, monsieur le président. J'ai quelques secondes, mais probablement pas assez de temps pour poser une question.

Le président: Merci, monsieur Bachrach. Je vous en remercie.

C'est maintenant au tour de M. Muys.

La parole est à vous, vous avez cinq minutes.

M. Dan Muys (Flamborough—Glanbrook, PCC): Merci, et merci à tous les témoins d'avoir présenté votre point de vue aujourd'hui. Je vous remercie.

En conduisant en Ontario, j'ai maintenant entendu deux fois des publicités à la radio pour des concessionnaires automobiles, et je sais que nous parlons aux fabricants de différentes parties de la province, qui ont fait référence aux problèmes de la chaîne d'approvisionnement. J'ai été frappé de constater que la sensibilisation accrue du public aux problèmes de la chaîne d'approvisionnement se résume maintenant au fait qu'on en parle dans les annonces des stations de radio locales.

Je suis juste curieux, car ces publicités proviennent de concessionnaires automobiles. Ils constituent manifestement une partie importante de votre réseau de distribution et ont des rôles importants à jouer dans les collectivités en ce qui concerne les parcs automobiles pour les entreprises, les commerçants et les personnes qui construisent des infrastructures essentielles. Que vous disent vos concessionnaires? Que leur dites-vous, et quelles sont vos réflexions générales sur la situation actuelle?

M. David Adams: Je pourrais peut-être commencer.

Oui, le problème de la chaîne d'approvisionnement est devenu un verbiage courant, de Home Depot aux concessionnaires automobiles en passant par tout le reste ces jours-ci. Ce que cela indique, c'est que les fabricants ont manifestement fait part à leurs concessionnaires des difficultés liées à l'obtention de produits. Cela tient aux commentaires que M. Paterson et M. Kingston, ainsi que moi-même avons faits concernant les problèmes liés à la pandémie. Le défi le plus évident a été la pénurie de puces, mais l'industrie a vraiment été confrontée à toutes sortes de problèmes différents.

M. Gervais a mentionné la colle, par exemple. Il y a eu une myriade de défis différents touchant la chaîne d'approvisionnement. Cela entraîne évidemment des retards de production pour toutes sortes de véhicules, qu'il s'agisse de véhicules électriques ou de véhicules à moteur à combustion interne, ce qui se traduit évidemment par une diminution des stocks chez les concessionnaires, et c'est probablement la raison pour laquelle les concessionnaires informent leurs clients qu'ils auront du mal à fournir des véhicules dans un avenir prévisible.

M. Dan Muys: Monsieur Veldman, de l'Administration portuaire de Prince Rupert, vous avez mentionné dans vos recommandations la nécessité d'établir un calendrier et des processus réglementaires plus précis. Je me demande si vous pourriez être un peu plus précis et nous dire s'il y a certains points de friction particuliers, des aspects de formalités administratives ou des obstacles qui pourraient être éliminés. Vous avez dit que, évidemment, ceux-ci entraînent des retards.

Peut-être que l'Administration portuaire de Vancouver a également un point de vue à ce sujet, étant donné sa taille en tant que port au Canada.

• (1205)

M. Ken Veldman: Merci. Je serai heureux de le faire.

J'ai parlé plus tôt de la taille de notre portefeuille d'investissements. Nous avons des investissements du secteur privé prêts à être déployés. La réalité, c'est que nous avons des projets, qu'il s'agisse du transbordement de la logistique d'exportation ou de Vopak Pacific Canada et de sa proposition d'exporter davantage de carburants de transition. Ces projets sont absolument urgents.

Je vais être clair: la suggestion est non pas de supprimer les formalités administratives, mais de rendre ces processus plus efficaces et plus transparents. Il s'agit de petits projets qui n'atteignent pas le seuil d'un projet complet, désigné sous l'égide de l'Agence d'évaluation d'impact, et pourtant, il faut encore des années pour réaliser une évaluation des effets environnementaux. Nous devons simplement agir plus rapidement.

Ces chaînes d'approvisionnement mondiales sont essentielles à la compétitivité du Canada. Nous y pensons souvent sur le plan des exportations, mais ce que nous entendons dire aujourd'hui, c'est qu'il en va de même pour l'importation. Afin de pouvoir établir ces types de capacités concurrentielles au Canada, il nous faut une chaîne d'approvisionnement entièrement intégrée et à la fine pointe de la technologie. Alors que nous cherchons à mettre en place ces éléments essentiels de l'infrastructure commerciale, le retard que nous prenons par rapport à nos concurrents dans la mise en place de ces capacités et de ces moyens joue contre nous. Le reste du monde évolue très rapidement. Nous devons trouver des moyens d'être compétitifs en temps opportun également.

M. Dan Muys: On dirait que le Canada prend du retard.

L'Administration portuaire de Vancouver souhaite-t-elle ajouter quelque chose?

M. David Miller: Il ne fait aucun doute que cela a été un véritable défi.

J'ai parlé du nouveau terminal que nous espérons construire. Cela fait neuf ans que le processus d'examen environnemental a cours. Même si nous obtenons une approbation cette année, nous aurons besoin de plusieurs autres permis, et ensuite, il y aura une période de construction de six ans. C'est une longue période du début à la fin. Cela ne fait aucun doute. Nous pensons certainement qu'un processus plus rapide et plus efficace serait dans l'intérêt de tous.

Nous avons le pouvoir d'approuver nous-mêmes certains projets dans le port. Nos terminaux et nos autres partenaires trouvent parfois que nous prenons trop de temps pour les approuver, mais il est plutôt rare que cela nous prenne deux ans.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Miller, et merci beaucoup, monsieur Muys.

C'est maintenant au tour de M. Chahal. La parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

M. George Chahal (Calgary Skyview, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à tous les témoins d'avoir présenté un exposé aujourd'hui.

Je vais commencer par M. Paterson, de GM.

Dans notre récent budget 2022, nous avons proposé de fournir un soutien ciblé de 1,5 milliard de dollars pour des projets de minéraux critiques. Vous avez dit qu'il s'agissait d'une « occasion pour toutes les générations » sur le marché des véhicules électriques. Vous avez

aussi parlé de l'exploitation, de l'expédition, de la transformation et du recyclage, et avez dit être heureux de voir le plan sur les minéraux critiques dans le budget.

Vous avez mentionné que nous devons mettre en place un cadre stratégique approprié. Pourriez-vous préciser ce que vous souhaitez voir afin que ce soit le cas?

M. David Paterson: Nous avons été les premiers parmi les constructeurs automobiles à faire une annonce importante en matière de transformation, mais nous ne sommes certainement pas les seuls. Il y en a un certain nombre qui agissent rapidement. Nous constatons que différentes provinces agissent dans ce domaine, mais elles le font en raison de leurs responsabilités constitutionnelles. Le Québec est peut-être la province qui a agi le plus rapidement et de la façon la plus impressionnante à cet égard. L'Ontario prend également des mesures. Nous devons aligner nos processus fédéraux.

Certaines de ces questions ne seront pas différentes de celles dont nous venons de parler à propos du port de Vancouver, et il s'agira de déterminer le moment où il sera possible d'accélérer les réserves actuelles qui sont en place. Par exemple, dans le secteur des batteries électriques, l'un des domaines dans lesquels le Canada a un avantage distinct est le nickel. C'est l'un des matériaux transformés les plus essentiels, en particulier pour les matériaux actifs cathodiques. Nous n'avons pas d'énormes ressources aux États-Unis ou au Mexique dans ce domaine. Il y en a certaines, mais ce n'est qu'un exemple de cas où nous avons la chance d'avoir un certain avantage concurrentiel.

Être capable de déplacer ou d'accélérer ces réserves, puis de coordonner leur transformation suppose une intégration entre les gouvernements fédéral et provinciaux. C'est une question de ressources et de calendrier réglementaire pour pouvoir aller de l'avant.

Je dois dire que je suis impressionné par le Québec, qui est à l'avant de la scène pour essayer de régler les problèmes jour après jour. Je consacre la moitié de ma journée, chaque jour, à faire avancer les choses. Quand vous regardez l'occasion, elle est énorme. Nous verrons probablement une augmentation importante de ce que nous faisons déjà.

• (1210)

M. George Chahal: Merci de votre réponse.

Ma prochaine question s'adresse aux administrations portuaires, peut-être à M. Miller ou à M. Rogge, qui, je suppose, est le responsable sur le terrain de l'Administration portuaire de Vancouver.

Nous avons parlé des défis potentiels des ports et de leur congestion. Quelles sont les possibilités qui s'offrent à nos ports intérieurs? Calgary, dans ma circonscription, a l'aéroport. Le siège social du CP se trouve ici, à Calgary, et il est lié à Vancouver, mais nous avons aussi la ligne secondaire du CN. Quelles sont les possibilités du point de vue du port ici, à Calgary, ou à Edmonton, compte tenu de la pénurie de terrains à Vancouver?

M. David Miller: Monsieur Rogge, voulez-vous répondre à cette question?

M. Greg Rogge: Je dirais qu'il existe certainement des possibilités de tirer parti de la capacité intérieure. Nous avons l'installation d'Ashcroft, et nous avons assurément vu un certain nombre de grands TMB, des titulaires de marchandises bénéficiaires, s'installer dans la région de Calgary, mais il faut aussi l'infrastructure du port, et la capacité liée aux conteneurs est toujours critique. L'approbation transparente et en temps opportun des grands projets d'infrastructure est toujours essentielle, et ce sont des précurseurs de l'investissement privé également.

Nous avons entendu l'Administration portuaire de Prince Rupert parler d'un grand nombre d'investissements privés prêts à être déployés, et nous avons la même chose. Ce sont des précurseurs de ce genre de choses. Il y a certainement des possibilités pour les installations intérieures. Nous aimerions en tirer parti, mais nous devons encore régler le problème que nous avons avec les questions de capacité dans la zone du terminal elle-même.

M. George Chahal: Que pouvez-vous confier à nos ports intérieurs pendant que vous vous occupez des défis et de la capacité? Compte tenu de la pénurie de terrains à Vancouver, que pouvez-vous confier à des centres comme Calgary, Edmonton et Regina pour répondre à vos besoins d'espace?

M. Greg Rogge: Il y a beaucoup de transbordement, surtout avec les taux de conteneurs actuels. Les conteneurs arrivent dans les ports de la côte Ouest, puis ils sont transbordés des conteneurs maritimes aux conteneurs intermodaux pour être transportés dans l'est. La capacité d'entreposage dans la vallée du bas Fraser est dépassée. Le fait de déplacer ces types de conteneurs intermodaux ou ferroviaires plus à l'est vers certaines des capacités intérieures et de permettre le transbordement à ces endroits est certainement une possibilité qui peut se présenter à l'extérieur de la vallée du bas Fraser de Vancouver.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Chahal et monsieur Rogge.

Puis-je vous demander de sélectionner votre microphone? Les interprètes viennent de nous informer qu'ils ont des difficultés d'interprétation parce que votre microphone n'est pas sélectionné correctement. Vous devez le sélectionner en bas à gauche de votre écran.

M. Greg Rogge: Je vais essayer de le faire.

Le président: D'accord.

Faites-nous savoir si vous avez des difficultés, et nous vous aidons.

[Français]

Monsieur Barsalou-Duval, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Xavier Barsalou-Duval: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Kingston, de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Au cours des derniers mois, j'ai constaté que votre association a été pour le moins critique quant aux mesures prises par le gouvernement en matière d'électrification des transports. Vous avez notamment critiqué les objectifs.

Selon vous, pourquoi l'industrie manque-t-elle de moyens pour arriver à l'électrification des transports? Pensez-vous que le gouvernement a une stratégie en vue d'atteindre ces objectifs-là?

J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet. Je vous poserai ensuite d'autres questions.

• (1215)

[Traduction]

M. Brian Kingston: Merci.

Comme je l'ai souligné dans ma déclaration, l'industrie et les membres de l'ACCV investissent des milliards de dollars dans l'électrification. Vous verrez de plus en plus de véhicules arriver sur le marché, et bon nombre de ces véhicules seront construits ici même au Canada.

Le défi que nous constatons avec la stratégie du gouvernement se situe du côté de la demande. Nous réussissons très bien à établir une chaîne d'approvisionnement en véhicules électriques ici, au Canada, mais pour atteindre les cibles fixées par le gouvernement, nous devons aider les consommateurs à passer à l'électrique.

Nous savons quels sont ces obstacles. Ils sont tous très bien documentés par des enquêtes gouvernementales et des enquêtes de l'industrie. C'est le coût des véhicules électriques. Ils sont plus chers que les véhicules à essence. Comme nous l'avons souligné, en raison de certains des défis liés à la chaîne d'approvisionnement, on assiste en réalité à une augmentation des prix. À cela s'ajoute l'infrastructure de recharge. Personne n'achètera de véhicule électrique s'il ne croit pas pouvoir le recharger à la maison ou avoir accès à une infrastructure de recharge publique pratique.

Bien que nous soyons tout à fait d'accord avec le gouvernement sur l'ambition d'amener plus de Canadiens à utiliser des véhicules électriques, son approche est de prescrire par voie réglementaire les véhicules que les Canadiens achètent. Ce n'est pas la bonne approche. Les principales administrations dans le monde, les quatre premiers pays qui sont en tête dans l'adoption des VZE, n'utilisent pas l'outil de vente réglementée pour le faire. Ce qu'elles ont fait, c'est mettre en place une infrastructure de recharge complète et une série d'incitatifs pour aider chaque Canadien à acheter et à adopter l'électrique. Nous aimerions en voir davantage à ce chapitre. Nous avons beaucoup d'idées sur la façon d'y parvenir et de travailler avec le gouvernement pour atteindre les objectifs de vente qu'il a fixés.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kingston.

[Français]

Je vous remercie beaucoup, monsieur Barsalou-Duval.

[Traduction]

Le prochain est M. Bachrach.

Monsieur Bachrach, la parole est à vous. Vous avez deux minutes et demie.

M. Taylor Bachrach: Merci, monsieur le président.

J'aimerais reprendre là où M. Barsalou-Duval s'est arrêté en posant quelques questions à M. Paterson de GM, pour la simple et bonne raison que je conduis un véhicule électrique de GM et qu'il fonctionne très bien pour ma famille et moi. Je tiens à poser quelques questions sur l'obligation touchant les véhicules électriques.

Le plan climatique du Canada s'appuie fortement sur l'adoption de véhicules électriques pour atteindre les objectifs en matière d'émissions. On veut que 20 % des véhicules légers vendus d'ici 2026 soient des véhicules à zéro émission. À l'heure actuelle, nous en sommes à 5 %, ce qui signifie que nous n'atteindrons pas les 20 % avec les politiques en place et les courbes d'adoption actuelles.

Partout dans le monde, nous voyons des administrations qui ont mis en place cette obligation, et je pense, un peu à l'encontre de ce qu'a dit M. Kingston, que ces administrations connaissent un taux d'adoption plus élevé et ont une plus grande offre de véhicules pour le consommateur. Il est certain que, au Canada, la plupart des véhicules électriques vendus se trouvent au Québec et en Colombie-Britannique, les deux provinces qui ont mis en place une obligation liée à l'approvisionnement.

Mes questions s'adressent à M. Paterson de GM. Premièrement, quelle est la position de GM sur une obligation nationale d'approvisionnement en VZE? Deuxièmement, si vous vous mettez à la place du gouvernement fédéral, compte tenu des objectifs que nous avons et de ce que nous voyons dans le monde, pourquoi ne mettriez-vous pas en place une telle obligation pour vous assurer que les consommateurs ont accès aux véhicules qu'ils veulent acheter?

M. David Paterson: Tout d'abord, je suis tout à fait d'accord avec ce que M. Kingston vient de dire. Il ne suffit pas de promouvoir la demande pour que les Canadiens achètent des véhicules électriques. Mon entreprise mise tout sur l'électrification. Tous nos véhicules légers seront électrifiés d'ici 2035, et une foule d'entre eux arrivent sur le marché dès maintenant. Nous faisons un pari de 35 milliards de dollars là-dessus, et ce sera un désastre total si nous n'arrivons pas à vendre ces véhicules.

Ce qui est différent dans le domaine des véhicules électriques, ce sont les consommateurs. Ce sont eux qui doivent prendre cette décision. Comme M. Kingston vient de le dire, si les consommateurs ne sont pas en mesure, pendant la période de transition alors que les batteries pour les véhicules électriques et les véhicules eux-mêmes sont plus chers, de bénéficier d'une certaine aide pour passer aux véhicules électriques, ou s'il n'y a pas suffisamment d'installations de recharge — vous ne pouvez pas charger votre batterie dans votre appartement ou dans la rue — les gens prendront des décisions en fonction de leur portefeuille et de leur sensibilité.

Nous devons faire le lien entre ces politiques. Des pays comme la Norvège sont réputés avoir le plus haut taux d'adoption des véhicules électriques. Ils n'ont pas prévu d'obligation de vente, et ce sont des pays producteurs de pétrole. Ce qu'ils font, ce sont des incitatifs très intelligents pour les consommateurs afin de les attirer vers les véhicules électriques. Il faut que cela se produise, sinon notre stratégie d'électrification échouera, et nous devons nous assurer que le réseau électrique est prêt à accueillir ces véhicules.

Il faut relier les points. C'est bien connu, on a comparé l'adoption des véhicules électriques au fait de demander à tous les Canadiens de perdre du poids, parce que nous devons guérir l'obésité.

• (1220)

M. Taylor Bachrach: Je pense que le défi — et il ne me reste que quelques secondes — c'est que, dans de nombreuses provinces du Canada, on ne satisfait pas à la demande. Il y a une plus grande demande de la part des consommateurs qu'il n'y a de véhicules, et nous essayons de trouver une façon de mettre plus de véhicules entre les mains des consommateurs qui sont sur des listes d'attente.

Il ne semble pas que le problème soit lié à l'insuffisance de l'infrastructure de recharge — en tout cas, pas en Colombie-Britannique...

M. David Paterson: Il l'est.

M. Taylor Bachrach: ... le problème est le manque de véhicules électriques dans les parcs.

M. David Paterson: Non.

M. Taylor Bachrach: Comment convaincre ces entreprises comme la vôtre de fournir davantage de véhicules électriques aux consommateurs qui en veulent manifestement?

M. David Paterson: Vous n'avez pas à convaincre mon entreprise. Ils affluent vers nous. S'il y a des gens qui ont des commandes... les seules raisons qui expliquent pourquoi les commandes sont lentes, ce sont les autres choses dont nous parlions, comme les problèmes de la chaîne d'approvisionnement avec les puces à semi-conducteur et ainsi de suite.

Vous avez un problème de pénurie en dehors de la vallée du bas Fraser en Colombie-Britannique. Je ne suis pas de votre avis. Vous voyez une corrélation directe entre le Québec et la Colombie-Britannique, parce que ce sont les deux seules provinces qui ont des assistants aux ventes. Cela n'a vraiment rien à voir avec l'obligation liée aux ventes. Je peux vous dire, en tant qu'entreprise exerçant des activités dans ces deux administrations, que nos ventes de véhicules électriques en Colombie-Britannique et au Québec ne sont pas dues à une obligation de vente; elles sont dues à des objectifs de vente plus ambitieux.

Il y a aussi un meilleur réseau de recharge, mais il n'est pas suffisant.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Paterson.

Merci beaucoup, monsieur Bachrach.

C'est maintenant au tour de M. Dowdall. Vous avez cinq minutes, la parole est à vous.

M. Terry Dowdall (Simcoe—Grey, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tous nos témoins de leur témoignage. J'aurais aimé qu'il soit divisé en deux parties, car il y a beaucoup de choses à demander aux deux, qu'il s'agisse du port ou de l'industrie automobile.

J'aimerais poser une question à Brian, et peut-être au représentant de General Motors.

J'ai une usine de Honda dans ma circonscription. J'en suis très fier. Elle a obtenu des fonds récemment.

Ce que j'ai entendu de la part de certaines personnes de l'industrie — et je l'ai entendu dire auparavant — c'est que cela devrait être dirigé par l'industrie et peut-être par le gouvernement. Considérons-nous suffisamment les véhicules hybrides comme un meilleur moyen d'aller de l'avant, de les mettre sur le marché et de nous rendre là où nous voulons aller? Nous déployons tant d'efforts. C'est ce que j'entends. J'entends dire que c'est ce que nous voulons.

Je pense que c'est la bonne voie, ne vous méprenez pas. Cependant, à titre d'exemple, j'ai des gens dans ma circonscription qui achètent tout le temps des voitures qui ont quatre ou cinq ans, simplement parce qu'ils ne peuvent pas se permettre autre chose. Nous savons que l'inflation est à la hausse. Il y a des coûts et il y a un énorme segment de la société qui devra acheter des véhicules d'occasion à l'avenir, ce qui sera certainement difficile.

Pensez-vous que, du point de vue de la fabrication, la section hybride est négligée?

M. Brian Kingston: Je vais laisser à Dave Adams le soin de répondre à cette question. Il représente justement Honda.

M. David Adams: Merci, monsieur Kingston.

Merci beaucoup de votre question, monsieur Dowdall. J'apprécie.

Vous avez raison de dire que, lorsque nous regardons le défi qui nous attend — et cela concerne la question précédente également — nous devons envisager un large éventail d'options pour atteindre les objectifs du gouvernement. Je pense que toute l'industrie est d'avis que nous devrions mettre l'accent sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre provenant du transport, et non sur une technologie particulière mise sur la route.

Pour ce faire, il faudra, comme vous le dites, un large éventail d'électrification, des véhicules électriques hybrides conventionnels aux véhicules électriques hybrides rechargeables, en passant par les véhicules électriques à batterie et les véhicules électriques à pile à combustible. Nous avons besoin de tout cela, et puis nous avons aussi besoin, franchement, de carburants renouvelables et de carburants à faible teneur en carbone pour les véhicules existants sur la route.

Merci beaucoup de cette question. J'apprécie.

M. Terry Dowdall: Monsieur Adams, avez-vous la main levée pour parler ou l'avez-vous simplement oubliée?

M. David Paterson: Je ne pense pas que Honda m'en voudrait de souligner que nous avons un partenariat pour le développement des véhicules électriques et des batteries en Amérique du Nord.

Chez General Motors, nous avons décidé de passer au véhicule entièrement électrique à batterie et de ne pas sauter d'étapes avec des véhicules à essence qui fonctionnent aussi un peu à batterie. Nous pensons que nous pouvons arriver au point où nous vendrons des véhicules entièrement électriques à batterie à un prix très compétitif et que nous devrions nous atteler à la tâche et y arriver parce que, franchement, cela réduit davantage les gaz à effet de serre.

Chaque entreprise aura une voie et une stratégie différentes, et les investissements qui vont de pair. Nous devrions toutes les soutenir dans cette démarche. Je ne pense pas qu'il existe un remède miracle unique; il y a plutôt une multiplicité de remèdes.

• (1225)

M. Terry Dowdall: En guise de suivi, je ne sais pas si nous mettons la charrue avant les bœufs, et je parle davantage de l'Ontario, mais avons-nous l'infrastructure nécessaire si tout le monde commence à acheter ces véhicules? Quelle date envisageons-nous?

C'est ce qui me préoccupe aussi, parce que le système échouera si nous commençons à vendre toutes sortes de véhicules et que nous n'avons pas vraiment l'infrastructure nécessaire. Nous aurons l'une des deux situations suivantes: soit il y aura peut-être des

baisses de tension, soit les gens seront simplement frustrés par leur achat.

M. Brian Kingston: Oui, je peux répondre à une partie de la question.

Elle comporte deux volets.

Premièrement, non, nous n'avons pas l'infrastructure nécessaire. Nous n'en sommes même pas proches. Le gouvernement fédéral s'est engagé à fournir 50 000 bornes publiques de recharge dans son dernier budget. Selon nos estimations, un parc automobile entièrement électrifié nécessitera plus de quatre millions de bornes de recharge accessibles au public, ce qui signifie que nous sommes loin de ce qui sera nécessaire.

Deuxièmement, du point de vue de la production d'électricité, il est très important que le gouvernement fédéral coordonne son action avec les services publics, les gouvernements provinciaux et les exploitants de réseaux. Si nous atteignons les niveaux d'adoption des VZE que les objectifs actuels nous mettent sur la voie d'atteindre, il y aura un pic de la demande d'énergie. Nous devons nous assurer qu'elle est gérée de façon appropriée, parce que la dernière chose que l'on souhaite, c'est que quelqu'un passe à un véhicule électrique, puis soit frustré par les prix de l'énergie ou par un manque de stations de recharge et retourne à un véhicule à essence. Nous devons éviter ce résultat.

M. Terry Dowdall: Merci.

M. David Adams: Monsieur Dowdall, je pense que ce qui est aussi important, c'est que l'infrastructure doit être construite maintenant. Elle doit précéder l'arrivée des véhicules sur la route pour donner aux consommateurs la confiance nécessaire pour les acheter.

M. Terry Dowdall: Merci.

Ai-je le temps de poser une question rapide?

Le président: Je suis désolé, monsieur Dowdall. C'étaient vos cinq minutes exactement, alors vous vous en êtes très bien tiré.

Monsieur Badawey, la parole est maintenant à vous. Vous avez cinq minutes.

M. Vance Badawey (Niagara-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'aimerais approfondir un peu certains des commentaires que M. Kingston a faits au sujet de l'obligation.

Monsieur Kingston, vous dites qu'une obligation liée aux VZE nous éloignera de l'harmonisation réglementaire avec les États-Unis; or, n'est-il pas vrai que plusieurs États américains se sont engagés à instaurer leur propre obligation à ce titre?

Pourriez-vous commenter ce point, s'il vous plaît?

M. Brian Kingston: Oui, merci.

Cette industrie existe parce que nous avons une longue histoire, depuis les années 1960, d'harmonisation réglementaire avec les États-Unis. Nous construisons des voitures pour un marché nord-américain. Non seulement le gouvernement a choisi de mettre en place l'obligation de vente de VZE, mais il n'est pas aligné sur le marché fédéral américain. C'est la clé.

Vous avez raison de dire que certains États l'ont fait, mais à l'échelle du gouvernement fédéral américain, il n'y a pas cette obligation de vente de VZE, donc nous sortons maintenant d'une harmonisation réglementaire de longue date avec les États-Unis, ce qui est très grave et devrait être évité. C'est un changement important.

Non seulement cela, mais le gouvernement a maintenant mal aligné ses objectifs de vente pour les États-Unis. Avant le plan de réduction des émissions, nous étions sur la bonne voie pour atteindre un taux de vente de 50 % de VZE en 2030. Le gouvernement fédéral a changé cet objectif pour le faire passer à 60 %.

Ce qui sous-tend tout cela, c'est que nous avons aligné la réglementation des émissions sur celle de l'EPA fédérale. Nous ne pouvons pas nous écarter de cet alignement. Cela rendrait l'investissement au Canada difficile, et il n'y a aucune raison de le faire. Les Américains sont sur la même voie que nous. Nous devons travailler avec eux et demeurer alignés.

M. Vance Badawey: Cela dit, monsieur Kingston, n'est-il pas vrai que 14 États américains, qui comptent pour près de 40 % des ventes de nouvelles voitures aux États-Unis — à savoir la Californie, le Connecticut, le Maine, le Maryland, le Massachusetts, New York, le New Jersey, l'Oregon, le Rhode Island, le Vermont, le Colorado, Washington, la Virginie et le Minnesota — ont adopté des normes en matière de VZE?

M. Brian Kingston: C'est exact. La Californie est le joueur le plus important sur ces marchés.

M. Vance Badawey: En fait, les États-Unis adoptent rapidement l'obligation liée aux VZE à l'échelle étatique, et le risque de désalignement réglementaire pour le Canada est en fait plus grand s'il est trop lent à faire de même.

M. Brian Kingston: Je ne suis pas d'accord avec vous, car nous nous alignons sur l'EPA fédérale, pas sur les États individuels. Nous ne pouvons pas commencer à aligner nos règlements sur ceux des États américains.

M. Vance Badawey: N'est-il pas vrai que d'autres pays s'engagent également dans la même voie, par exemple la Chine et la Corée du Sud? Les pays qui le font ne seront-ils pas prioritaires lorsqu'il s'agira d'obtenir des VZE auprès des fabricants? Après tout, ceux que vous représentez voudront toujours vendre des véhicules sur ces marchés aussi, n'est-ce pas?

M. Brian Kingston: Non, parce que si vous regardez les quatre principales administrations dans le monde qui adoptent des VZE, vous voyez qu'aucune d'entre elles n'a mis en place d'obligation à ce chapitre et qu'aucune n'a eu de problèmes pour accéder aux véhicules que ses consommateurs demandent.

M. Vance Badawey: Je vais changer de direction en ce qui concerne une étude commandée par Transports Canada. N'est-il pas vrai que, selon une étude de février 2020 commandée par Transports Canada, près de 70 % des concessionnaires au Canada n'ont pas un seul véhicule électrique disponible pour l'achat ou l'essai, et que les délais d'attente de trois à six mois sont courants?

• (1230)

M. Brian Kingston: Oui, je suis au courant de cette étude. En fait, elle a révélé une augmentation importante des stocks de VZE au Canada. La priorité des stocks de VZE est accordée là où il y a une demande de VZE, donc un concessionnaire qui vend un VZE chaque année ne gardera pas 10 VZE dans son parc, parce qu'il n'y a personne pour les acheter. Les concessionnaires où la demande est forte et qui ont un grand intérêt stockeront ces véhicules.

Si l'on regarde les niveaux de stocks à l'échelle du pays et les concessionnaires dans les zones rurales, par exemple, où vous ne voyez pas de demande, ce n'est pas un problème jusqu'à ce que la demande augmente pour ces biens.

Je voudrais également souligner, compte tenu de tout ce que nous avons exposé ici, qu'il existe de véritables défis en matière de chaîne d'approvisionnement pour tous les véhicules. La réglementation des ventes dans un monde où l'offre est limitée ne règle pas ce problème.

M. Vance Badawey: Bien que la disponibilité générale des VZE se soit améliorée par rapport aux précédents rapports, n'est-il pas vrai, qu'actuellement la majorité des concessionnaires au Canada n'ont toujours pas de VZE en stock?

M. Brian Kingston: À l'heure actuelle, la plupart des concessionnaires ont très peu de véhicules en stock, tous véhicules confondus.

M. Vance Badawey: Eh bien, je n'irais pas jusque là. En fait, j'en ai vu quelques-uns en me rendant à Ottawa hier, et j'ai vu qu'ils étaient tous pleins, mais pour ce qui est des autres véhicules, ce n'est pas le cas.

Je crois aussi savoir, monsieur Kingston, que moins du quart des concessionnaires à l'échelle nationale ont au moins trois VZE en stock, et que, en dehors du Québec, de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, seulement 18 % des concessionnaires ont des VZE disponibles. Seulement 4 % en ont cinq ou plus. Ces statistiques sont-elles exactes, plus ou moins?

M. Brian Kingston: Il faudrait que je les voie, mais elles semblent être cohérentes. Encore une fois, pour reprendre ce que M. Paterson a dit, le Québec et la Colombie-Britannique proposent des incitatifs provinciaux importants. Lorsque vous avez un incitatif fort sur le marché, vous verrez une plus grande demande de VZE, et par conséquent, des stocks plus importants chez les concessionnaires. Cela n'a rien à voir avec l'obligation de vente.

M. Vance Badawey: Si l'offre est si limitée, cela ne donne-t-il pas à penser qu'il est nécessaire de prévoir une action réglementaire plus forte et plus urgente, comme l'obligation liée aux VZE, comme je l'ai dit plus tôt dans ma première question?

M. Brian Kingston: Non, ce n'est pas le cas, parce que rendre la vente de VZE obligatoire ne règle pas le problème de la pénurie mondiale de semi-conducteurs. Cela ne fera aucune différence.

M. Vance Badawey: Merci, monsieur Kingston.

Combien de temps me reste-t-il?

Le président: C'est tout, monsieur Badawey. Merci beaucoup.

M. Vance Badawey: Oh, c'est tout?

Le président: C'est tout.

Merci, monsieur Kingston.

Nous avons ensuite Mme Lantsman. La parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

Mme Melissa Lantsman: Merci.

Je vais rester sur ce sujet, parce que j'aime bien la conversation que nous avons et je crois qu'elle éclairera l'étude sur le resserrement de la chaîne d'approvisionnement.

Monsieur Kingston, vous convenez que nous stimulons le marché des véhicules électriques à l'aide d'incitatifs pour les fabricants, les consommateurs, et au chapitre de l'infrastructure. Pouvez-vous nous parler un peu plus de ce que les entreprises que vous représentez font, elles-mêmes, pour favoriser l'adoption et la vente de ces véhicules? Sans parler du fait que, dans la plupart des provinces, en particulier celle où nous nous trouvons, des mesures d'incitation ou, franchement, de l'argent sont injectés dans l'électricité à hauteur de 7 milliards de dollars. Chaque fois, il y a de l'argent des impôts qui est injecté dans ce secteur.

Pouvez-vous nous parler un peu plus de ce que vous pensez que l'industrie devrait faire, sans l'aide du gouvernement, pour que les gens adoptent cette technologie?

M. Brian Kingston: La chose la plus importante que l'industrie et mes membres en particulier font en ce moment, c'est de mettre sur le marché de plus gros véhicules électriques. Les Canadiens et les Nord-Américains aiment les VUS et les camionnettes. Ford, General Motors et Stellantis investissent plus de 100 milliards de dollars américains dans l'électrification, dont une grande partie est consacrée à la mise sur le marché de véhicules comme le Silverado, le Ford F-150 et le Dodge Ram, dans la version électrique.

Au Canada, 80 % des ventes concernent des VUS et des camionnettes; pour moi, cela change la donne. Un tout nouveau segment de la population de consommateurs canadiens veut avoir une camionnette et ne peut actuellement pas acheter une version électrique. Je pense que c'est extrêmement important. J'aimerais aussi souligner que certains fabricants sont en train de mettre en place leur propre infrastructure de recharge, notamment General Motors.

Mme Melissa Lantsman: Monsieur Kingston, pouvez-vous nous dire si vous avez demandé au gouvernement des incitatifs supplémentaires pour les fabricants, les consommateurs ou l'infrastructure? Pouvez-vous nous dire de quoi il s'agit?

M. Brian Kingston: En ce qui concerne les incitatifs pour les consommateurs, nous avons demandé un incitatif fédéral plus important. Actuellement, 5 000 \$ sont fournis, mais le défi avec les gros véhicules qui arrivent sur le marché, comme les camionnettes, c'est qu'ils ont une grosse batterie à l'intérieur. Cela signifie que le coût est plus élevé pour le moment. Nous nous attendons à ce que la technologie des batteries progresse et que les prix baissent, mais offrir à un consommateur une camionnette avec l'autonomie qu'il demande — 300, 400 ou 500 kilomètres — signifie une batterie plus grosse et une dépense plus importante.

Un incitatif de 5 000 \$, quand on pense que le revenu médian des ménages au pays est d'environ 60 000 \$, ne suffira pas à aider tous les ménages canadiens à passer aux véhicules électriques. Nous avons demandé un incitatif beaucoup plus important pour les consommateurs si le gouvernement souhaite atteindre ses objectifs de vente.

• (1235)

Mme Melissa Lantsman: Pouvez-vous nous parler de l'incitatif pour les infrastructures? Je ne devrais pas dire « incitatif », mais l'argent qui sert à construire des infrastructures supplémentaires.

Vous avez dit dans vos commentaires que nous ne sommes même pas proches. C'est ainsi que vous l'avez formulé.

M. Brian Kingston: Nous avons demandé deux ou trois choses. Tout d'abord, nous aimerions que le gouvernement fédéral joue un rôle de coordination plus important avec les provinces et les services publics pour déterminer où nous avons besoin d'infrastructures

et comment établir des priorités en matière de dépenses. Nous avons vu l'engagement de 50 000 \$, mais nous n'avons pas de plan détaillé. D'autres administrations qui le font publient des rapports annuels détaillant jusqu'au code postal les infrastructures qui seront nécessaires, les demandes de production d'énergie et la capacité du réseau nécessaire. Nous ne faisons pas cela au Canada. C'est la première demande.

Ensuite, nous avons besoin d'un objectif plus ambitieux. Comme je l'ai dit précédemment, 50 000 bornes de recharge ne suffiront pas. Il faudra investir davantage et construire plus d'infrastructures de recharge.

Je voudrais faire un dernier commentaire. Nous ne nous attendons pas à ce que tout cela repose sur le secteur public. Bien sûr, à mesure qu'un plus grand nombre de VZE circuleront sur la route, le marché mondial va croître, et le secteur privé sera fortement incité à construire des infrastructures de recharge. Cependant, à l'heure actuelle, sur l'ensemble du marché des véhicules et du parc automobile, seuls 0,2 % de ces véhicules sont électriques. C'est pourquoi il faut que le gouvernement joue un rôle pour que cet investissement se fasse maintenant et, comme Dave Adams l'a dit, pour qu'il y ait une surconstruction maintenant. Au final, à mesure que le parc de VZE augmentera, vous verrez beaucoup plus de capitaux du secteur privé affluer dans cet espace.

Mme Melissa Lantsman: Je comprends votre point de vue sur la proportion obligatoire de vente de VZE et le fait que ce n'est pas quelque chose qui fonctionne nécessairement. Pouvez-vous nous parler des conversations que vous avez déjà eues avec le gouvernement au sujet de ce que mon collègue, M. Badawey, a dit tout à l'heure concernant le fait d'acheminer ces véhicules chez les concessionnaires et de les mettre dans les parcs de véhicules, et de la nécessité de fournir un approvisionnement suffisant à ceux qui veulent adopter des véhicules électriques afin qu'ils puissent les acheter?

Le président: Veuillez répondre en 15 secondes, s'il vous plaît.

M. Brian Kingston: Actuellement, les constructeurs automobiles font très rapidement les investissements que j'ai décrits pour augmenter le nombre de véhicules électriques sur le marché. Cela se fait en ce moment même. Nous devons relever ces défis liés à la chaîne d'approvisionnement, et le problème des semi-conducteurs en particulier. La réglementation ne suffira pas. Nous devons régler ces problèmes et soutenir les constructeurs automobiles dans leur cheminement vers l'électrification.

Mme Melissa Lantsman: Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kingston. Merci beaucoup, madame Lantsman.

Nous donnons maintenant la parole à M. Angelo Iacono.

[Français]

Monsieur Iacono, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Angelo Iacono (Alfred-Pellan, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être parmi nous ce matin.

Ma première question s'adresse à M. Kingston.

Certains constructeurs d'automobiles ont fait valoir qu'un mandat de vente de véhicules zéro émission autonomes placerait le Canada hors de l'alignement réglementaire avec les États-Unis, entre autres, et qu'il pourrait y avoir des répercussions pour notre pays quant aux investissements, aux emplois et à la chaîne d'approvisionnement pour ce type de véhicules.

Cependant, nous savons que la plupart des constructeurs d'automobiles ont déjà signalé leur intention de transférer l'ensemble de leur production vers les véhicules zéro émission au cours des années à venir. Le gouvernement fédéral s'est associé au secteur pour réaliser d'importants investissements dans les batteries et la fabrication des véhicules électriques au pays.

Une norme véhicule zéro émission, ou VZE, n'appuie-t-elle pas cette trajectoire verte? Pourriez-vous nous donner plus de détails là-dessus?

[Traduction]

M. Brian Kingston: Vous avez tout à fait raison. Le gouvernement s'est montré très dynamique dans ses efforts pour attirer davantage d'investissements au Canada. En fait, je vous parle aujourd'hui de Windsor, où, dans 20 minutes, nous allons entendre parler d'un autre investissement intéressant dans les véhicules électriques. Beaucoup de travail a été fait avec le gouvernement aux échelons fédéral et provincial pour aider à construire une chaîne d'approvisionnement en véhicules électriques ici au Canada.

En ce qui concerne la réglementation, cela ne changera pas le chemin qu'il nous reste à parcourir. Les constructeurs automobiles, comme nous l'avons souligné — du moins de mon point de vue, à l'ACCV — sont tous en faveur de l'électrification. Nous avons des objectifs de production de véhicules automobiles très ambitieux — huit millions d'unités produites d'ici 2025 par mes seuls membres — et nous devons donc aider l'industrie dans cette transition. La réglementation des ventes et le désalignement par rapport aux États-Unis n'apporteront rien. Cela n'aide pas cette transition.

Ce que nous devons faire, c'est nous concentrer sur l'infrastructure; renforcer la chaîne d'approvisionnement des véhicules électriques, y compris le soutien au chapitre des minéraux critiques, et aider à rendre ce changement possible pour tous les Canadiens. Il faut que ce soit abordable pour tous les Canadiens, et nous n'en sommes tout simplement pas encore là.

● (1240)

[Français]

M. Angelo Iacono: Merci, monsieur Kingston.

Monsieur Paterson, au cours des dernières années, quelles leçons avez-vous tirées en ce qui a trait à la chaîne d'approvisionnement dans votre secteur d'activité?

Je pense, entre autres, aux urgences climatiques sur la côte Ouest et aux perturbations dans les ports, si tel est le cas.

[Traduction]

M. David Paterson: Je dirais que, au fil du temps, nous avons constamment été confrontés à des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement. Il est bien connu que la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile est une chaîne d'approvisionnement juste à temps, et qu'il n'y a pas de stocks dans les usines de véhicules. Nous comptons sur le fait que tout arrive juste à temps.

Cette situation a été mise à mal par les effets du changement climatique, comme nous l'avons vu en Colombie-Britannique, et les

répercussions sur les ports. Nous avons vu la frontière mise à mal au pont de Windsor. Au fil du temps, nous avons été confrontés à ces défis assez souvent, et nous avons intégré la résilience dans notre gestion des chaînes d'approvisionnement. La réponse du point de vue de l'automobile, à mon avis, est simplement de continuer de renforcer la planification pour prendre de l'avance afin d'être prêts à réagir aussi rapidement que possible.

Avec le pont Ambassador, nos entreprises ont perdu des centaines de millions de dollars parce que ce goulot d'étranglement était trop étroit. Nous devons le doubler et réparer cette infrastructure, et des travaux sont en cours pour le faire.

La chance que nous avons en Amérique du Nord, c'est que le secteur automobile, notre deuxième industrie en importance au Canada, est intégré à l'échelle de l'Amérique du Nord. Nous pouvons vendre à un marché dix fois plus grand que le nôtre. Cette intégration est cruciale, alors l'harmonisation et la collaboration avec les États-Unis donnent à tout le Canada cet énorme avantage économique.

[Français]

M. Angelo Iacono: Merci, monsieur Paterson.

Messieurs Adams et Kingston, les intervenants nous font souvent remarquer que les perturbations dans les chaînes d'approvisionnement nuisent à la réputation du Canada en tant que partenaire commercial fiable.

Avez-vous ressenti cela au sein de votre industrie, en tant qu'acteur clé? Avez-vous des preuves directes de cet impact?

Le président: Excusez-moi, monsieur Iacono.

[Traduction]

Chers collègues, je vois que nous devons aller voter. S'il n'y a pas d'objection, nous pouvons poursuivre les questions pendant les cinq prochaines minutes, ou peut-être dix. Y a-t-il des objections?

Je n'en vois aucune. Veuillez continuer, monsieur Iacono.

[Français]

M. Angelo Iacono: J'ai posé ma question.

Monsieur Adams, l'avez-vous bien comprise?

[Traduction]

M. David Adams: Oui, je l'ai comprise.

Je pense que je vais rappeler certains des commentaires qui ont déjà été faits par M. Paterson et M. Kingston au sujet du pont Ambassador en particulier. Il est évident que cela a causé un grand nombre de perturbations, car les cinq fabricants de la région de l'Ontario ont dû fermer leurs portes pendant un certain temps, tout comme les fabricants de véhicules aux États-Unis. Ces fermetures sont également apparues sur l'écran radar du président des États-Unis, de sorte que cette question a été au centre des préoccupations pendant un certain temps. Je pense que les responsables provinciaux et fédéraux ont dû passer beaucoup de temps à rassurer les responsables américains en leur disant qu'il s'agissait d'un incident très peu fréquent et que nous prenions des mesures pour que cela ne se reproduise pas, mais c'est une préoccupation, assurément.

[Français]

M. Angelo Iacono: Merci, monsieur Adams.

Monsieur Kingston, voulez-vous ajouter quelque chose?

• (1245)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Iacono.

[Traduction]

Merci beaucoup, monsieur Adams.

[Français]

Nous allons maintenant passer à M. Barsalou-Duval.

Monsieur Barsalou-Duval, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Xavier Barsalou-Duval: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Kingston.

Tout à l'heure, je vous ai demandé ce qu'on pourrait faire pour qu'il y ait plus de véhicules électriques chez les concessionnaires et que l'électrification s'accélère. Vous m'avez répondu qu'il devait y avoir une augmentation de la demande.

À ce sujet, j'ai des choses à vous dire. Dernièrement, j'ai communiqué avec deux compagnies différentes parce que je voulais acquérir un véhicule électrique. J'en voulais un. J'étais prêt à l'essayer et à l'acheter. Or j'ai obtenu la même réponse de deux compagnies différentes, à savoir qu'elles ne prenaient plus de commandes et que c'était complet. Il y a des véhicules dont le prix n'a même pas été annoncé, mais dont on dit qu'ils sont déjà tous vendus. J'ai de la difficulté à croire cela.

Dès qu'on allume la télévision, tout ce qu'on voit, c'est de la publicité sur les automobiles électriques. Pourtant, lorsqu'on veut en acquérir une et qu'on fait un appel à cette fin, on nous dit qu'il n'y en a pas. S'il n'y a pas d'autos électriques, les gens vont acheter autre chose et la demande va se déplacer.

Le problème ne se situe-t-il pas là? Est-ce que j'ai tout faux?

Je vous pose de nouveau la question: que peut-on faire pour qu'il y ait des autos électriques chez les concessionnaires?

[Traduction]

M. Brian Kingston: Je vous remercie de poser la question.

Il y a deux ou trois choses à noter. Tout d'abord, si l'on examine l'ensemble du parc automobile, on constate que seulement 0,2 % de tous les véhicules sont électriques. L'an dernier, les ventes ont été de 5,6 %, alors oui, nous constatons un intérêt accru en raison de tous les nouveaux véhicules que les constructeurs automobiles mettent sur le marché, mais nous sommes loin d'une adoption et d'une acceptation généralisées.

Le prix de transaction moyen des véhicules électriques est nettement plus élevé que celui d'un véhicule à essence, et nous devons donc faire davantage pour que cette transition profite à tous. Nous sommes très loin d'être... Même un taux d'adoption de 20 % représentera un défi de taille si nous ne mettons pas en place des mesures incitatives qui conviennent à tous les Canadiens, ainsi qu'une infrastructure de recharge plus importante.

[Français]

M. Xavier Barsalou-Duval: J'aimerais vous poser une dernière question.

Vous nous demandez d'augmenter les subventions pour les autos électriques, mais vous ne répondez pas à la demande. Logiquement,

une hausse des subventions entraînerait une augmentation de la demande.

Pourquoi nous demandez-vous d'accroître les subventions si, déjà, vous ne répondez pas à la demande?

[Traduction]

M. Brian Kingston: Nous nous trouvons actuellement dans une situation temporaire d'approvisionnement provisoire due à des forces mondiales qui ne dépendent pas du Canada, à savoir une pénurie de semi-conducteurs.

La réglementation des ventes dans un environnement où nous n'avons pas atteint les niveaux de production d'avant la COVID ne réglera pas les problèmes d'inventaire. Il faut y remédier. C'est temporaire et c'est transitoire, et vous verrez une augmentation des stocks de véhicules lorsque la production reviendra aux niveaux d'avant la COVID. C'est la clé, et à ce moment-là, nous devons...

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kingston.

[Français]

Merci beaucoup, monsieur Barsalou-Duval.

[Traduction]

Monsieur Bachrach, la parole est à vous. Vous avez deux minutes et demie.

M. Taylor Bachrach: Merci, monsieur le président.

Je me contenterai de dire qu'il est frustrant d'entendre la réticence des constructeurs automobiles. J'espère sincèrement que le gouvernement fédéral tiendra sa promesse de mettre en place des obligations de production pour que ces véhicules soient mis en circulation et que les gens puissent les acheter.

J'aimerais adresser mes prochaines questions à M. Miller, qui est assis et écoute patiemment tous ces témoignages sur les véhicules électriques, qui ne sont probablement pas très pertinents pour le port de Vancouver, même si je sais qu'il s'agit d'une porte d'entrée importante pour les véhicules importés et exportés.

Ma question porte sur l'agrandissement du terminal 2 de Roberts Bank. Il s'agit d'un agrandissement très controversé dans l'estuaire de la plus importante rivière à saumon sauvage de la Colombie-Britannique. Il y a eu une proposition de développement industriel dans l'estuaire de la rivière Skeena, la deuxième rivière à saumon sauvage en importance de la Colombie-Britannique, et elle a également suscité une grande opposition. Dans le cas du Fraser, nous avons déjà vu 70 % de l'estuaire touché par l'industrialisation. Nous avons de gros problèmes en ce qui concerne les épaulards, le saumon sauvage et toutes ces choses. Je crois savoir que les scientifiques ont exprimé de sérieuses inquiétudes quant à cet agrandissement.

Le port a promis de compenser les répercussions sur l'habitat en construisant un nouvel habitat ailleurs, mais nous savons que cette approche est très problématique. De fait, en 2016, une étude a révélé que, parmi les autres initiatives visant à compenser la perte d'habitat dans l'estuaire du Fraser, seulement 30 % d'entre elles ont fonctionné sur le plan écologique au fil du temps. Même dans ces exemples, le nombre d'espèces indigènes avait beaucoup diminué.

Dans ce contexte, comment pouvons-nous croire que le plan que le port a présenté pour cet agrandissement n'aura pas de graves conséquences sur des choses comme les oiseaux migrateurs, les oiseaux de rivage, les épaulards, le saumon quinnat et les autres espèces qui ont été mises en évidence, compte tenu de la situation dans laquelle se trouve cet écosystème vital?

• (1250)

M. David Miller: Le groupe d'experts qui a examiné le projet et les données scientifiques était tout à fait convaincu que, avec les conditions appropriées, ce projet pouvait en fait aller de l'avant sans causer ce genre de dommages. Selon l'intervention la plus récente du ministère des Pêches et des Océans, on était maintenant à l'aise avec le fait que, en ce qui concerne les épaulards et le saumon, l'approche adoptée et les conditions en place suffisent pour nous permettre d'aller de l'avant avec le projet sans entraîner le genre de risques dont vous parlez.

Nous avons également une longue histoire en matière de construction de nouveaux habitats. Nous avons une longue expérience dans ce domaine et, en général, nous avons connu beaucoup de succès.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Miller, et merci beaucoup, monsieur Bachrach.

Nous avons ensuite M. Jeneroux, qui attend patiemment.

Avant de donner la parole à M. Jeneroux, j'aimerais juste dire, monsieur Kingston, que je sais que vous devrez vous arrêter ici. Nous vous remercions de votre présence ici aujourd'hui. Au nom du Comité, un grand merci.

Monsieur Jeneroux, la parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

M. Matt Jeneroux (Edmonton Riverbend, PCC): Merci, monsieur le président.

Zut, toutes mes questions s'adressaient à M. Kingston. Je suppose que je vais les changer à la volée.

Monsieur Paterson, vous avez parlé un peu de ce que j'allais demander à M. Kingston. Il a parlé un peu d'une direction fédérale concernant ce à quoi ressemblerait la chaîne d'approvisionnement. Je suis curieux de savoir si vous avez peut-être une idée à ce sujet, comme vous êtes l'un de ses membres.

Vous avez aussi fait quelques commentaires sur les répercussions à la frontière. J'espère que vous pourrez nous faire part de ce que vous savez ou de ce que sont ces histoires réelles, et pas nécessairement du point de vue de l'expédition. Il souhaitait une augmentation du personnel à la frontière. Quelle est la situation en ce moment?

M. Adams pourra probablement nous en dire plus à ce sujet également.

M. David Paterson: Très rapidement, je pense que M. Kingston a raison de dire que nous devons anticiper les choses et avoir un

leadership clair dans différents domaines. Ces questions sont complexes. Cela revient à des problèmes de conducteurs qui étirent au maximum le temps de production lorsqu'ils se retrouvent bloqués. Nous avons besoin d'infrastructures comme le pont Gordie Howe.

Nous devons nous assurer de soutenir nos formidables travailleurs frontaliers. Je vous le dis, quand je pense aux solutions qu'ils nous ont aidés à mettre en place pour faire passer les véhicules à la frontière lorsqu'elle était bloquée, ce sont mes héros. Ils sont incroyables. Ils ont juste besoin de notre soutien. Nous devons vraiment nous assurer de continuer d'aligner certains des meilleurs processus de planification douanière au monde pour les industries à fort volume comme le secteur automobile.

Nous avons les outils nécessaires. Nous disposons de personnes très intelligentes. Je pense que nous devons simplement maintenir l'alignement entre les administrations et nous assurer, en tant qu'associé minoritaire du secteur automobile, qui ne représente qu'un dixième de l'industrie, que nous nous engageons à être à l'avant-garde pour veiller à ce qu'il n'y ait pas de blocages.

M. Matt Jeneroux: Monsieur Adams, je vais peut-être vous demander de commenter également. À quoi cela ressemble-t-il, alors? S'agit-il simplement d'affecter un plus grand nombre d'agents de l'ASFC à la frontière? Faut-il une meilleure rationalisation de ce qui se passe en ce moment? Quelques exemples seraient utiles pour le Comité.

M. David Adams: Je pense que les activités de prédédouanement sont toujours bonnes. S'assurer à l'avance que nous savons ce qui arrive à la frontière permet de franchir la frontière plus rapidement. C'est une activité qui mérite peut-être plus d'attention qu'elle n'en a reçue jusqu'ici. De plus, vous avez raison de dire que l'augmentation du personnel à la frontière est essentielle.

Vous parliez également de la chaîne d'approvisionnement en général, monsieur Jeneroux. Je pense qu'une partie de cette question se résume à un effort en matière de transport de marchandises. Comme M. Paterson l'a dit, tout tient à la pénurie de chauffeurs que nous connaissons en ce moment. Tout le monde se bat pour trouver des chauffeurs pouvant transporter des produits, quels qu'ils soient. Nous nous battons constamment pour nous assurer d'avoir les chauffeurs nécessaires pour transporter les marchandises des ports vers l'intérieur du pays.

M. Matt Jeneroux: Merci.

Monsieur le président, c'est bon pour moi. Je vais céder le reste de mon temps.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Jeneroux.

Au nom de tout le Comité, j'aimerais remercier nos témoins de leur témoignage aujourd'hui.

Sur ce, la séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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