

Federal Pre-Budget Submission
FOR THE 2018 FEDERAL BUDGET



August 2017

(voir version française à la page 8)

Facing the Challenges of Electric Vehicle Deployment in Canada

Executive Summary

Electric Mobility Canada (EMC) is pleased to present its recommendations to the House of Commons Standing Committee on Finance, for 2018. EMC is the only national organization dedicated exclusively to the promotion of electric transportation in all modes of land transportation, representing the complete value chain of this industry.

Canada is committed to reducing its greenhouse gas emissions, and to developing a Canada-wide strategy to increasing the number of zero emission vehicles (ZEVs)¹ on its roads. Based on EMC's *Roadmap for Accelerating the Deployment of Electric Vehicles in Canada (2016 to 2020)*², the members of EMC identified the following as Canada's top priorities for increasing EV uptake in 2018:

A) to raise public awareness

By implementing a national outreach campaign, and a web portal serving as a one-stop-shop, and increasing the quantity and the quality of the electric vehicle (EV) experience, establishing EV showcases including mobile showcases, and developing dealership/sales centres and salesperson training, while launching test drive programs.

B) to reduce the cost of ownership of an EV by offering federal incentives

For the consumer : exempting EVs from the Goods and Services Tax (GST)

For corporate fleets: reducing the fiscal charge for employees

For federal government fleets: adding budgets for the purchase of EVs.

The budget required to implement these measures in 2018 is \$99.5M.

¹ ZEVs refer to Plug-in Hybrid Electric Vehicles (PHEVs), Battery Electric Vehicles (BEVs) and Fuel Cell Electric Vehicles (FCEVs).

² See EMC's *Roadmap for Accelerating the Deployment of Electric Vehicles in Canada (2016 to 2020)* at https://emc-mec.ca/wp-content/uploads/EMC-EV-Roadmap_Final-Report.pdf

Facing the Challenges of Electric Vehicle Deployment in Canada

Context

As part of the Vancouver declaration to reduce Canada's greenhouse gas emissions, First Ministers agreed to an ambitious target of a 30% reduction below 2005 levels by 2030. The resulting Pan-Canadian Framework on Clean Growth and Climate Change (PCF) is comprised of strategies to facilitate the transition towards this target, including a mutation of our transportation sector to low-carbon. The PCF outlines the following commitment: "Federal, provincial, and territorial governments will work with industry and other stakeholders to develop a Canada-wide strategy for zero emission vehicles by 2018."

EMC welcomes this initiative and is collaborating to the design of the Canadian Zero Emission Vehicle Strategy by participating as an active member of the national advisory committee and most of the Expert Groups called to contribute to its conception.³

The current submission is based on the EMC's vast experience, its broad representation of industry members and on the priorities for 2018 expressed in the *Roadmap for Accelerating the Deployment of Electric Vehicles in Canada (2016 to 2020)*⁴ supported by NRCan.

Following the unveiling of EMC's Roadmap, the Federal Government announced that it was investing \$62.5M for 2016-2018, plus \$30M per year (2018-2022) for electric vehicles (EVs) and alternative transportation fuel infrastructure, including the initial deployment of EV Fast Chargers on national transportation corridors.

With three provincial governments investing in the electrification of transportation using financial incentives for EVs, home, workplace and public infrastructure, all stakeholders recognize that an immediate federal contribution is required to move the market from its early adopter stage to a mass market.

Longer range EVs are now being sold at more affordable prices, but the automotive industry is delivering these vehicles at a loss, thereby subsidizing the adoption of EVs. Educational

³ EMC delegated Experts to the Consumer Awareness and Education, Supply, Infrastructure readiness and Cost & Benefits Working Groups

⁴ Document available at https://emc-mec.ca/wp-content/uploads/EMC-EV-Roadmap_Final-Report.pdf

and promotional support remains minimal. As a result, the middle class cannot make the best choices when acquiring their new vehicle. Because price parity⁵ is not expected until 2025 (economies of scale permitting), the uptake of EVs remains slow with less than 1% of new vehicles sold in Canada in 2016 being an EV.

As in other leading countries, the support of the Canadian government is essential to accelerate the rate of adoption of EVs.

The Canadian Passenger Car Fleet

There are currently nearly 26 million vehicles on Canada's roads, with 8.5 million passenger cars. Plug-in Hybrid (PHEV) and Battery Electric Vehicle (BEV) registrations amount to around 30,000 vehicles, less than 1% of the Canadian fleet.

Total vehicle sales rose to 1,948,899 in 2016, including 661,102 passenger cars. PHEV and BEV sales for 2016 amounted to only 11,060 units, an increase of 56% over 2015, representing 1.7% of passenger cars annual sales. Quebec, Ontario and British Columbia, where financial incentives are available, accounted for 95% of these sales. In February 2016, the increase of the maximum incentive in Ontario, from \$8,500 to \$14,000, resulted in almost 100% increase of yearly EV sales, illustrating the significant influence of purchase rebate on EV sales.

The sale of EVs is most prevalent in the first of the three distinct segments for light vehicles in Canada:

- (1) Consumers
- (2) Commercial and corporate fleet
- (3) Government fleet

⁵ The point at which traditional fossil fueled cars and EVs sell for the same price

General Recommendations

Our recommendations are presented in order of importance relative to their potential for increasing the sales of EVs in 2018.

A. Raising Public Awareness

The average Canadian knows very little about EVs. Consumer awareness is the single most important prerequisite to consumer interest, and the eventual adoption of EVs. The Canadian government's support is required to overcome the initial awareness, education, and acceptance barriers that impede consumer adoption of EVs.

Recommendations:

- (1) Fund a national outreach campaign;
- (2) Establish a web portal serving as a one-stop-shop for information and resources concerning EVs;
- (3) Establish EV showcases including mobile showcases;
- (4) Develop and provide dealership/sales centres and salesperson training, recognition, and access to information programs;
- (5) Create EV mentors and ambassadors program; and
- (6) Launch test drive programs including short and extended programs with related car sharing and other projects.

These six actions are interrelated – they reinforce each other and will be most effective when implemented as a "*bundle*". The cost of these measures is \$25 M for 2018. EMC is uniquely qualified to take on the responsibility of developing, implementing, and managing all interrelated awareness activities.

B. A Federal Incentive for Each Segment

All participants in the EV industry have made significant investments to support this market since 2010. The purchase price of an EV is greater than that of a comparable conventional car by \$20K or more at current manufacturer suggested retail prices (MSRPs). Yet, OEMs are "*subsidizing*" EV sales, incurring considerable losses with each vehicle, generally more than

the value of most provincial incentives. Provincial governments in BC, Ontario and Quebec continue to invest significant amounts to electrify transportation. As a result, 95% of Canadian EV sales are occurring in those provinces. EMC members (including EV owner's clubs) have supported many outgoing activities. Utilities are increasingly busy promoting EVs and investing in their territories. EMC has been present with conferences, EV demonstrations, ride & drive events, etc.

Tangible support from the Federal Government is required to assert Canada's leadership on the international scene.⁶

The American government offers a US\$7,500 tax credit to EV buyers. With the contribution of some states, EV incentives can reach US \$12,000 for the purchase of EVs. The total amount of incentives plays a significant role in reducing the effective cost of ownership, therefore driving EV sales. An ICCT study shows that some of the states with the largest electric vehicle incentive have EV sales shares that are approximately 2–4 times the national average.

Because of these proven results, EMC believes that the involvement of the Federal Government by way of financial or fiscal incentives, is essential to increasing sales of EVs in Canada by a targeted approach for each of the three market segments.

For Canadian Consumers

- (7) EMC recommends that the Federal Government exempts EVs from the Goods and Services Taxes (GST) starting in 2018. The Canadian government should encourage all provinces to follow suit and remove provincial taxes as well. This is a simple, effective, and easily implemented measure. This measure has been identified as a priority by the Electric and Hydrogen vehicle advancement program (EHVAP) of the Ontario government.

The cost of this measure is estimated at \$50.0M for 2018.

In parallel, EMC proposes to develop a new measure inspired by the success of Energy Service Companies (ESCOs) in the energy efficiency area: the creating of Electric Vehicle Service Company (EVCO) that would finance the total cost of EV ownership.

⁶ As observed in *Norway, Netherlands, and China*

Statistics show that most Canadian vehicle buyers are purchasing their vehicle based on their ability to make monthly payments rather than the true cost of ownership. Currently, a full 35% of all new passenger cars sold in Canada are leased and 53% are financed by loans⁷. Only 12% of all new vehicles were entirely paid upon delivery in 2016. Most Canadians are more concerned with their monthly disbursement than with the true cost of owning a vehicle. Moreover according to the CAA, four in five Canadians under-estimate the cost of owning and operating a vehicle. The Canadian Black Book noted that depreciation is the greatest cost component. As a result, the creation of an EVCO, and its design, and management by a non-profit organization, such as EMC, with participation from all parties, would offer an all-in monthly fee for acquiring EVs merits the attention of the government of Canada. The support required in this case is limited to the funding of the startup costs and to providing loan guarantees to financial institutions for the portion of the financing that exceeds the car payments themselves.

- (8) EMC recommends that the Federal Government fund the cost of an EVCO, estimated at \$3.0M for 2018.

For Canadian Corporate Fleets

The removal of GST, HST or PST is irrelevant to corporate fleet operators. But the current taxation system of allocating a portion of the cost of ownership (the standby charge) to the employees as a taxable benefit acts as a deterrent for the adoption of EVs as the cost of EVs is generally higher than the cost of comparable conventional cars. The taxable benefit shifted to employees being higher, they prefer not to drive an EV.

- (9) EMC proposes that the Canadian government reduces the standby charge on EV to a level that is comparable to, or lower than that of a conventional vehicle in order to encourage their adoption.

The cost of this measure is estimated at \$8M per year.

⁷ Source : Desrosiers Automotive, 2017

For Federal Government Fleets - Leading by Example

Budget 2017 proposes to provide \$13.5 million over five years, starting in 2017–18, to Natural Resources Canada to provide expertise to other federal departments with respect to energy efficiency measures, including the best approaches to reduce or eliminate emissions from vehicle fleets.

- (10) EMC recommends an additional budget for the purchase of EVs by various departments at a rate of \$10,000 per vehicle. 1,350 EVs would replace fossil fuelled vehicles each year, at the end of the life of each conventional light duty vehicle, including light and medium duty trucks, whenever applicable. The purchase or lease of EVs should be mandated, with necessary budgets allocated accordingly.

The cost of this measure is estimated at \$13.5M for 2018.

Costing of Recommendations

Recommendations for the 2018 Federal Budget (in \$M)

Year	2018-2019	2019-2020	TOTAL
Raising Awareness			
Awareness campaign and EV Web portal	\$13.0	\$5.0	\$18.0
Other actions	\$12.0	\$20.0	\$32.0
Federal Incentive			
Reduction of taxable benefits to employees driving EVs	\$8.0	\$8.0	\$16.0
GST exemption ⁸	\$50.0	\$50.0	\$100.0
EVCO	\$3.0	\$2.5	\$5.5
Federal fleet - EV adoption	\$13.5	\$13.5	\$27.0
TOTAL	\$99.5	\$99.0	\$198.5

Conclusion

The industry and provinces are planning to invest more than \$100 million in 2017. With its 10 recommendations, EMC is convinced that the support of the Federal Government to partake in the important endeavour will bring concrete results.

⁸ For a maximum of 25,000 EVs/year, at an estimated \$2,000/EV.

Consultations fédérales pré-budgétaires
POUR LE BUDGET FÉDÉRAL 2018



Août 2017

Relever les défis en vue d'accélérer le déploiement des véhicules électriques au Canada

Sommaire exécutif

Mobilité électrique Canada (MÉC) a le plaisir de présenter ses recommandations au Comité permanent des finances pour le budget 2018. MÉC est la seule organisation nationale dédiée exclusivement à la promotion du transport électrique au Canada sous toutes ses formes et représente l'ensemble de la chaîne de valeur de l'industrie.

Le Canada s'est engagé à réduire ses émissions de gaz à effet de serre (GES) et d'établir une stratégie pancanadienne pour augmenter le nombre de véhicules zéro émission (VZE)¹ sur ses routes. En se basant sur la Feuille de route sur l'accélération du déploiement des véhicules électriques au Canada (2016-2020), les membres de MÉC ont identifié les recommandations prioritaires suivantes pour stimuler le marché du VÉ pour 2018²:

A) Sensibiliser et éduquer le grand public

En mettant sur pied une campagne nationale de sensibilisation et de communication, un portail web servant de guichet unique, et augmentant la quantité et la qualité de l'expérience sur les véhicules électriques (VÉ), en organisant des vitrines sur les VÉ dont des vitrines mobiles, en développant des formations pour les concessionnaires, et en lançant un programme d'essais routiers.

B) Réduire le coût de possession d'un VÉ en offrant un incitatif fiscal fédéral

Pour les consommateurs: abolir la taxe de vente sur les produits et services (TPS).

Pour les flottes corporatives: réduire les frais fiscaux pour droit d'usage d'une automobile pour les employés.

Pour les flottes gouvernementales: ajouter des budgets pour l'achat de VÉ.

Le budget pour implanter ces mesures en 2018 est de 99,5 M\$.

¹ Le terme "VZE" comprend les véhicules électriques rechargeables, les véhicules électriques à batterie et les véhicules à hydrogène.

² Voir la Feuille de route sur l'accélération du déploiement des véhicules électriques au Canada (2016-2020) au http://emc-mec.ca/wp-content/uploads/Feuille-de-route-MEC_rapport-final.pdf

Relever les défis en vue d'accélérer le déploiement des véhicules électriques au Canada

Mise en contexte

Dans la Déclaration de Vancouver visant à réduire les émissions de gaz à effets de serre au Canada, les premiers ministres se sont fixé un objectif audacieux de réduction de 30 % sous les niveaux d'émissions de 2005 d'ici 2030. Le Cadre pancanadien sur la croissance propre et les changements climatiques propose aux gouvernements une série de nouvelles mesures pour atteindre cette cible, y compris une mutation du secteur des transports vers de faibles émissions. Pour encourager cette mesure, le Cadre pancanadien inclut cet engagement : « Les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux collaboreront avec l'industrie et avec d'autres intervenants en vue d'élaborer une stratégie pancanadienne relativement aux véhicules zéro émission d'ici 2018. »

MÉC accueille favorablement cette initiative, et collabore à la conception de la stratégie relative aux véhicules zéro émission en tant que membre actif du groupe consultatif national et en siégeant ou étant représenté sur la plupart des groupes d'experts.³

Nos propositions incluses dans ce document témoignent de la vaste expérience de MÉC et reflètent les priorités de nos membres pour 2018, lesquels sont issues de tous les secteurs de l'industrie. Elles sont également basées sur les recommandations de la Feuille de route de MÉC pour accélérer le déploiement des véhicules électriques au Canada (2016-2020)⁴ ayant reçu l'appui de RNCan.

À la suite du lancement de la Feuille de route de MÉC, le gouvernement fédéral a annoncé des investissements de 62,5 M\$ en 2016-2018, ainsi que 30 M\$ par an (2018-2022) pour les VÉ et véhicules à carburant de remplacement, dont le déploiement d'un réseau initial de bornes de recharge rapide le long de principaux corridors routiers du pays.

Bien qu'uniquement trois gouvernements provinciaux investissent actuellement dans l'électrification des transports au moyen d'incitatifs financiers pour les VÉ et les bornes de recharge résidentielles, au travail et publiques, tous les intervenants reconnaissent qu'une

³ MÉC participe aux groupes d'expert suivants : sensibilisation du public, disponibilité des véhicules, coûts et avantages pour les propriétaires, et infrastructures.

⁴ Document disponible au : https://emc-mec.ca/wp-content/uploads/Feuille-de-route-MEC_rapport-final.pdf

contribution fédérale immédiate et à long terme est nécessaire pour passer d'un marché d'acheteurs précoces à un marché de masse.

Des VÉ offrant une autonomie plus grande à un prix plus abordable se vendent maintenant au Canada. Malgré cela, les fabricants vendent ces véhicules à perte subventionnant ainsi l'adoption des VÉ. Les outils éducatifs et promotionnels sont par ailleurs minimaux. Ainsi, la classe moyenne canadienne ne fait pas le meilleur choix environnemental quand vient le temps de se procurer un nouveau véhicule. Puisque la parité⁵ n'est pas attendue avant 2025 (en calculant les économies d'échelle), la croissance du marché du VÉ demeure lente représentant moins de 1% des ventes de nouveaux véhicules au Canada en 2016.

À l'instar d'autres pays chefs de file en électrification des transports, le soutien du gouvernement canadien est essentiel pour accélérer le taux d'adoption des VÉ.

La flotte de voitures particulières au Canada

Il y a actuellement 26 millions de véhicules sur les routes au Canada, dont environ 8,5 millions de voitures pour particuliers. De ce nombre, on compte environ 30 000 voitures hybrides rechargeables et véhicules électriques à batterie, soit moins de 1% de la flotte au pays.

Les ventes de véhicules ont atteint 1 948 899 en 2016, dont 661 102 voitures particulières. Pour la même année, 11 060 VÉ ont été vendus, soit une hausse de 56% par rapport à 2015. Ces ventes représentent 1,7% des ventes annuelles de voitures particulières. Le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique, qui offrent des rabais à l'achat, sont responsables de 95% de ces ventes. En février 2016 en Ontario, l'augmentation de l'incitatif maximum est passé de 8 500\$ à 14 000\$, ce qui a causé une hausse de près de 100% des ventes de VÉ annuelles. Ce phénomène démontre l'influence importante des incitatifs à l'achat sur les ventes.

Il existe trois segments distincts pour les véhicules légers au pays:

- (1) Consommateurs
- (2) Flottes commerciales et corporatives
- (3) Flottes gouvernementales

⁵ Point où les voitures à essence se vendront au même prix que les VÉ.

Recommandations générales

Nos recommandations sont présentées en ordre d'importance quant à leur potentiel pour faire augmenter les ventes de VÉ en 2018.

A) Sensibiliser et éduquer le grand public

Le Canadien moyen s'y connaît très peu en matière de VÉ. La sensibilisation du consommateur est le prérequis le plus important qui soit pour susciter l'intérêt du consommateur et éventuellement l'inciter à adopter un VÉ. Le support du gouvernement canadien est requis pour abolir les barrières actuelles relatives à l'acceptation, la sensibilisation et l'éducation qui entravent l'adoption de VÉ.

Recommandations :

- (1) Financer une campagne nationale de sensibilisation
- (2) Établir un portail web servant de guichet unique pour obtenir information et ressources sur les VÉ
- (3) Organiser des vitrines sur les VÉ, dont des vitrines mobiles
- (4) Développer des formations et permettre l'accès à l'information aux concessionnaires, aux points de vente et vendeurs
- (5) Créer des programmes de mentorat et d'ambassadeurs VÉ
- (6) Lancer un programme d'essais routiers comprenant des programmes de courte et longue durée, et une offre de VÉ pour l'autopartage et autres aspects.

Ces six actions sont reliées. Elles seront plus efficaces si elles sont implantées parallèlement. Le coût de ces mesures est estimé à 25,0 M\$ pour 2018. MÉC est en position unique pour prendre en charge la responsabilité du développement, de l'implantation et de la gestion de ces activités de sensibilisation.

B) Un incitatif fédéral pour chaque segment du marché

Toutes les parties prenantes de l'industrie du VÉ ont fait d'importants investissements pour soutenir ce marché en croissance depuis 2010. Le prix d'achat d'un VÉ est plus élevé de 20 000\$ ou plus que celui d'une voiture à essence comparable (en se basant sur le prix de détail suggéré par le fabricant). Malgré cela, les fabricants « subventionnent » les ventes de

VÉ en essayant des pertes considérables pour chaque VÉ vendu, des pertes dépassant la valeur de la plupart des incitatifs provinciaux dans la plupart des cas. Les gouvernements provinciaux de la C.-B., de l'Ontario et du Québec poursuivent leurs investissements importants en électrification du transport. C'est pourquoi ces trois provinces sont responsables de 95% des ventes de VÉ au Canada. Les membres de MÉC (dont des associations de conducteurs de VÉ de partout au pays) ont supporté diverses activités et sont dédiés à la croissance de l'électrification des transports. Les services publics sont de plus en plus axés sur la promotion des VÉ dans leurs territoires respectifs. MÉC a été présent partout au Canada par le biais de conférences, de démonstrations de VÉ, d'essais routiers et plus encore.

Un soutien solide du gouvernement fédéral est requis pour affirmer le leadership canadien sur la scène internationale.⁶

Le gouvernement américain offre un crédit d'impôt fédéral de 7500\$ US à tous les acheteurs de VÉ. Avec la contribution de certains états, les incitatifs financiers peuvent atteindre jusqu'à 12 000 \$US à l'achat d'un VÉ. Le montant total des incitatifs jouent un rôle important pour réduire le coût à l'achat de même que pour stimuler les ventes de VÉ. Une étude du International Council on Clean Transportation (ICCT) démontre que certains des états avec les incitatifs les plus élevés affichent des parts de marché de la vente de VÉ qui soient 2 à 4 fois plus importantes que la moyenne nationale.

En se basant sur ces résultats éprouvés, MÉC croit que l'implication du gouvernement fédéral, par le biais d'un programme d'incitatifs fiscaux ou financiers, est essentiel pour augmenter les ventes de VÉ au pays. C'est pourquoi MÉC propose une approche ciblée pour chacun des trois principaux segments des voitures particulières.

⁶ Tel qu'observé en Norvège, aux Pays-Bas et en Chine.

Pour les consommateurs canadiens

(7) MÉC recommande que le gouvernement fédéral abolisse la taxe sur les produits et services (TPS) sur les ventes de VÉ dans son prochain budget. Le gouvernement devrait encourager toutes les provinces à suivre son exemple et à annuler également la taxe provinciale. Il s'agirait là d'une mesure simple, efficace et facile à implanter. Cette mesure a été identifiée comme prioritaire par le gouvernement ontarien dans le cadre de son programme pour l'avancement des véhicules électriques et à hydrogène (EHVAP).

Le coût de cette mesure est estimé à 50,0 M\$ pour 2018.

En parallèle à cette exemption de TPS, MÉC propose de mettre sur pied une nouvelle mesure inspirée du succès des sociétés de services énergétiques (ESCO) dans le domaine de l'efficacité énergétique : la création d'une société de services pour véhicules électriques (EVCO) qui financerait le coût total de possession.

En effet, les statistiques montrent que plusieurs consommateurs canadiens achètent leur véhicule en se basant sur leur capacité à effectuer les paiements mensuels plutôt qu'en analysant le véritable coût total de possession du véhicule. Au Canada, 35% des nouvelles voitures particulières vendues au Canada sont des locations et 53% sont financés par des prêts.⁷ En 2016, seulement 12% de tous les nouveaux véhicules ont été entièrement payés à l'achat. La plupart des Canadiens en voie de se procurer une nouvelle voiture se soucient plus de leurs paiements mensuels que du coût réel du véhicule. De plus, selon le CAA, quatre Canadiens sur cinq sous-estiment le coût de possession et d'entretien d'un véhicule. Le Guide canadien des voitures d'occasion (Canadian Black Book) note également que la dépréciation est l'élément le plus important à tenir en compte. Ainsi, la création, conception et gestion d'une EVCO par une organisation à but non lucratif comme MÉC, avec la participation de tous les partenaires, qui présenterait les frais mensuels tout inclus d'un VÉ, mérite l'attention du gouvernement fédéral. Ce soutien nécessaire est limité au financement de coûts de démarrage et aux garanties de prêts aux institutions financières pour tout ce qui concerne les financements au-delà des paiements automobiles mêmes.

⁷ Source : Desrosiers Automotive, 2017

(8) MÉC recommande que le gouvernement fédéral supporte le coût de cette mesure, estimé à 3,0 M\$ pour 2018.

Pour les flottes corporatives canadiennes

L'abolition de la TPS, TVH ou TVP est sans impact pour les responsables de flottes corporatives. Le système actuel permettant d'allouer une portion du coût de possession (frais pour droit d'usage d'une automobile) aux employés à titre d'avantage social imposable est contre-productif pour l'adoption des VÉ, car le coût à l'achat d'un VÉ est généralement plus élevé. L'avantage social imposable transféré aux employés étant plus élevé dans le cas d'un VÉ, les responsables de flottes préfèrent ne pas opter pour de telles voitures.

(9) MÉC propose que le gouvernement canadien réduise les frais pour droit d'usage d'une automobile pour les VÉ à un niveau comparable, ou inférieur à celui d'un véhicule conventionnel, en vue de stimuler leur adoption.

Le coût de cette mesure est estimé à 8 M\$/année.

Pour les flottes gouvernementales

Le budget 2017 propose de fournir 13,5 M\$ sur cinq ans, à compter de 2017-18, à Ressources naturelles Canada pour rendre accessible aux organismes fédéraux des mesures en matière d'efficacité énergétique, dont les meilleures approches pour réduire ou éliminer les émissions des flottes de véhicules.

(10) MÉC recommande un budget additionnel pour l'achat de VÉ au sein de différents organismes gouvernementaux à hauteur de 10 000\$ par véhicule. 1350 véhicules remplaceraient les véhicules à essence dans la flotte gouvernementale à chaque année. MÉC recommande que chaque véhicule léger du gouvernement, incluant les camions légers et moyens, devrait systématiquement être remplacé à leur fin de vie utile par un véhicule à zéro émission si applicable. Les budgets nécessaires devraient être alloués en conséquence.

Coûts des recommandations

Recommandations pour le budget fédéral 2018 (en M\$)

Année	2018-2019	2019-2020	TOTAL
Sensibilisation et éducation			
Campagne de sensibilisation et portail web	13,0 \$	5,0 \$	18,0 \$
Autres actions	12,0 \$	20,0 \$	32,0 \$
Incitatif fédéral			
Exemption de la TPS ⁸	50,0\$	50,0 \$	100,00 \$
Réduction des avantages fiscaux (frais pour droit d'usage)	8,0 \$	8,0 \$	16,0 \$
EVCO	3,0 \$	2,5 \$	5,5 \$
Flottes gov. fédérales – Adoption des VÉ	13,5 \$	13,5 \$	27,0 \$
Total	99,5 \$	99,0 \$	198,5 \$

Conclusion

L'industrie et les provinces prévoient investir plus 100 M\$ dans le marché canadien du VÉ en 2017, et ce montant sera en croissance pour 2018. Avec ses 10 recommandations, MÉC demeure convaincue que le soutien du gouvernement fédéral à cet effort important générera des résultats concrets.

⁸ Pour un maximum de 25 000 VE/année à raison d'environ 2000\$/VÉ.