



# Électrifier le transport scolaire

Fiche technique - Élections 2019

---

## Électrifier le transport scolaire

- Le transport scolaire est particulièrement propice à l'électrification :
  - Horaires et fréquences qui permettent la recharge,
  - Circuits d'autobus relativement courts.
- L'autonomie des autobus scolaires électriques pouvant atteindre 150 km, elle est suffisante pour couvrir en toute sécurité plus de 90% des circuits;
- Il y a environ 8 000 autobus scolaires au Québec; 35 000 au Canada;
- Remplacer 90% des autobus scolaires québécois au diesel par des véhicules électriques entraînerait des réductions d'environ 2,37 millions de tonnes de GES, soit l'équivalent de 32 000 voitures à essence.
- Le faire à la grandeur du Canada équivaldrait à retirer plus de 100 000 voitures de la route.
- Les autobus scolaires électriques coûtent beaucoup moins cher à opérer que les autobus traditionnels au diesel mais coûtent presque deux fois plus à l'achat.

## Payant pour le Québec

- Contrairement à l'Ontario, dont l'industrie repose largement sur la fabrication d'automobiles à essence, le Québec se spécialise dans la fabrication de matériel de transport en commun: autobus, autocars, trains, tramways, métros;
- Pendant plusieurs années, l'entreprise Lion de Saint-Jérôme a été la seule au Canada à offrir des autobus scolaires tout-électriques. Depuis un mois, une deuxième entreprise au Canada offre de tels véhicules: les autobus Girardin de Drummondville.
- Choisir les autobus scolaires électriques, c'est choisir une option 100% québécoise.

## Un programme québécois intéressant mais insuffisant

- En 2015, le gouvernement du Québec a mis en place un programme pour inciter les transporteurs scolaires à électrifier leur flotte:
  - La subvention peut atteindre 125 000\$ par autobus, selon le modèle, ce qui couvre la quasi-totalité du surcoût à l'achat. ;
  - Le programme québécois est financé à même les économies de carburant que le gouvernement estime faire sur la durée de vie utile d'un autobus scolaire (15 ans);
- Le programme québécois ramène le coût d'achat d'un autobus électrique au même niveau que les autobus au diesel, mais ne lui procure aucun avantage

dans un contexte où les frais de carburant ne sont pas assumés par le transporteur mais refilés au client (essentiellement les commissions scolaires);

- De plus, le programme ne vise pas à accélérer le remplacement de la flotte;
- Résultat: seulement 70 autobus scolaires électriques circulent sur les routes québécoises, les transporteurs scolaires continuent à acheter majoritairement des véhicules à essence et le gouvernement du Québec n'a dépensé que 8M\$ sur les 30M\$ qu'il avait prévus pour son programme.
- Même en tenant compte des incitatifs actuels, acheter un autobus électrique n'est toujours pas plus financièrement avantageux pour les transporteurs scolaires, majoritairement privés, qu'acheter un autobus au diesel.
- À l'extérieur du Québec, il n'existe aucun incitatif semblable.
- C'est en Californie plutôt qu'au Québec ou au Canada que les autobus Lion ont décroché leur plus important contrat en 2019, pour la livraison de 200 autobus.

### **Proposition du Bloc Québécois**

- Le Bloc Québécois propose la mise en place d'un incitatif fédéral à l'achat d'autobus électriques par les transporteurs scolaire:
  - Offrir une garantie permettant aux transporteurs d'emprunter au taux du gouvernement du Canada pour l'achat d'autobus électriques;
  - Assumer pendant 5 ans les intérêts liés ces emprunts;
  - La garantie fédérale permettrait aux transporteurs d'accélérer le remplacement de leur flotte d'autobus sans augmenter leur ratio d'endettement;
  - Elle s'ajoute aux mesures annoncées dans la mise à jour économique de l'automne 2018 et prévoyant l'amortissement immédiat pour le matériel roulant écoénergétique, ce qui procure une réduction d'impôt.
- S'ajoutant aux incitatifs qui existent déjà au Québec, elle rendrait l'achat d'autobus électriques nettement plus intéressant que l'achat de véhicules à essence.
- Objectif: que les autobus scolaires électriques représentent 50% des nouveaux achats d'ici 5 ans et 75% d'ici dix ans, contre moins de 1% actuellement;