

Transcription du balado



Ce que vous ignorez : Un plan d'affaires pour la planète – Lion Électrique

Vous écoutez une baladodiffusion *HSBC Discussons affaires*. Voyez comment HSBC aide des entreprises comme la vôtre à tirer parti d'une vaste gamme de solutions bancaires pour maximiser leur succès. Merci de nous écouter.

Angie Hall

Bienvenue dans la série *Ce que vous ignorez*, qui met en vedette une entreprise canadienne à chaque épisode pour comprendre la recette de sa croissance et de sa prospérité dans cet environnement unique. Joignez-vous à nous pour découvrir des idées et des exemples et en savoir plus sur les partenariats que HSBC établit avec ces entreprises afin de les aider à atteindre des objectifs à la hauteur de leurs ambitions. Je suis Angie Hall, votre animatrice, également responsable en chef du financement durable pour les services aux entreprises à la Banque HSBC Canada. Aujourd'hui, je reçois Marc Bédard, fondateur et chef de la direction de Lion Électrique. Lion Électrique est un manufacturier innovant de véhicules à zéro émission. L'entreprise conçoit et produit des poids lourds 100 % électriques, des camions urbains de classe 5 à 8 et des autobus et minibus tout électriques pour le transport scolaire, adapté et collectif. Elle conçoit, fabrique et assemble toutes les composantes de ses véhicules, y compris le châssis, le bloc-pile, la cabine et le groupe motopropulseur. Lion est un équipementier de premier plan dans le domaine de l'électrification du transport lourd sur route en Amérique du Nord. Dans cet épisode, nous allons explorer la conviction profonde de Lion, selon laquelle l'électrification des véhicules est un catalyseur majeur de l'amélioration de notre société, notre environnement et notre qualité de vie. Merci d'être avec nous aujourd'hui, Marc.

Marc

Merci à vous, Angie, de me recevoir.

Angie Hall

Avec toutes les bonnes nouvelles qui arrivent pour Lion, il est facile de croire que son succès a été instantané. Mais je sais que vous et votre équipe avez travaillé d'arrache-pied depuis plus de dix ans pour l'obtenir. Alors, pour commencer : pouvez-vous nous en dire un peu plus sur l'histoire de l'entreprise et comment vous en êtes arrivé au stade où vous vous trouvez actuellement?

Marc

Oui, absolument. Tout d'abord, c'est un plaisir d'être avec vous ce matin. Certaines personnes disent effectivement que Lion est un succès instantané. Mais ça n'est pas le cas. Ce que nous vivons aujourd'hui est le fruit de 13 ans de travail. Parfois, son histoire ressemble à certaines analyses de rentabilité trop pensées. Et cela ne vient pas de la clientèle. Nous faisons cela depuis si longtemps; nous avons examiné le gaz naturel comprimé ou liquéfié, le propane, les piles à combustible – toutes ces technologies – et nous avons pris la décision, en 2010, de ne faire que de l'électrique. Et quand je dis « électrique », cela signifie que tout est conçu spécialement pour l'énergie électrique. Nous ne croyons pas aux transformations et aux mises à niveau, et nous ne faisons pas d'hybrides. Aucun des deux. L'orientation ne date pas d'hier, mais nous nous en réjouissons encore. C'est probablement la principale raison pour laquelle nous en sommes là actuellement.

Angie Hall

C'est très intéressant, car je suis certaine que beaucoup de nos auditrices et auditeurs savent que les transports sont l'une des plus grandes sources de pollution de l'air au Canada; ils représentent le quart, environ, de nos émissions de gaz à effet de serre totales, et cela s'apparente aux chiffres des États-Unis également. La bonne nouvelle est la hausse de l'adoption des véhicules électriques. Néanmoins, parmi les véhicules les plus polluants, on retrouve les véhicules utilisés à des fins professionnelles. Je suis donc curieuse de connaître votre vision de la situation actuelle, notamment à l'aune de la décision que vous avez prise en 2010. Ainsi que les attentes et besoins dont vous fait part votre clientèle pour les 5 à 10 prochaines années.

Marc

D'accord, c'est une excellente question. Il est plus que rassurant de savoir que le changement est en marche et qu'il s'opère au moment même où nous nous parlons. Nous le constatons dans le dialogue que nous avons avec notre clientèle, dialogue qui s'accélère nettement à l'heure actuelle. Pas juste avec notre clientèle, d'ailleurs : les gouvernements du monde entier s'engagent à atteindre la carboneutralité, avec des objectifs très ambitieux. Beaucoup d'annonces ont été faites pour les prochaines décennies aux États-Unis, notamment par les gouverneurs de certains États, et c'est la même chose au Canada. M. Trudeau a pris des engagements majeurs il y a quelques mois; les provinces aussi. Beaucoup d'argent est désormais investi dans ce but. Selon nous, c'est la voie à suivre. Vous l'avez dit en introduction. Nous construisons des camions et des autobus électriques, qui peuvent parcourir 400 km avec une seule charge. Nous estimons qu'actuellement, quiconque envisage un transport de marchandises sur route de moins de 400 km devrait opter pour l'électrique. Il n'y a désormais plus aucune raison de ne pas le faire pour la plupart des transporteurs. Nous sommes donc fiers de voir que la clientèle pense comme nous, et que les gouvernements l'appuient en ce sens. C'est plus que réjouissant.

Angie Hall

On entend souvent parler du prix initial des véhicules électriques. J'aimerais vous entendre sur le coût de possession total et sur les innovations qui rendent les véhicules de Lion non seulement verts, mais aussi commercialement viables.

Marc

En effet, le coût de possession total est un élément clé. Angie, vous avez absolument raison. Le prix d'achat des autobus et camions électriques est élevé. Mais il ne faut pas regarder uniquement les coûts initiaux; il faut tenir compte de l'ensemble, qui inclut le coût de l'énergie, ainsi que l'entretien. Or dans la plupart des cas, à l'heure actuelle, le coût de possession total plaide très en faveur, en moyenne, des véhicules électriques. Ils peuvent faire économiser 80 % de la facture énergétique, selon la province ou l'État dans lequel vous vous trouvez, et environ 60 % des frais d'entretien. Donc le coût de possession total est lui aussi une bonne nouvelle. Vous voulez en savoir plus sur les innovations? Nous en avons connu tellement ces 13 dernières années! L'une d'entre elles a trait aux matériaux que nous utilisons. C'est avec cette innovation que nous avons commencé en 2008. Nous utilisons beaucoup de matériaux composites, qui allègent les autobus et les camions et les rendent résistants à la rouille. Il y a eu plus de 100 innovations tout au début, et il nous a fallu environ trois ans pour les commercialiser. Après cela, quand nous avons choisi de passer à l'électrique, la grande décision que nous avons prise, comme je le disais précédemment, c'est que tout ce que nous allions produire serait conçu spécifiquement pour l'énergie électrique. À 100 %. Des véhicules électriques, pas d'hybrides, seulement 1 ou 2 % de véhicules électriques. Nous ne faisons aucun compromis, telles des transformations de véhicules existants. Nous avons aussi développé en grande partie des technologies comme le système de gestion de la batterie (BMS) et le système de gestion thermique de la batterie (BTM), que nous utilisons dans nos batteries. C'est l'une des raisons, avec toutes les données que nous avons pu recueillir au fil de ces années, pour lesquelles notre technologie est à la fine pointe, au moment où nous nous parlons; il est impossible de rattraper le retard en la matière. En effet, si vous commencez seulement maintenant à travailler sur ces technologies, il vous faudra de nombreuses années pour atteindre le niveau actuel. Alors que chez Lion, nous les appliquons dans des autobus et des camions électriques depuis plus de 10 ans déjà.

Angie Hall

La décision de passer au tout électrique en 2010 semble avoir été un choix incroyablement audacieux de la part de l'équipe. Pouvez-vous nous ramener à la table de gestion et aux conversations qui ont eu lieu à l'époque? Je me demande quel type de répercussions environnementales vous pensiez avoir à la suite d'une telle décision, et quelle était la saveur de ces conversations.

Marc

Oh! mon dieu. Peut-être qu'en 2010, quand nous avons pris cette décision, nous passions tout simplement pour une bande de fous. La plupart des gens ne connaissaient pas Tesla, alors que j'en parlais déjà à l'époque. Vous vous rappelez probablement où en était Tesla en 2010; rien à voir avec la situation actuelle. Nous analysions tout : le diesel, le gaz naturel comprimé ou liquéfié, le propane, l'hydrogène et, bien sûr, l'électricité. Dès 2010, il nous est apparu que l'électricité serait la gagnante. Autrement dit, nous pensions que s'il n'y avait qu'une seule gagnante, à long terme, ce serait l'électricité. Mais à court terme, nous savions qu'il faudrait que de nombreuses années avant qu'elle soit reconnue comme telle. Aujourd'hui, cependant, il est évident que le marché migre vers les véhicules électriques, et l'une des choses qui a fait avancer Lion dans les années 2010, c'est notre percée avec les autobus scolaires. Pour Jimmy et moi, il était hors de question de faire asseoir nos enfants dans des autobus au diesel. Je sais que nous en fabriquons, au début – car il fallait bien payer les factures. Nous gérons beaucoup d'autres innovations également. Et quand vous suivez une

démarche sérieuse pour faire quelque chose de bien dans l'électrique, attendez-vous à consacrer beaucoup d'années, comme 5, 6 ou 7 ans, pour construire un rail et un autobus spéciaux. Mais je ne voulais plus voir ces autobus au diesel, et je voulais m'assurer que nos enfants cesseraient de respirer ces vapeurs de diesel – pas seulement celles du diesel, d'ailleurs, mais aussi les vapeurs de propane, qui sont du pareil au même. Nous voulions essentiellement réinventer le transport moyen et lourd. Le changement était tout naturel pour nous. Mais quand nous avons pris la décision en 2010, vous avez absolument raison, elle a semblé très ambitieuse. Avec le recul, nous en sommes ravis. Parce qu'il y a tellement de choses que nous avons faites depuis; plus de 13 millions de km sur la route. Nous avons tellement appris que nous en sommes fiers.

Angie Hall

Cette idée d'autobus scolaires sans émissions à proximité des enfants du monde entier éveille un sentiment auquel chacune et chacun peuvent s'identifier, vraiment. Je sais même qu'il y a un groupe d'écolières et écoliers ici, en C.-B., qui font pression sur leur municipalité pour qu'elle adopte des autobus électriques. Cet élan est tout simplement incroyable. Si l'on regarde le carnet de commandes, la division des autobus scolaires se porte très bien, et la demande de camions est en croissance. Par conséquent, je me pose la question suivante : envisagez-vous d'offrir de nouveaux produits ou allez-vous vous concentrer sur ce que vous avez déjà mis en marché?

Marc

Les autobus scolaires demeurent notre fer de lance pour les prochaines années encore. Mais nous avons décidé de produire des camions électriques. Si vous regardez en dessous d'un autobus scolaire ou d'un autobus scolaire électrique, vous verrez un châssis que l'on appelle « classe 7 ». Passer de cet autobus scolaire électrique à un camion conçu spécialement pour l'électrique nous a pris cinq ou six ans, parce que nous n'avons pas emprunté de raccourcis, mais c'était un enchaînement naturel pour nous. Vous avez mentionné tout à l'heure la quantité de GES engendrée par le camionnage lourd, et c'était totalement pertinent. C'est une excellente chose ce que nous faisons pour les enfants. Mais nous devons aussi nous soucier de la société dans son ensemble. Nous avons donc décidé d'investir beaucoup de temps, de ressources et d'argent dans les camions électriques. Nous en sommes là. Des camions électriques de classe 5, plus 6, plus 7, plus 8. Et quand vous évaluez la totalité du marché potentiel de ces camions électriques avec 400 km d'autonomie, eh bien, elle est immense. On pensait que la majeure partie de la clientèle opérerait pour les camions électriques d'ici quelques années. C'est un immense pas en avant pour la société. Nous appliquons la même réflexion, celle que nous avons eue pour les autobus scolaires, aux camions. Parmi les camions que nous mettons en marché, il y a les camions frigorifiques, mais aussi le camion-nacelle, que nous vendons aux services publics. Qu'est-ce qui est plus naturel pour un fabricant d'électricité que d'utiliser des camions électriques? Ces camions fonctionnent non seulement avec une énergie bonne pour l'environnement, mais ils sont aussi silencieux. Oui, silencieux. Vous vous rappelez probablement la dernière fois qu'un camion-nacelle a travaillé près de chez vous et que vous avez dû entendre le ralenti de son moteur diesel pendant des heures... Pour nous, encore une fois, ça n'a aucun sens. Même chose pour les camions à ordures. Ils sont totalement silencieux eux aussi. Tous ces camions qui peuplent notre quotidien seront bientôt électriques. Chez Lion, nous offrons déjà une palette de ces nouveaux camions, y compris le camion à ordures et le camion-nacelle.

Angie Hall

Vous tenez un point intéressant. Quand on parle de pollution de l'air, on pense toujours aux émissions de gaz à effet de serre, qui constituent évidemment une part cruciale du problème que vos produits aident à résoudre. Mais la pollution sonore est aussi une plaie. Quand je pense à nos centres urbains et aux conséquences non seulement pour la qualité de vie des personnes, mais aussi pour l'environnement naturel, il y a un avantage énorme à éradiquer la pollution sonore. Il est important de le souligner. Avec tous ces produits qui arrivent sur le marché, le besoin d'accroître la production est évident. Je sais que votre entreprise a annoncé une nouvelle usine à Joliet en Illinois, et que le projet a l'air d'aller bon train. Expliquez-moi comment il s'inscrit dans vos plans d'expansion commerciale.

Marc

Oui, je le répète, c'est une grosse décision que nous avons prise il y a de nombreuses années, et nous fabriquons actuellement du côté canadien. Notre démarche est très simple : il s'agit de produire les autobus et les camions dans le pays où ils seront vendus. Jusqu'à présent, nous produisons au Canada pour le marché canadien déjà établi ainsi que pour le marché états-unien. Mais il faut tenir compte des subventions : des fonds publics sont investis actuellement au Canada, aux échelons provinciaux et fédéral, mais aussi aux États-Unis, au niveau fédéral et par les États, les comtés et les villes. Il ne fait aucun doute dans notre esprit que nous devons produire du côté états-unien. Et nous sommes fiers de commencer à le faire dès le second semestre de l'année prochaine. Vous avez mentionné notre choix de l'Illinois, État dans lequel nous allons construire notre usine. En fait, l'usine est déjà construite à 25 %; la coquille du bâtiment est déjà debout. C'est passionnant. Nous serons propriétaires de ce bâtiment au cours des prochains mois. Nous avons déjà entamé la dotation en personnel. Des membres de l'équipe de l'usine de Montréal partiront travailler aux États-Unis quelques années. Vous savez, ce sera une très grande usine, avec une capacité de production de 20 000 unités par an. Nous y fabriquerons tous les modèles de Lion qui seront vendus aux États-Unis. C'est-à-dire le Lion 567, huit camions, ainsi que tous les autobus scolaires et autres concernés. C'est une installation de grande envergure, une usine de 900 000 pi². Ce sera même la plus grande usine entièrement vouée à l'électrique en matière de transport moyen et lourd. Nous sommes en ébullition! Cela démontre notre sérieux, Angie, dans la manière dont nous pénétrons ce marché, en nous assurant que l'ensemble de la clientèle qui souhaite utiliser des camions et autobus électriques pourra s'en procurer en temps voulu. Par conséquent, la capacité de production totale de Lion sera de 20 000 unités aux États-Unis et de 2 500 unités au Canada, soit presque 23 000 unités en tout. Je suis impatient de voir ça.

Angie Hall

Je dois admettre que c'est un développement captivant, sur fond de décisions de gestion audacieuses. J'aurais également des questions sur votre décision d'être propriétaire de la chaîne d'approvisionnement et l'annonce récente de construire une usine de fabrication de batteries et un centre d'innovation ici, au Canada. Évidemment, je place cela dans le contexte des problèmes de chaîne d'approvisionnement que nous connaissons à cause de la pandémie. Quelle sera l'importance de ces installations pour l'approvisionnement de Lion et la solidité de sa stratégie?

Marc

Votre question est très pertinente. Ces installations nous conféreront un avantage considérable. Sans même mentionner l'intégration verticale. Ce sera une pièce maîtresse de notre jeu. Le fait de nous

approprié la fabrication de nos batteries comporte toutes sortes d'avantages. Bien sûr, en étant intégrés verticalement, nous sommes moins exposés aux diverses fluctuations du marché mondial des batteries. Ces fluctuations incluent la pénurie potentielle de batteries que nous connaissons actuellement. De plus, il faut tenir compte de l'accélération prévue du marché des véhicules électriques : nous voulons être certains d'avoir suffisamment de batteries pour tous les véhicules que nous allons produire. Cette usine qui verra le jour bientôt sera très proche de celle que nous avons à Montréal actuellement. À Mirabel, la capacité de fabrication est de 5 gigawattheures (GWh). Pour vous donner une idée, 5 GWh est une puissance électrique suffisante pour alimenter jusqu'à 14 000 véhicules électriques de Lion. En résumé, nous investissons massivement, mais cela nous donnera le contrôle de la chaîne d'approvisionnement. Il faut se rappeler, aussi, que nous produisons nos propres batteries depuis de nombreuses années. Depuis les débuts, en fait, quand nous vendions nos autobus électriques en 2016. Ce qui se passe actuellement, c'est que nous passons au niveau supérieur, et ce niveau requiert une très grande capacité de production. Nous allons également garder la maîtrise de la conception des batteries. Quand on sait que nous sommes toujours à la recherche du poids et de l'équilibre parfaits dans tous nos véhicules, on comprend que c'est la manière d'y parvenir. Nous voulons également rester capables de maximiser le nombre de kilowattheures (kWh) que nous mettons dans nos véhicules. C'est ce que recherchent les exploitants. Donc, pour toutes ces raisons, nous avons décidé d'investir dans nos propres batteries.

Angie Hall

Ces 13 dernières années de recherche et développement ont vraiment porté fruit. C'est fascinant de voir toutes ces réalisations se concrétiser en même temps. Je bifurque un peu ici, mais j'aimerais connaître votre vision du rôle du secteur financier dans le soutien d'entreprises comme Lion pour amener notre économie à la carboneutralité.

Marc

Tout est en évolution en ce moment. Le mot « finance » doit changer lui aussi. Vous vous souvenez, au début de notre entretien, quand nous avons parlé du coût d'acquisition élevé des véhicules électriques? Vous avez absolument raison de nous amener sur ce terrain. Les besoins bancaires sont différents également. Puisque le coût initial est élevé, il est évident que les prêts accordés par les banques doivent être ajustés en conséquence. Il faut aussi comprendre qu'il y a une hausse du coût initial au début, puis des économies substantielles au fil des années, avec des économies réalisées sur l'énergie et l'entretien. Tout cela fait que le coût total de possession est très bon. Et que les banques doivent adapter leurs produits financiers à la réalité des produits électriques, autrement dit à un coût initial supérieur au début et, la plupart du temps, un plus long terme. On constate que le terme moyen dans le domaine est de l'ordre de cinq ans. Mais maintenant, on voit des termes de sept à huit ans. C'est ce que recherchent les exploitants. Un délai de remboursement moins serré, pour avoir le temps de récupérer le coût initial supplémentaire. Les exploitants souhaitent cela. J'en profiterai pour mentionner que l'infrastructure de recharge doit aussi être financée. Certaines banques proposent désormais le financement du véhicule et de l'infrastructure de recharge. On pourrait considérer qu'il y a une borne de recharge par véhicule, laquelle serait prise en compte dans le produit de financement mis sur le marché par les banques. Certaines institutions financières pensent déjà ainsi. Mais elles sont très peu nombreuses. Je pense que les banques doivent s'adapter pour en arriver à offrir la même

facilité de financement que celle dont jouissent les exploitants de flotte au diesel. Il faudrait qu'il en soit de même pour les véhicules électriques dorénavant.

Angie Hall

Je sais que vous avez une entente plutôt novatrice avec notre équipe de financement d'équipement. Mais dites-moi, comment Lion en est-elle venue à choisir HSBC? Et à l'avenir, comment voyez-vous le soutien de HSBC à votre croissance?

Marc

Il est clair que HSBC a une longueur d'avance. Or nous ne formons des partenariats qu'avec des leaders. Quand je parlais des changements qui doivent être apportés aux produits financiers, eh bien, nous les voyons chez HSBC. Et je crois que le but de HSBC est exactement le même que celui de notre clientèle. De notre côté, nous nous efforçons de rendre la transition électrique le plus douce possible pour cette dernière. Pour Lion, cela signifie l'exploitation d'un véhicule qui inclut l'infrastructure de recharge, que notre groupe Lion Énergie peut prendre en charge, mais aussi le financement des produits. Nous avons donc des options de financement très attrayantes, et de très bonnes options avec HSBC.

Angie Hall

Formidable. Je pense que bon nombre de nos clientes et clients et des personnes qui nous écoutent seront intéressés d'entendre cela de votre part. Et je sais que ces dernières années, l'engagement des pouvoirs publics en faveur du développement durable et l'attention portée au rôle des entreprises ont augmenté de façon spectaculaire. C'est un sujet que nous avons effleuré aujourd'hui. Que diriez-vous à une entreprise qui se trouve actuellement au stade où vous étiez en 2010, et qui envisage un virage audacieux en matière de développement durable?

Marc

Je lui dirais beaucoup de choses, Angie, je crois. Mais la première qui me vient à l'esprit est la spécialisation; on ne peut pas être concentré sur ce que l'on fait si l'on offre toutes sortes de technologies. Certaines personnes disent que des entreprises en ont un peu trop sur la planche, parce qu'elles offrent un peu de tout, alors qu'on ne peut pas exceller dans tout. C'est l'une des raisons pour lesquelles à Lion, nous avons décidé de nous concentrer sur l'électricité. Je pense que la spécialisation est vraiment la voie à suivre. Le temps est aussi une donnée importante. Les gens cherchent à implanter des camions et des autobus électriques dans les plus brefs délais. Ils les veulent maintenant. Donc je pense que la question du temps comptera, en parallèle de celle de la spécialisation. J'en reviens à l'importance d'éviter l'éparpillement : on ne peut pas tout faire. C'est vrai sur le plan de la technologie, mais aussi sur celui des types de produits que l'on veut mettre sur le marché. Chaque jour ou presque, nous recevons des appels de personnes qui nous demandent de faire des automobiles, des motoneiges, des bateaux, etc. électriques. D'autres entreprises le font déjà, et c'est très bien ainsi. Nous, nous avons décidé d'axer notre travail sur les autobus et les camions de poids moyens et poids lourds électriques. C'est notre domaine, et nous allons continuer de nous y consacrer. La spécialisation devrait être le maître mot pour toutes ces entreprises.

Angie Hall

Je pense que c'est aussi un excellent mot de la fin avec lequel conclure aujourd'hui. Merci, Marc, d'avoir pris le temps de discuter avec nous.

Marc

Merci à vous, Angie, pour votre accueil.

Angie Hall

L'innovation est au cœur de la résolution de problèmes mondiaux parmi les plus pressants. Et Lion Électrique est un fantastique exemple de la manière dont les nouvelles idées, assorties d'actions audacieuses, peuvent concourir à la création d'entreprises durables. Les efforts de Lion pour favoriser la transition vers des véhicules tout électriques contribueront nettement à l'amélioration de notre environnement, notre société et notre qualité de vie en général. Ils s'inscrivent dans un plan génial pour les transports; c'est un plan d'affaires pour la planète. Vous avez écouté une émission spéciale de *Ce que vous ignorez*. *Ce que vous ignorez* est une série de balados où l'on s'entretient avec les responsables d'entreprises canadiennes dynamiques et passionnantes afin de comprendre leur parcours unique et l'aide que leur apporte HSBC en chemin. Pour en savoir plus sur ce que vous avez entendu aujourd'hui, visitez le site [Business.hsbc.ca](https://www.business.hsbc.ca).

Merci d'avoir été des nôtres pour *HSBC Discussons affaires*. Pour en savoir plus sur ce que vous avez entendu aujourd'hui, Veuillez visiter le site [Business.hsbc.com](https://www.business.hsbc.com)

Écouter le balado en anglais :

