

ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-TROISIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

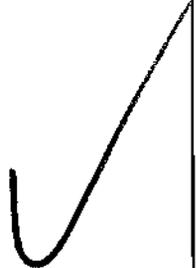
Étude de la proposition tarifaire
d'Hydro-Québec pour l'année 1988 (1)

Le mardi 15 mars 1988 - No 1

Président : M. Pierre Lorrain

QUÉBEC

*voir la
05-07-88*



Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Organisation des travaux	CET- 1
Déclarations d'ouverture	CET- 1
M. John Ciaccia	CET- 1
M. Christian Claveau	CET- 4
Exposé d'Hydro-Québec	
M. Guy Coulombe	CET- 8
Mme Lucie Bertrand	CET- 9
Période de questions	CET-12
Plan d'équipement	CET-12
Retombées économiques des investissements	CET-12
Devancement des travaux et emplois créés	CET-14
Renforcement de Manic 5	CET-18
Nouvelles conventions comptables	CET-21
Gestion des réservoirs	CET-22
Vente de l'énergie excédentaire	CET-24
Environnement	CET-30
Consultations et études d'impact	CET-30
Contribution d'Hydro-Québec à la protection de l'environnement	CET-35
BPC et autres contaminants	CET-40
Utilisation rationnelle de l'énergie	CET-43
Marchés internes	CET-43
Ventes d'électricité excédentaire	CET-44
Ventes d'électricité régulière	CET-47
Consommation domestique et agricole	CET-53
Pannes sur le territoire québécois	CET-55
Marchés externes	CET-61
Stratégie d'exportation	CET-61
Financement des phases II et III de la Baie James	CET-63
Taux de rendement sur les contrats d'exportation	CET-68
Impact des exportations sur la facture d'électricité	CET-71
Levée de la limite de capacité des interconnexions	CET-72

Autres intervenants

M. Jean-Pierre Charbonneau, président
M. Jean-Paul Théorêt, président suppléant

M. Ghislain Maltais
M. Jean-Guy Parent
M. Lawrence Cannon
M. Guy Rivard
M. Damien Héту

- * M. Benoît Michel, Hydro-Québec
- * M. Paul-F. Tremblay, idem
- * M. André Mercier, idem
- * M. Maurice Huppé, idem
- * M. Jacques Finet, idem
- * M. Jacques Guevremont, idem
- * M. Daniel Dubeau, idem
- * M. Jean-Pierre Léveillé, idem
- * M. Claude Boivin, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mardi 15 mars 1988

Étude de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1988

(Dix heures neuf minutes)

Le Président (M. Charbonneau): À l'ordre, s'il vous plaît!

La commission de l'économie et du travail entreprend ce matin l'étude de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1988.

Organisation des travaux

Je voudrais, d'abord, souhaiter la bienvenue à la direction, ainsi qu'aux employés d'Hydro-Québec qui sont ici et m'excuser auprès de vous, mesdames, messieurs, pour la salle que nous avons à notre disposition pour ces deux jours; c'est indépendant de la volonté des membres de la commission. Il semble qu'il y ait un spectacle de télévision qui soit plus prioritaire que la présentation d'Hydro-Québec, au salon rouge. Alors, nous serons obligés de nous contenter de ces lieux, ce qui veut dire que j'ai autorisé ce matin que, contrairement à la règle, les gens puissent assister debout, à la condition expresse que cela se fasse dans l'ordre et le silence. C'est évident qu'à cause de la nature des lieux on ne pourra pas permettre du va-et-vient et du brouhaha qui ferait qu'on ne s'entendrait plus dans la salle. Je demanderais un peu de collaboration à tous ceux qui sont contraints d'assister aux travaux de la commission debout dans la salle. Je pourrais vous suggérer de faire une rotation si le coeur vous en dit.

Pour le reste, il y aurait également, à l'égard de l'acceptation de l'enregistrement pour les reportages de la télévision, une entente qui ferait que les remarques préliminaires du ministre, ainsi que celles du critique de l'Opposition, le député d'Ungava, et la présentation préliminaire d'Hydro-Québec pourront être filmées et enregistrées au niveau sonore. Par la suite, les règles de reportage seront les mêmes, c'est-à-dire qu'il y aura possibilité d'enregistrement de film, mais pas de son. Alors, à moins qu'il n'y ait des questions préliminaires de la part des membres de la commission, on va immédiatement engager nos travaux. Je sais qu'il n'y a pas de remplacements; alors, notre secrétaire intérimaire ne pourra pas prendre la parole ce matin.

Déclarations d'ouverture

Sans plus tarder, je vais demander au ministre de l'Énergie et des Ressources de faire sa présentation.

M. John Ciaccia

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Chers collègues, membres de cette commission, mesdames et messieurs, les travaux de cette commission parlementaire sont généralement un événement attendu. Cependant, cette année, le plan de

développement d'Hydro-Québec prend une importance particulière à la suite de l'annonce faite par le premier ministre, M. Robert Bourassa, du début de la phase II de la Baie James. C'est là un tournant marquant et j'aurai l'occasion de revenir sur cette question.

Mais, d'abord, je voudrais rappeler qu'Hydro-Québec, qui gère l'une de nos principales ressources naturelles, est la plus importante société d'État du Québec. C'est un de nos premiers leviers économiques et elle est devenue l'une des principales sociétés canadiennes en termes d'actifs et d'employés. Ses décisions ont des impacts à plusieurs niveaux. Elles touchent notre sécurité énergétique, notre développement économique, nos entreprises et l'ensemble des familles québécoises. On comprendra donc que son action doit être encadrée par des orientations et des décisions du gouvernement. Cet encadrement est, d'ailleurs, prévu à la loi constitutive d'Hydro-Québec. De plus, l'importance des mandats confiés à Hydro-Québec nécessite qu'elle demeure une organisation forte et efficace.

À cet égard, je m'en voudrais de ne pas souligner l'apport précieux fourni par le président d'Hydro-Québec au cours des dernières années. M. Coulombe, votre travail acharné, votre maîtrise des dossiers complexes, votre sens de la direction et votre esprit de décision ont permis à Hydro-Québec de traverser des années difficiles. Qu'il me soit permis de rappeler le début des années quatre-vingt, alors que la crise économique provoquait une chute de la demande et une détérioration de la situation financière d'Hydro-Québec. Votre action énergique a su alors imprimer un virage essentiel à la gestion interne de l'entreprise et au développement de ses marchés. Je voudrais, M. Coulombe, au nom du gouvernement (et, je crois, de toute l'Assemblée nationale) vous remercier de votre contribution exceptionnelle au développement d'Hydro-Québec et, conséquemment, à celui de la collectivité québécoise.

Par ailleurs, je voudrais souligner la qualité de la présentation du plan de développement qui nous permettra de discuter avec clarté des principaux enjeux qui nous sont proposés cette année. Le gouvernement aura à évaluer ce plan en fonction d'attentes qui sont toujours élevées à l'endroit d'Hydro-Québec. En fait, nos attentes et nos préoccupations sont à la mesure de l'importance d'Hydro-Québec dans notre société.

Avant de vous faire part de ces attentes et de ces préoccupations et pour situer leur contexte, je voudrais parler de l'importance d'Hydro-Québec. Prenons quelques instants pour regarder sa position dans notre bilan énergétique, son support aux entreprises du Québec, le service essentiel qu'elle offre aux consommateurs et l'importance de la taille de cette entreprise.

En 1971, l'électricité représentait 19 % de

la consommation énergétique totale. Maintenant, elle répond à 42 % de nos besoins en énergie. C'est une bonne chose. En effet, grâce à ce mouvement, notre sécurité énergétique est plus forte que jamais. L'électricité a rejoint le pétrole comme première source d'énergie au Québec. En 1986, l'électricité répondait à 56 % des besoins en énergie du secteur résidentiel, à 45 % des besoins du secteur commercial et à 57 % des besoins du secteur industriel.

Dans le seul secteur industriel, Hydro-Québec fournit de l'électricité à plus de 13 000 entreprises de toute nature et de toute taille, réparties dans toutes les régions du Québec. Ces entreprises comptent sur une électricité disponible, fiable et compétitive pour assurer leurs opérations. Elles ont, d'ailleurs, utilisé, en 1987, 42 000 000 000 de kWh d'électricité régulière.

L'énergie, peu importe sa forme, est un facteur de production critique pour plusieurs entreprises. Permettez-moi de rappeler que nos industries orientées vers la transformation des ressources naturelles sont exigeantes en termes d'énergie. Ainsi, pour chaque dollar de valeur ajoutée dans le processus de production, jusqu'à 0, 20 \$ sont dépensés sur la facture énergétique. Or, ces entreprises représentent 50 % de l'emploi de l'industrie manufacturière localisée à l'extérieur de la région de Montréal. La présence de l'électricité contribue à une concurrence bénéfique entre les formes d'énergie et ce, dans le meilleur intérêt des entreprises.

Enfin, qui n'est pas abonné à Hydro-Québec? En fait, ses services rejoignent plus de 2 900 000 abonnés à travers un réseau de transport et de distribution qui atteint 140 000 kilomètres. Au total, en 1987, Hydro-Québec a vendu 111 000 000 000 de kWh au Québec. C'est le plus gros détenteur industriel d'actifs du Québec, soit 32 000 000 000 \$. Il fournit plus de 18 000 emplois permanents. Il est, en conséquence, le deuxième employeur industriel.

Ce que je retiens de toutes ces statistiques, c'est que la place d'Hydro-Québec en matière de fourniture d'énergie est plus forte que jamais. Je constate aussi que la grande taille de cette société influence notre vie économique et sociale. Ceci confirme la responsabilité du gouvernement dont j'aimerais maintenant exprimer certaines attentes et certaines préoccupations.

Le développement économique est, aujourd'hui encore, une des principales attentes du gouvernement par rapport à l'action d'Hydro-Québec. Ce souci de développement économique est, d'ailleurs, la marque de commerce de notre gouvernement. Nous avons été élus précisément dans cette perspective et notre action doit tendre à procurer aux Québécois une meilleure vie grâce au progrès économique. En effet, l'impact d'Hydro-Québec sur l'économie québécoise peut être plus ou moins important selon les orientations que le gouvernement lui donne. À titre d'exemple, pendant les travaux de la Baie James I, Hydro-Québec effectuait 20 % des

investissements totaux au Québec. Une fois ces travaux terminés, Hydro-Québec ne comptait que pour 10 % de ces investissements. Cette différence représente des milliers d'emplois et une activité économique importante.

Il est clair qu'avec la demande interne croissante les travaux à la Baie James auraient repris éventuellement. Cependant, avec une politique d'exportation d'électricité, ces travaux peuvent être et ont été devancés. C'est là le résultat d'orientations gouvernementales qui se reflètent aujourd'hui dans le plan de développement d'Hydro-Québec.

Les décisions du gouvernement ont donc un impact considérable sur les activités d'Hydro-Québec et sur le développement économique du Québec. C'est pourquoi, dès le début de son mandat, le gouvernement a exprimé sa conviction face aux opportunités offertes par le développement des marchés externes. C'est dans le plan de développement présenté en 1986 que cet objectif fut clairement identifié. Si on s'en souvient, dans le plan de développement de 1985, il n'y avait pas de date prévue pour la mise en chantier de barrages, quoiqu'il faut dire qu'Hydro-Québec avait identifié les possibilités et exprimait le vœu de faire des études sur les exportations d'électricité. En 1986, dans le plan de développement, le scénario de référence prévoyait que LG 1 devait être mise en chantier en 1987-1998, LA 1 en l'an 2001 et Brisay en l'an 2002. Ce plan a été discuté avec les gens de mon ministère et Hydro-Québec et on a communiqué nos préoccupations à Hydro-Québec en ce qui concernait la croissance de la demande interne, ainsi que nos prévisions et notre préoccupation avec les exportations d'électricité. Notre ministère a travaillé en étroite collaboration avec Hydro-Québec.

De plus, nous avons aussi insisté sur d'autres avenues de développement économique: identifier, de nouvelles possibilités technologiques, exploiter l'expertise technique d'Hydro-Québec et redéfinir les programmes industriels d'une manière plus agressive afin de favoriser davantage la création d'emplois.

Il va de soi que ces objectifs doivent être poursuivis dans le respect de la qualité de vie des Québécois. Ainsi, pour la première fois, Hydro-Québec rend publics, avec son plan de développement, une image prospective des équipements de production et de transport devant être installés d'ici à l'an 2004, de même qu'un document exposant la démarche de l'entreprise aux fins de protection de l'environnement. Cet effet correspond bien à la volonté du gouvernement d'intégrer les dimensions environnementales et économiques des projets dans une planification à long terme.

Bien que nous soyons satisfaits de cette initiative, il n'en demeure pas moins qu'on souhaite toujours demeurer sur le qui-vive. On peut toujours se demander: Qu'est-ce qu'on peut faire de plus dans un monde toujours en évolu-

tion? Que pouvons-nous faire, par exemple, pour une politique industrielle, pour une politique tarifaire qui suscitera la création de nouvelles industries, l'expansion des industries existantes et la création d'emplois? Dans cette perspective, le contexte que créera l'accord sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis ouvre la voie vers de nouveaux défis. Nos exportations d'électricité vers les États-Unis seront facilitées. Par ailleurs, nos entreprises seront appelées à être plus compétitives que jamais.

Bien que de nouvelles possibilités seront offertes aux entreprises de transformation de ressources naturelles, ces industries demeurent énergivores. Comme elles sont principalement localisées dans des régions périphériques, nous avons donc là une occasion de stimuler des économies en général fragiles. Hydro-Québec n'a-t-elle pas là un rôle à jouer? Je pense tout particulièrement à la stratégie d'Hydro-Québec vis-à-vis de l'énergie excédentaire qui nous amène certaines inquiétudes. Hydro-Québec propose d'éliminer complètement la vente d'électricité excédentaire au Québec d'ici à l'an 1991.

Or, l'industrie des pâtes et papiers sera sérieusement affectée par cette politique d'Hydro-Québec. De celle-ci dépendent 225 000 emplois surtout situés en régions, ainsi que des exportations de 4 000 000 000 \$. Le prix de l'énergie est un facteur déterminant dans le coût de production de cette industrie. Il semble qu'elle sera obligée, selon les représentations qu'elle nous a faites, d'effectuer des investissements majeurs pour se convertir au gaz naturel. Est-ce dans l'intérêt du Québec et d'Hydro-Québec d'aller dans cette direction? Est-ce que la politique de surplus d'électricité qui nous a aidés à développer notre secteur industriel et à attirer des investissements au Québec doit être complètement abandonnée? Ce sont des questions que nous allons aborder durant cette commission parlementaire.

Du point de vue strictement corporatif, je comprends Hydro-Québec, mais il me semble qu'il faille distinguer entre l'objectif d'une saine gestion financière qu'on doit faire nôtre et le choix des moyens pour y arriver. Il faut maintenir un équilibre entre, d'une part, les actions corporatives d'Hydro-Québec qui visent à augmenter ou à maximiser les profits et, d'autre part, les exigences du développement économique, et ceci est l'une des responsabilités du gouvernement.

Nos attentes vis-à-vis d'Hydro-Québec ne sont pas limitées au développement économique. En effet, je garde toujours à l'esprit le fait qu'Hydro-Québec fournit un bien essentiel à la population. Il faut s'assurer que tous et chacun sur le territoire du Québec aient un accès facile et économique à cette forme d'énergie. C'est pourquoi je porterai une attention particulière au cours de cette commission parlementaire à la qualité du service qu'offre Hydro-Québec.

Enfin, je suis particulièrement sensible à

l'impact sur notre société des gestes que pose Hydro-Québec. Ces impacts sont multiples et ils affectent toute la population. Aussi, lorsque les décisions d'Hydro-Québec débouchent sur des enjeux de société, le gouvernement a la responsabilité de mettre ces enjeux et ces orientations en perspective. Ai-je besoin de rappeler, par exemple, le problème de la sous-traitance? Au cours des deux prochains jours, nous aurons l'occasion de revenir sur les orientations d'Hydro-Québec et nous discuterons aussi des moyens qu'elle entend utiliser.

Afin d'exploiter au maximum le potentiel hydroélectrique du Québec, le gouvernement a décidé, en 1963, de créer un monopole. De cette façon, on voulait s'assurer que tous les citoyens du Québec aient accès au même service, au même prix. Ceci a favorisé le développement d'une entreprise de grande dimension pouvant réaliser des aménagements hydroélectriques majeurs au profit des Québécois.

Cette approche s'est révélée bonne puisque Hydro-Québec est devenue un actif remarquable. Elle a développé de nombreux sites et dispose maintenant d'une puissance installée de quelque 24 500 mégawatts. Sa taille et son effet d'entraînement sur la société ne peuvent donc être ignorés.

Cette décision politique, entérinée par une vaste majorité de Québécois, doit toujours servir d'éclairage aux relations d'Hydro-Québec avec le gouvernement du Québec. Cette perspective doit demeurer la toile de fond lorsqu'il est question du plan de développement et de toute l'orientation future d'Hydro-Québec. Cependant, le gouvernement, en conférant un statut de monopole à Hydro-Québec, l'a soustraite à la concurrence et à ses effets bénéfiques sur la gestion et sur les prix. Il importe donc au gouvernement que les moyens pris par Hydro-Québec pour atteindre ses objectifs soient compatibles avec l'intérêt public qui a présidé à sa création.

L'examen des moyens consiste, entre autres, à prendre en considération les ressources affectées à la poursuite des objectifs, ainsi qu'à examiner les hausses tarifaires demandées. C'est dans cet esprit que nous examinerons les questions sur la croissance des charges d'exploitation de l'entreprise. Elles augmentent à un rythme qui correspond à presque plus que le double du taux de l'inflation. Une économie de 1 % sur les charges d'exploitation représente près de 13 000 000 \$, ce qui n'est pas négligeable comparé à la hausse tarifaire proposée par Hydro-Québec. Les hausses tarifaires demandées par Hydro-Québec ont suscité de vives réactions. J'ai déjà indiqué à Hydro-Québec que je veux discuter avec elle de différents scénarios.

Cette ouverture sur la gestion d'Hydro-Québec m'amène à aborder sa gestion financière. À ce sujet, je tiens à dire publiquement que j'appuie, évidemment, une gestion responsable. En ce sens, je soutiens les objectifs des gestionnaires d'Hydro-Québec d'asseoir la société sur

une position financière saine. Hydro-Québec, je le répète, gère des actifs de 32 000 000 000 \$. Il s'agit d'un des plus grands employeurs du secteur industriel. Sa présence influence toute l'économie du Québec.

(10 h 30)

En terminant, M. le Président, je voudrais revenir sur le leadership qu'a su exercer le présent gouvernement à l'égard du développement de nos ressources hydroélectriques. En effet, ce n'est que depuis notre arrivée au pouvoir que le plan de développement d'Hydro-Québec exprime des objectifs chiffrés en matière d'exportation. Ils ont permis l'annonce du début de la phase II de la Baie James, des investissements évalués à plus de 7 500 000 000 \$, la création de 40 000 emplois personnes-années au cours des prochaines années. Je voudrais souligner que les investissements doubleront entre 1986 et 1990.

Voilà ce que peut donner un leadership gouvernemental éclairé lorsqu'il est appuyé par une société d'État dynamique. J'espère que nos échanges des prochains jours nous permettront de continuer sur cette voie.

M. le Président, si vous me le permettez, je voudrais juste faire un commentaire sur l'ordre du jour. Normalement, nous acceptons les sujets dans l'ordre où ils sont présentés par Hydro-Québec. Mais, cette année, à la suite des représentations qui nous ont été faites par la critique de l'Opposition, le député d'Ungava, nous avons accepté de modifier l'ordre du jour et d'accéder à la demande du député d'Ungava. Au lieu de commencer avec les marchés internes et de suivre les sujets qu'Hydro-Québec avait normalement proposés dans son plan de développement, nous allons commencer avec le plan d'équipement, les marchés internes, les marchés externes et procéder demain selon l'ordre du jour tel qu'il avait été originalement proposé. Merci.

Le Président (M. Charbonneau): Si je comprends bien, d'ailleurs, dans l'ordre du jour, les questions d'environnement vont être discutées en début d'après-midi, après la période de questions. Cela me concerne au premier chef. À moins qu'il n'y ait des difficultés dont je vous ferai part à ce moment-là, ce sera comme cela. M. le député d'Ungava.

M. Christian Claveau

M. Claveau: Merci, M. le Président. Je vais commencer par souhaiter la bienvenue à cette commission parlementaire aux responsables d'Hydro-Québec, M. Coulombe, le président, qui en est fort probablement à sa dernière commission parlementaire à titre de président d'Hydro-Québec pour défendre les plans d'équipement et les politiques de tarification de la société, du moins, ce sont les rumeurs qui courent; enfin, à toute l'équipe d'Hydro-Québec qui a fait un travail énorme au cours des dernières années pour arriver au plan de développement qui nous

est proposé en 1988. Ce plan de développement est d'ailleurs comme le soulignait le ministre, d'une qualité hautement supérieure à ce qui nous a été présenté par le passé. On n'a qu'à regarder le plan de développement de 1985 et à faire la comparaison avec celui de 1988 pour voir toute l'ampleur du travail réalisé par ces plans de développement.

M. le Président, étant donné le très court délai qui nous a été donné entre le dépôt du plan de développement, comme tel, et la tenue de la commission parlementaire, vous conviendrez que le gouvernement et le ministre responsable du dossier nous ont laissé à peine le temps de nous virer de bord et de commencer à comprendre ce qu'il y avait dans ce volumineux document techniquement très à point, à jour. Alors, mes remarques préliminaires sont, en fait, de véritables remarques préliminaires. Je ne suis pas ici pour lire un texte de haute densité intellectuelle, mais bien pour faire des remarques préliminaires qui vont orienter l'état d'esprit dans lequel nous allons, en tant qu'Opposition, aborder les deux jours de commission parlementaire que nous avons la chance de commencer en ce moment.

M. le Président, il convient de situer dans son contexte historique tout ce qui se passe au sein d'Hydro-Québec, ce qui nous amène aujourd'hui à discuter de l'implantation ou de la construction de nouveaux équipements de base, construction qui était, de toute évidence, impossible dans le passé. Quoi qu'en dise le ministre de l'Énergie et des Ressources lorsqu'il parle du passé d'Hydro-Québec ou du passé récent et de l'intervention de l'ancien gouvernement - parce qu'il aime bien cela le dire - dans le dossier d'Hydro-Québec, on va voir que, dans l'évolution historique d'Hydro-Québec depuis 1971, il est impossible pratiquement de faire mieux que ce qui a été fait. Si, aujourd'hui, on est capable d'arriver à développer des équipements de base, à augmenter le potentiel de puissance énergétique ou de production hydroélectrique au Québec, c'est parce que, justement, il y a eu dans l'histoire d'Hydro-Québec des décisions qui ont été prises au bon moment qui ont permis de rectifier des choses ou, enfin, de faire les mises à jour nécessaires.

En 1983, Hydro-Québec se voyait obligée pour la première fois par le gouvernement du Québec de déposer un plan de développement avec un horizon sur dix ans, qui devait établir les bases de son intervention immédiate avec une vision sur une décennie quant aux perspectives, aux possibilités et au potentiel. En 1983-1984, on avait au Québec, à la suite d'une mise en chantier énorme qui a fait du bruit - c'est considéré comme l'un des gros chantiers réalisés sur le plan international au cours des années soixante-dix - des surplus d'électricité énormes, une capacité de produire hautement supérieure à la capacité de consommer.

On se souviendra qu'en commission par-

lementaire, en 1985, lors du dépôt du plan de développement de 1985-1987 d'Hydro-Québec, les intervenants avaient beaucoup parlé du surplus d'électricité, du surplus d'eau derrière les barrages, dans les réservoirs d'Hydro-Québec. On disait même qu'il y avait quelque 30 000 000 000 de kilowattheures de surplus dans les réservoirs, que c'était vraiment de l'argent perdu et qu'il fallait faire quelque chose avec cette électricité.

On a mis en place, entre 1983 et 1986, une politique administrative qui visait à liquider ces surplus par le biais de ventes d'énergie excédentaire aux réseaux voisins et, plus particulièrement, à certains réseaux des États de la Nouvelle-Angleterre. Tout cela nous a amenés en 1985-1986 à une situation financière un peu plus équilibrée, à une capacité de production et de consommation plus équilibrée grâce à la vente de ces surplus.

Lorsqu'on parle de surplus, ce n'est pas une invention de l'Opposition. On n'a qu'à prendre connaissance du plan de développement 1988 d'Hydro-Québec dont je me permets de citer deux ou trois paragraphes. Entre autres, en page 3 du plan de développement dont on discute actuellement, on peut lire: "Au début des années quatre-vingt, un profond déséquilibre est apparu entre l'offre et la demande, aggravé par la récession de 1981-1982. Cette dernière a détérioré la situation financière de l'entreprise." C'est bien évident qu'il y a là une reconnaissance de fait du problème. En page 52, on peut aussi lire: "... au début des années quatre-vingt, avec l'apparition d'importants surplus résultant de la baisse non anticipée du taux de croissance de la demande québécoise. Cette situation prévalait d'ailleurs dans l'ensemble des entreprises d'électricité des régions voisines qui présentaient, elles aussi, des surplus de capacité de production."

Quand le ministre dit: Écoutez, pourquoi on n'a pas vendu antérieurement de l'énergie ferme, pourquoi on n'a pas pris de contrats de vente de puissance avec les réseaux voisins, c'est bien clair, Hydro-Québec lui donne sa réponse tout de suite: il y avait partout, dans tous les réseaux voisins, des surplus de capacité de production par rapport à la consommation, qui découlent tous du même problème, de la même crise économique que le Québec a vécue au même titre que l'ensemble des pays industrialisés et que nos voisins industrialisés. Donc, il n'y a pas là matière à s'arracher les cheveux et à essayer de chercher midi à quatorze heures pourquoi on n'a pas vendu d'électricité ferme avant 1985-1986. C'est parce qu'il y avait des surplus partout. Cela, ce n'est pas la chasse aux sorcières de l'Opposition, c'est Hydro-Québec qui le dit en page 52 de son plan de développement.

De plus, en page 62, on peut aussi lire: "À cause du ralentissement imprévu de la croissance de la demande au début des années quatre-vingt, Hydro-Québec s'est retrouvée, jusqu'à ces dernières années dans une situation de déversements où des efforts supplémentaires de gestion

de la production auraient été inutiles." Donc, il y a, encore là, une reconnaissance de fait d'un surplus de production, surplus qui est apparu à la suite d'un déséquilibre entre l'offre et la demande et d'une modification, par le fait même, des prévisions qui avaient été faites en 1971. On se souviendra que, le 30 avril 1971, au moment où le premier ministre du Québec, au petit Colisée de Québec, annonçait le projet de la Baie James, on misait sur une croissance du taux d'utilisation, une croissance de la consommation d'électricité au Québec qui doublait tous les dix ans. Cela ne s'est pas révélé exact et déjà, en 1979, on pouvait prévoir que ce ne serait plus le cas dans la décennie qui viendrait. Par contre, les travaux étaient tellement avancés que cela aurait été vraiment du gaspillage de les arrêter. Il était de bonne guerre, à ce moment-là, pour Hydro-Québec de terminer ses travaux, quitte à avoir des surplus qui pourraient être résorbés par la suite. En 1983, 1984, 1985, Hydro-Québec et le gouvernement du Québec ont développé des politiques pour résorber, justement, ces surplus.

On se retrouve donc, en 1985, avec une société d'État qui commence à voir clair à travers tout cela et qui a les moyens, à la suite de l'absorption d'une grande partie de ces surplus, de pouvoir penser à l'avenir avec un sourire peut-être un peu plus radieux que par les années antérieures. On retrouve un plan de développement 1985 basé sur deux points essentiels. D'abord, la mise en place d'infrastructures de pointe. On pense, à ce moment-là, qu'il est temps de développer des infrastructures, des équipements qui vont permettre de combler les périodes de pointe, des équipements, si vous me permettez l'expression, M. le Président, que l'on peut qualifier de "kick down" sur un moteur, des équipements qui vont permettre d'augmenter rapidement la puissance et de pouvoir, de cette façon, passer à travers les périodes de pointe, à la suite, aussi, d'une augmentation de la demande qui a commencé à croître rapidement à partir de 1985-1986. On a commencé trois nouveaux chantiers dont on a parlé antérieurement, Manic 5 PA, LG 2A et la construction de la ligne 6. Cela date du plan de développement 1985. Mais, dans le plan de développement 1985, on retrouvait aussi des hypothèses de travail pour les années qui viennent. On commençait à débroussailler l'avenir en termes d'implantation de nouveaux équipements et en termes de recherche de nouveaux marchés; il s'agissait de produire de nouveaux produits, d'offrir de nouvelles alternatives hydroélectriques, d'électricité, de puissance ou d'énergie à une clientèle qui pouvait, elle aussi, être diversifiée.

À titre d'exemple, je lirai seulement un paragraphe de la page 34 du plan de développement 1985 où l'on disait - c'était la dernière possibilité, finalement; on avait proposé trois éléments dans un plan d'action avec un horizon 1994 - "Elle pourrait, enfin, chercher à élargir son marché d'exportation en concluant de

nouveaux contrats portant sur des ventes d'énergie garantie avec ou sans garantie de puissance, ce qui pourrait impliquer la mise en place d'interconnexions additionnelles et une modification du plan d'équipement. " Donc, on avait là les prémisses de base de ce qu'on pouvait faire maintenant qu'on avait vendu toute notre énergie excédentaire. Et le plan de développement 1985 donne beaucoup de chiffres là-dessus. Enfin, il commence à parler des possibilités d'un avenir plus glorieux pour Hydro-Québec.

En 1986, Hydro-Québec continue la même démarche. Il n'y a rien de nouveau. Ce n'est pas le changement de gouvernement en 1985-1986 qui a fait changer la vision d'Hydro-Québec, qui a modifié sa vision des choses. Vous savez, une année est composée de 365 Jours et il faut prendre le temps de faire les choses, surtout quand on travaille dans des dossiers aussi importants. On ne peut pas tout avoir en même temps. Alors, à partir des prémisses qui avaient été acceptées en 1985, au moment du débat sur le plan de développement, en 1986, on commence à définir, d'abord, une chronologie dans les implantations des nouveaux équipements, mais sans arriver avec des constructions. Et, d'ailleurs, on disait déjà en 1985: Il n'y a pas de problème, on a jusqu'en 1988 pour prendre des décisions sur tout ce qui est de l'horizon après 1994. On disait: Là, on prend les décisions pour nos besoins et les besoins à l'exportation, d'après ce qu'on connaît, jusqu'en 1994 et, après cela, après 1994, de toute façon, cela ne sert à rien de tout mettre aujourd'hui et de se bousculer, on a jusqu'en 1988 pour prendre les décisions qui s'imposent. En 1986, on va là-dedans. On identifie un potentiel de l'ordre de 3500 mégawatts de vente d'énergie ferme ou de puissance aux réseaux voisins. On retrouve cela aux pages 48 et 49 du plan de développement 1986. (10 h 45)

En 1987, on va encore un peu plus loin. Là, on définit les échéanciers d'une façon plus précise par rapport aux constructions possibles ou potentiellement réalisables et économiquement les plus rentables en termes d'équipement de base. On dit, en page 45 du plan de développement 1987, que là on s'entend sur une base de 3500 mégawatts et je lis: "Dans des conditions favorables, cette quantité pourrait aller jusqu'à 4500 mégawatts." Cela, c'est pour des ventes jusqu'en l'an 2001, horizon 2001 et on dit: Après cela, dans une troisième étape, une étape ultérieure, on aura à penser à l'après 2001 parce qu'on peut prévoir un déficit de puissance important dans les réseaux voisins à partir de 2001, peu importe le gouvernement qui sera en place à ce moment-là. On commence à travailler là-dessus. On a un déficit de puissance qui risque d'être très important à partir de 2001, mais on a encore le temps avant de prendre des décisions. On a jusqu'au tournant de l'année 1995 avant de prendre des décisions sur des implantations qui pourront servir après 2001. Pourquoi se bousculer

tout de suite pour prendre des décisions qui risqueraient d'avoir des effets négatifs parce qu'on est encore trop loin des marchés de 2001? Prévoyons et préparons-nous pour prendre, au moment où ce sera nécessaire, les décisions qui s'imposeront, exactement comme on l'a fait entre 1985 et 1988.

D'où la logique implacable, inébranlable d'Hydro-Québec d'assurer une saine gestion, d'aller de l'avant dans des projets fermes avec des garanties sans risquer pour rien, l'argent des Québécois dans des projets qui pourraient s'avérer, finalement, d'immenses éléphants blancs si jamais les prévisions à long terme ne devaient pas se réaliser. Mieux vaut prévoir à long terme, oui, mais rapprocher l'implantation des équipements de l'échéancier en termes de besoins ou d'absorption du marché afin d'être certains de ne pas avoir des équipements qui vont nous coûter une fortune et qui ne produiront pas.

On me dit que mon temps avance passablement vite; j'aurais encore beaucoup à dire, sur le plan de développement. On aura l'occasion de s'en parler dans les jours qui viennent. On voit, à toutes fins utiles, dans le plan de développement 1988, qu'on a réussi à vendre 2400 mégawatts sur les 3500 qui étaient prévus, déjà, en 1986, précisés en 1987. On en a vendu 2400 pour 1988 et on prend les décisions qui s'imposent à ce moment-là, dans un horizon ultérieur à 1994. On est toujours fidèle à ce qu'on avait dit en 1985-1986 en termes de plan d'équipement. Puis, les équipements annoncés, cela fait déjà plusieurs fois qu'ils sont annoncés; tout le monde les connaissait. On sait que c'étaient les premiers qui étaient identifiés par Hydro-Québec comme étant les plus réalisables à court terme et les plus rentables économiquement au moment où l'on se parle.

Parlons rapidement de la situation financière d'Hydro-Québec. Il y a tout un débat qui devra probablement se faire sur la tarification, la situation financière, l'état des marchés, pourquoi Hydro-Québec doit aller dans tel secteur plutôt que tel autre. Vous savez, on ne parle pas beaucoup de la situation financière d'Hydro-Québec; on s'en garde bien. On fait facilement un plat sur la situation financière de l'État québécois. On parle d'un déficit accumulé de 30 000 000 000 \$. On parle de besoins financiers nets, de besoins d'emprunts de l'État du Québec, de déficit de l'État québécois de 2 000 000 000 \$, 3 000 000 000 \$. On ne s'entend pas sur les chiffres, mais cela fait peur à tout le monde. Savez-vous qu'à la lecture du plan de développement 1988, Hydro-Québec a une dette accumulée de l'ordre de 22 000 000 000 \$, pratiquement autant que la dette accumulée du Québec depuis ses origines? Savez-vous que les besoins financiers nets d'Hydro-Québec année par année sont à peu près les mêmes que le déficit, sinon supérieurs au déficit annuel du Québec, de l'ordre de 250 000 000 \$ à 3 000 000 000 \$? Savez-vous que l'on emprunte 3 000 000 000 \$

par année à Hydro-Québec pour l'implantation d'équipement totalisant en moyenne, bon an mal an, 2 000 000 000 \$ à 3 000 000 000 \$ et que les intérêts sur la dette s'élèvent à 2 500 000 000 \$?

Je pense qu'il s'agit là de chiffres qu'il vaudrait la peine, à un moment donné, de soumettre à la population. Il faudrait faire, d'ailleurs, ce que proposait dernièrement le président d'Hydro-Québec, un véritable débat public pour savoir vers où on s'en va au Québec dans notre bilan énergétique total. Pourquoi continue-t-on à investir, à coups de milliards, pour développer des équipements, pour augmenter la dette? Ce sont des sommes qui entreront, soit, dans quelques années, mais qu'il faut payer aujourd'hui. Il y a là tout un débat.

La tarification est aussi très reliée à ce débat. On aura beau amener toutes les statistiques qu'on voudra. On aura beau dire: Les 4, 5 % ou les 4, 9 % d'augmentation qu'on vous demande cette année, ce n'est pas avec ça qu'on va payer le service de la dette et ce n'est pas avec ça qu'on financera les nouveaux équipements qu'on est en train de mettre en place pour vendre de l'électricité aux Américains. Non, ce sera une autre tranche du budget qui servira à ça. On aura beau le dire, mais il faudra, quand même, finalement, s'entendre sur ce qu'on veut dire.

Le taux de l'électricité augmente au Québec. On aura à payer notre électricité toujours plus cher. Qui doit payer pour quoi? Par exemple, est-ce qu'on va accepter que le consommateur domestique qui n'a plus besoin, à toutes fins utiles, d'électricité nouvelle... On le voit dans le plan de développement d'Hydro-Québec, le taux de croissance de la consommation domestique est de 1, 9 %, 1, 6 %, 2 % peut-être dans de bonnes conditions et peut-être un peu moins. Si on continue à augmenter le taux de l'électricité, le coût du kilowattheure, probablement que des gens consommeront moins. Savez-vous que, pour les revenus de moins de 900 \$, qui est la limite de la pauvreté selon les indices canadiens du revenu, l'électricité pour ces ménages-là compte pour à peu près 2 % de leur budget annuel? C'est beaucoup. Peut-être que ces gens-là ne pourront pas aller plus loin dans la consommation d'électricité, ils devront se priver d'électricité, ajouter des couvertures et baisser les calorifères la nuit en hiver? C'est peut-être ça qui se passera.

Est-ce que ces gens-là devront payer pour des équipements qui ne leur serviront pas? Il y a là tout un débat. Il serait possible que les Québécois disent: Oui, on est prêt à payer beaucoup plus cher nos kilowatts dans la mesure où il y aura des implantations d'entreprises qui nous assureront plus d'emplois chez nous. C'est ça qu'on veut et on est prêt à payer plus cher. Mais ce n'est pas évident. Il peut y avoir d'autres interprétations aussi. Il est possible que les Québécois disent: Wo! Nous en avons assez de payer pour des infrastructures qui ne nous

servent pas, finalement. On vend de l'électricité à l'étranger, on ne sait pas trop à quel prix, ça va peut-être aider à bâtir des entreprises à l'extérieur. On ne sait pas tout ça.

Il est plus que temps, je crois, au nom de l'Opposition, que l'on réorganise, que l'on repense globalement notre bilan énergétique québécois. Pourquoi fait-on telle intervention, dans quelles conditions, qu'est-ce que ça nous amènera à long terme? Il y a là tout un débat sur lequel on aura à parler.

Enfin...

Une voix: Enfin!

Le Président (M. Charbonneau): Vous êtes à l'étape de la conclusion!

M. Claveau: J'ai fini? C'est l'étape de la conclusion.

Le Président (M. Charbonneau): Très bien.

M. Claveau: Je concluais, M. le Président, par une citation du **Journal des débats** du 18 décembre 1981 où l'actuel ministre de l'Énergie et des Ressources du Québec, alors dans l'Opposition, disait, lorsqu'on parlait des transferts de dividendes d'Hydro-Québec au gouvernement du Québec, et je serai bref: "Si le projet de loi est adopté tel qu'il est présentement sans les amendements que nous suggérons, il va avoir des conséquences économiques. M. le Président, Hydro-Québec réinvestit son surplus dans des projets hydroélectriques. Si Hydro-Québec est obligée de prendre cet argent pour payer des dividendes au gouvernement pour éponger les dettes du gouvernement, c'est de l'argent qui ne sera pas disponible pour faire d'autres développements hydroélectriques. On n'a pas besoin d'être un grand génie, un grand administrateur pour voir cette conclusion et c'est ce que le gouvernement fait, M. le Président. Le gouvernement freine le développement économique possible d'Hydro-Québec. Il va freiner, il va affecter le développement économique du Québec parce qu'Hydro-Québec est une des principales forces motrices pour développer l'économie du Québec."

À ce moment-là, l'actuel ministre de l'Énergie et des Ressources arrachait sa chemise, se scandalisait et son collègue, l'actuel ministre délégué à la Privatisation, disait, dans la même lancée: "C'est un moyen détourné d'imposer de nouvelles taxes aux contribuables québécois." Or, pas plus tard que mercredi dernier, le premier ministre du Québec se réjouissait à Montréal de la possibilité qu'Hydro-Québec verse, à partir des années 1989-1990 des dividendes garantis de 400 000 000 \$ par année au trésor public du Québec. J'attends que le ministre de l'Énergie et des Ressources du Québec, au nom des contribuables québécois, au nom des équilibres financiers, du réinvestissement de l'argent nécessaire à Hydro-Québec pour assurer sa propre survie,

fasse comme il l'a fait en 1981, qu'il se lève et qu'il défende l'intérêt des contribuables québécois en disant: Non, M. le Président, nous sommes contre une augmentation de tarifs qui va se traduire par une augmentation du versement des dividendes d'Hydro-Québec au gouvernement du Québec. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Charbonneau): Merci, M. le député d'Ungava.

Maintenant, tel que convenu, je vais céder la parole au président d'Hydro-Québec, M. Coulombe.

Exposé d'Hydro-Québec

M. Guy Coulombe

M. Coulombe (Guy): Merci, M. le Président. Je serai extrêmement bref dans mes remarques pour une raison très simple; c'est que nous avons eu l'occasion de déposer à votre commission un ensemble de documents qui constituent une synthèse des études et des préoccupations d'Hydro-Québec. Je vais demander dans quelques minutes, avec votre permission et selon l'ordre du jour qui nous a été distribué, à Mme Bertrand, qui est vice-présidente à la planification générale, de donner, en quelques minutes, avec des moyens un peu plus visuels, l'essentiel de ce plan de développement.

J'aurais juste deux ou trois remarques à faire. La première, c'est que, dans notre esprit, le plan de développement constitue un document essentiel des interrelations entre Hydro-Québec et le gouvernement. Cet instrument de travail est raffiné année après année. Nous estimons - et j'en ai la confirmation après avoir écouté M. le ministre et M. le député d'Ungava - que ce plan de développement s'est toujours fait dans le cadre, contrairement peut-être à certaines légendes, des politiques gouvernementales au moment où ces documents sont préparés. Premièrement, ils ne sont pas préparés en serre chaude; ils font constamment l'objet d'interrelations avec le gouvernement et avec le ministère de l'Énergie et des Ressources. Les perspectives présentées dans le plan ont normalement fait l'objet d'un consensus dans leurs grandes lignes avec le gouvernement en place et nous sommes fiers de pouvoir dire, du moins depuis que je suis à Hydro-Québec - et je ne doute pas que cela ait été le cas avant - que ces plans de développement reflétaient globalement les politiques gouvernementales.

Juste deux points. D'abord, M. le ministre mentionnait tantôt l'état de monopole d'Hydro-Québec. Je voudrais juste vous dire que, pour 40 % de nos ventes, l'aiguillon de la concurrence, comme vous l'appellez, se fait sentir clairement, que ce soit dans nos marchés d'exportation et même sur le marché interne, vis-à-vis du gaz et vis-à-vis d'autres formes d'énergie. Cet aiguillon indispensable à Hydro-Québec s'est fait sentir et

se fait de plus en plus sentir. Je pense que c'est une excellente chose pour Hydro et pour les consommateurs d'électricité.

Deuxième point, il y a aussi une remarque du député d'Ungava qui a dit que j'avais demandé un débat public sur l'aménagement de nos centrales. Je voudrais préciser exactement ce que j'ai voulu dire dans cette perspective. Lors d'une discussion avec une série de journalistes sur l'environnement, nous étions à nous poser la question fondamentale: Est-ce que les Québécois veulent vraiment développer leurs ressources hydroélectriques? J'ai soutenu - je le soutiens encore et je continuerai à le soutenir, même lorsque j'aurai quitté Hydro - que les Québécois, dans l'ensemble, devraient être d'accord avec le développement de nos ressources hydroélectriques. S'il y avait un débat public, je pense qu'il serait intéressant de démontrer que le développement de cette richesse naturelle, avec l'avantage comparatif que cela représente pour les Québécois, devrait faire l'unanimité par rapport, par exemple, au nucléaire ou à toute autre forme actuelle d'énergie, dans l'état actuel de la technologie. C'est dans ce sens-là que j'ai dit que n'importe quel débat public en ce qui concerne Hydro serait le bienvenu, parce que nous sommes persuadés que les Québécois comprendraient cette perspective de développement de nos richesses naturelles dans le cadre des avantages comparatifs.

Je ne voudrais pas parler plus longtemps et je voudrais laisser la parole à d'autres. Un dernier mot pour remercier le ministre. Évidemment, c'est effectivement ma dernière commission parlementaire. Durant les dix dernières années, comme président de la SGF et comme président d'Hydro, j'ai eu l'occasion de venir quinze ou seize fois en commission parlementaire. C'est un exercice dont j'ai toujours apprécié la tenue et la vivacité des échanges. Cela a permis à Hydro-Québec de présenter ses documents et de faire valoir ses points de vue. Je pense que cela a toujours été des exercices démocratiques absolument essentiels et importants, en plus d'être intéressants et vivants la plupart du temps. Mon départ est simplement un épisode dans l'histoire d'Hydro parce que je pense qu'il y a là une équipe assez remarquable en termes de compétence professionnelle.

(11 heures)

Je voudrais en profiter pour vous présenter quelques personnes. Malheureusement, plusieurs sont en arrière. J'aurai l'occasion de vous les présenter au fur et à mesure du déroulement de l'ordre du jour. Pour ce matin, je voudrais présenter Mme Bertrand qui est la vice-présidente à la planification générale, à ma droite, M. Benoît Michel, vice-président exécutif à l'équipement et M. Claude Boivin, vice-président exécutif à l'exploitation.

Avec votre permission, je voudrais peut-être demander à Mme Bertrand de résumer le plus rapidement possible les articulations essentielles

du plan de développement.

Le Président (M. Charbonneau): Madame.

Mme Lucie Bertrand

Mme Bertrand (Lucie): On va faire une présentation assez brève, mais on va quand même en une vingtaine d'images essayer de résumer les éléments importants du plan de développement cette année. C'est un plan de consolidation par rapport à celui de l'an passé. Donc, on va passer assez vite sur les concepts déjà bien connus.

D'abord, la période 1988-1994 qui s'annonce est un retour à l'équilibre. La partie au développement de marchés est une période de raffermissement des ventes. On va aussi voir que c'est une période où l'intensification des investissements se fait sentir de façon importante. Un bref coup d'oeil du côté de la technologie et des ressources humaines pour ensuite déboucher sur l'aspect financier et voir dans quelle mesure ces orientations répondent aux attentes des partenaires.

Donc, un retour à l'équilibre - la prochaine, s'il vous plaît. On en a déjà discuté dans les précédents plans. On a mis en place au début des années quatre-vingt, lorsqu'est apparu un déséquilibre entre l'offre et la demande, des stratégies de redressement des activités: reporter la construction des installations de production, faire des efforts de commercialisation très dynamiques, d'autre part, les charges d'exploitation ont été comprimées autant sur le nombre d'employés que sur l'avance de rémunération et, finalement, les hausses tarifaires ont malgré tout respecté l'évolution de l'inflation pendant cette période. Donc, c'est la situation financière de ces critères financiers qui a dû écopé un peu en termes de rentabilité.

Si on regarde justement les efforts de vente, on a dit qu'au début des années quatre-vingt on avait un déséquilibre. Ce qui est en vert foncé, donc, sur le dessus complètement des boîtes, ce sont les déversements qu'on n'a pas pu éviter en termes de déséquilibre offre-demande. Par contre, en bleu, c'est l'impact des rabais tarifaires. En bleu plus foncé, c'est l'impact du programme de chaudières industrielles. Et en rose en haut, c'est l'impact des exportations additionnelles.

Si on prend 1987 comme exemple, ce sont 700 000 000 \$ de revenus supplémentaires que les efforts de commercialisation ont permis de réaliser. Et, en termes de kilowattheures vendus, c'est 26 % des ventes de 1987 qui résultent de ces efforts de commercialisation agressive.

Si on veut regarder ce qui se passe pour la période 1988-1994, le déséquilibre est en voie de disparaître. Il ne reste que 67 térawattheures de surplus à disposer sur nos marchés d'excédentaire. Pendant la même période, on remplira à nouveau nos réservoirs pour une quantité de 30 térawattheures. Dès 1994, on aura retrouvé un

équilibre entre l'offre et la demande et ceci, grâce, d'une part, aux stratégies de redressement des dernières années, mais aussi aux stratégies de développement des marchés à long terme.

À titre d'exemple, 1994 représente l'équilibre dans la mesure où nos stratégies de développement de marchés de 3500 mégawatts se concrétisent. Si on n'avait pas fait ces stratégies, l'équilibre ne serait rencontré qu'en 1997, soit trois ans plus tard.

Dans le plan de l'an passé les surplus anticipés pour la même période étaient de 129 térawattheures. Dans le plan actuel, ce n'est que de 67 térawattheures dont on parle. Pourquoi cette diminution? D'une part, c'est l'augmentation des besoins au Québec pour 30 térawattheures qui sont le succès du programme biénergie, entre autres, au niveau industriel, institutionnel et commercial. D'autre part, les ventes d'exportation régulières, entre autres sur le marché du Nouveau-Brunswick, conclues cette année et, en plus, situation spéciale de l'année 1987, l'hydraulicité a été plus faible que prévu. Donc, on a dû piger dans nos réservoirs. Ce sont donc des surplus qui ne seront pas disponibles pour vente sur nos marchés.

Sur le plan niveau financier aussi on voit réapparaître une période un peu plus saine. Pour la période 1984-1987, on a un taux de rendement moyen de 4, 8 %. La période 1988-1990, on part en 1987 avec un taux de rendement de 7 % et on pense en 1990 atteindre un taux de rendement de 10 %. Ce qui veut dire pour cette période, 1988-1990, un taux de rendement moyen de 8, 5 %. Ce qu'on vise à plus long terme, c'est d'atteindre à nouveau un taux de rendement d'environ 14 % qui correspond à la moyenne de la période 1966-1983.

Concernant le développement des marchés, au niveau interne, la prévision de vente d'électricité au Québec - la courbe rouge, celle de la croissance des ventes selon le plan 1988-1990, et la courbe verte, selon le plan 1987-1989 - on a près de cinq térawattheures de plus par année de vente anticipée. Ceci grâce au succès du programme biénergie. Maintenant, l'horizon 2006, c'est une prévision qui est cohérente avec la prévision de l'an passé, soit 176 térawattheures. Maintenant, dans cette courbe, on aperçoit qu'on confirme l'hypothèse de l'an passé de l'abandon ou de la fin du programme des chaudières au terme des contrats en 1988.

Ceci pourquoi? D'une part, on a vu tout à l'heure qu'il y avait une diminution importante des surplus disponibles. Ces surplus, on peut les acheminer sur des marchés plus rentables. En bleu, c'est la plus petite des boîtes, c'est l'image en dollars par mégawattheure des prix de différents produits qu'on a à vendre sur les marchés d'exportation et sur les marchés au Québec. La plus petite boîte, c'est 0, 01 \$ le kilowatt-heure ou 10 \$ le mégawattheure, c'est le prix qu'on a des ventes excédentaires au Québec, le programme des chaudières. Maintenant, on

appelait cela l'électricité excédentaire, mais, en fait, c'était de l'énergie garantie pour les clients de 8760 heures par année.

Comparativement à ce produit, les boîtes rouges, on a, par exemple, la première boîte à gauche, l'énergie régulière sur les marchés américains qu'on arrive à vendre à des prix trois fois plus élevés, soit à 32 \$ le mégawattheure. L'énergie excédentaire sur les marchés américains, c'est un produit spot qu'on négocie d'heure en heure; on arrive à avoir un prix qui est le double de ce qu'on a pour les chaudières au Québec. Les clients des pâtes et papiers, par exemple, dont on parlait tôt à l'heure, sont aussi des clients d'énergie régulière pour ce qui est de la force motrice et de leurs procédés et ces clients pour l'énergie régulière paient le tarif L, soit en 1987 un prix d'environ 0, 027 \$ le kilowattheure.

Pour ce qui est du développement des marchés des quinze prochaines années, c'est intéressant de le comparer au développement des quinze dernières années. En vert, c'est la croissance du secteur industriel, en bleu pâle, le secteur général, et en bleu plus foncé, le secteur domestique. Dans les quinze dernières années, c'est le secteur domestique qui a été le moteur de croissance des ventes au Québec. Ceci est particulièrement dû à une substitution massive: le chauffage électrique remplaçait le chauffage au mazout. Maintenant, on est déjà rendu à 65 % de part de marché dans le secteur domestique concernant le chauffage, donc, dans les années qui viennent, les possibilités de substitution sont vraiment réduites.

La croissance dans les quinze prochaines années, ce sera simplement les nouveaux marchés. On prévoit, d'ici l'an 2006, 700 000 nouveaux ménages au Québec. C'est 95 % qui choisissent l'électricité dans les nouveaux ménages. Donc, c'est ce qui expliquera la croissance des marchés au niveau résidentiel. Pour la période 1986-2001, le moteur ce sera le secteur industriel, 57 % de la croissance proviendra du secteur industriel, autant les secteurs fonte-affinage, pâtes et papiers que l'ensemble des autres industries au Québec.

Le taux de croissance moyen est de 2, 7 %. Cependant, ce taux de croissance est beaucoup plus accéléré pour la première période, soit la période 1987-1991, le taux moyen de croissance de nos ventes est d'environ 4 % alors qu'il s'en va en décroissant en suivant, finalement, l'évolution attendue de la croissance démographique. Ce scénario cible de la croissance de la demande, évidemment, on l'encadre d'un scénario fort et d'un scénario faible pour pouvoir analyser les stratégies de développement sous l'angle de choc possible à la suite d'une évolution différente de l'évolution des ventes. Le scénario fort qui serait un taux de croissance moyen sur la période de 3, 3 % correspond à une croissance économique très forte et à une croissance démographique également très soutenue. À l'inverse, le scénario

faible correspond à un scénario démographique et de croissance économique plus faible.

L'image, ici, qui essaie d'illustrer l'importance des charges hors pointe qui ont été développées dans les dernières années pour la gestion du parc d'équipement d'Hydro-Québec à l'horizon 2006, c'est près de 3500 mégawatts de charges biénergie qu'on devrait avoir sur les réseaux et ces charges devraient déjà être à leur apogée dès le début des années quatre-vingt-dix. Or, 3500 mégawatts de charges qui s'effacent dans les grands moments de pointe, lors des grands froids, c'est un peu plus de 10 % des besoins du Québec.

En plus des programmes biénergie, on a aussi la puissance interruptible chez les grands clients industriels qui, présentement, correspond à 500 mégawatts de charges qu'on peut interrompre dans les moments de grands froids et qui devrait, d'ici 1995, atteindre 2000 mégawatts.

Un rappel des objectifs de développement de marchés externes qui étaient déjà présentés dans le plan de l'année dernière et surtout de ce qui a été fait en matière de réalisation, à savoir comment ces stratégies se sont concrétisées. Au niveau de l'objectif 1, tirer le maximum des surplus existants, ce sont des stratégies mises en place dans les dernières années et qui se poursuivent. Entre autres, cette année, l'entente avec le Nouveau-Brunswick pour des livraisons d'ici 1992 et 1994 et le permis obtenu pour les livraisons de NEPOOL devant l'Office national de l'énergie. Au niveau de l'objectif 2 qui était de vendre de la puissance et de l'énergie garanties, l'objectif de 3500 mégawatts - on en a parié un peu plus tôt - 70 % de l'objectif sous forme d'ententes ou de contrats dont 900 mégawatts avec le Maine, 500 mégawatts avec Vermont Joint Owners et 1000 mégawatts avec NYPA.

Pour ce qui est de l'objectif 3, c'est un objectif similaire à l'objectif 2, c'est-à-dire la puissance et l'énergie garanties, mais certains éléments se distinguent. Entre autres, les horizons de décision autant pour les acheteurs que pour les équipements qu'on aurait à mettre en service pour alimenter les charges supplémentaires à 3500 mégawatts dépassent l'horizon de décision. D'autre part, on se rappelle que, si on avait dépassé 3500, les interconnexions supplémentaires seraient sûrement nécessaires. Des hypothèses novatrices de financement devraient aussi être mises de l'avant.

Qu'en est-il des déficits du côté des réseaux voisins? Selon leur plan de développement publié en 1987, c'est près de 18 000 mégawatts de déficit qu'ils prévoient avoir à l'horizon 2001. Une première quantité du déficit devrait être comblée par les programmes de gestion de la consommation. Donc, près de 7000 mégawatts, ce qui est en vert, devraient venir des programmes de gestion de la consommation dans leurs réseaux à eux. Pour ce qui est en bleu, ils présentent dans leur plan de développe-

ment deux types d'équipements, des projets non engagés de la part des producteurs indépendants et des projets non engagés dont la construction n'est pas encore commencée par les services publics eux-mêmes. La quantité totale de ces deux blocs représente 8000 mégawatts. Au-delà de cela, en rose, c'est une quantité de déficits pour lesquels ils n'ont pas identifié d'équipements pour les satisfaire et cette quantité est de 2700 mégawatts.

Quand on parle de potentiel de remplacement d'équipements dans les réseaux voisins, ce que nous pensons atteignable, ce sont les projets non engagés plus le déficit pour lequel il n'y a pas d'équipements identifiés et on vise là-dessus 3500 mégawatts comme étant un objectif de vente.

(11 h 15)

Si on parle de la rentabilité de ces contrats de puissance et d'énergie garanties, on met en comparaison ici le prix obtenu sur les contrats de vente au Maine, au Vermont et avec NYPA en comparaison du tarif L qui est le tarif pour les grandes entreprises au Québec. Si on regarde au début de 1992, le prix obtenu sur les ventes d'exportation est de l'ordre de 0,08 \$ en dollars canadiens et, comparativement, le prix pour les clients au tarif L, si on suppose que les prix augmenteraient à l'inflation, serait de l'ordre de 0,037 \$. Sur toute la période, l'écart reste très important.

Si on jette un coup d'oeil aux investissements, le plan 1988-1990 par rapport au plan 1987-1989 réaffirme les mêmes orientations. J'attire votre attention, cependant, sur le complexe La Grande phase II, la centrale Laforge 1 serait devancée de deux ans et le succès du programme biénergie nous demande de mettre en service un peu plus tôt cet équipement pour satisfaire à la fois et les besoins du Québec et les besoins d'exportation.

Pour ce qui est de la Côte-Nord, le complexe Manic, c'est-à-dire l'amélioration des roues de Manic 5, Manic 3 en 1995, les suréquipements de Manie 3, Manie 2, Manie 1, pour l'instant ont été reportés d'un an ou deux parce que, justement, le succès du programme biénergie nous permet de repousser un peu plus loin les projets de pointe.

Pour ce qui est du projet Sainte-Marguerite sur la Côte-Nord, il est inchangé, en 1988.

Les équipements de transport associé pour les 10 000 mégawatts qu'on doit mettre en service d'ici 2006, une première ligne de transport serait requise pour acheminer l'énergie provenant de La Grande phase II. La suivante serait requise sur la Côte-Nord pour acheminer l'énergie provenant de la rivière Sainte-Marguerite. Par la suite, c'est le développement du complexe Grande Baleine qui nécessitera une troisième ligne et le début de l'aménagement NBR vers l'année 2004 nécessiterait une quatrième ligne.

Pour ce qui est du devancement des équi-

pements par rapport à l'exportation, la ligne rouge représente l'évolution des besoins pour le Québec et la courbe blanche au-dessus représente l'impact des exportations sur la demande d'électricité. On verra ce qui en est au tableau suivant sur les dates de mise en service, dans un scénario où on n'aurait pas eu de ventes d'exportation de 3500 versus le scénario cible présenté dans le plan de développement avec 3500 mégawatts d'exportation. Par exemple, les projets de La Grande I auraient été réalisés trois ans plus tard s'il n'y avait pas eu ce développement des marchés d'exportation, et plus on va loin dans les projets, par exemple le projet Grande Baleine, c'est un devancement de huit ans qui est requis pour satisfaire à notre objectif d'exportation de 3500 mégawatts.

Les investissements du scénario cible, c'est 39 000 000 000 \$ sur la période de dix ans, 1988-1997, dont près de 28 000 000 000 \$ pour les équipements de production et transport associé. C'est une intensification des investissements aussi pour les trois premières années comparativement aux trois dernières, on est à une moyenne de 2 500 000 000 \$ par année, soit 7 500 000 000 \$ pour les trois premières années.

En comparaison des dernières années, c'est la partie en rouge qui représente les investissements en production qui reprennent de l'intensité dans les trois prochaines années ainsi que la partie du transport associé, celle qui est en vert, alors que les investissements en distribution restent du même ordre de grandeur que pour les dernières années.

Sur le plan de la technologie et des ressources humaines, l'accent est mis sur la productivité. Les orientations principales de la RDD, c'est, premièrement, mettre tous les efforts pour chercher des solutions à la réduction des coûts de fourniture d'électricité. C'est aussi s'attaquer aux problèmes technologiques reliés aux exportations, se soucier de plus en plus de la qualité du service, de la santé et de la sécurité au travail et de l'environnement dans lequel on vit, c'est mettre l'accent sur la mise au point et la diffusion des électrotechnologies pour le secteur industriel, se préoccuper davantage de l'exploitation commerciale de nos innovations technologiques et susciter le plus possible l'innovation et la participation du personnel.

Quant aux orientations en ressources humaines, l'enjeu des prochaines années, c'est la productivité, tant dans l'allocation des ressources où on doit chercher une plus grande souplesse et aussi avoir un peu plus d'innovation dans la façon de faire les choses. D'autre part, on poursuivra les efforts de rattrapage de la rémunération globale et on mettra l'accent sur la formation de notre personnel tant sur le plan technique que sur le plan de la sécurité au travail.

L'aspect financier. Un bref coup d'oeil sur le cadre financier présenté au plan de développement. En 1987, ce sont 508 000 000 \$ de

bénéfice net qui couronnent l'année, soit 10 % de marge bénéficiaire par rapport au produit généré en 1987 qui était de 5 095 000 000 \$. Pour la période 1988, 1989, 1990, ce bénéfice net ira en croissant pour atteindre, si les hypothèses sous-jacentes se réalisent, 847 000 000 \$ en 1990, soit un ratio de 14 % sur les revenus attendus cette année-là qui devraient atteindre 6 056 000 000 \$. Maintenant, ce cadre financier est soumis, comme n'importe quelle année, à des éléments qui sont hors de notre contrôle, si on pense, par exemple, aux prévisions du prix du baril de pétrole. Dans le scénario d'hypothèse de base, on avait pensé que le pétrole pourrait être à 18 \$ le baril en moyenne en 1988. Maintenant, ce matin, il était à 14 \$, 14, 50 \$, donc, bien en bas de notre hypothèse de départ. On se rappelle que, pour chaque dollar de variation dans le prix du baril de pétrole, ce sont 22 000 000 de delta sur le bénéfice net. À l'inverse, si on regarde le taux de change du dollar américain, la prévision du cadre financier 1988 a été faite sur une hypothèse d'une valeur de 0,76 \$ en moyenne pour l'année. Chaque variation d'un cent représente une amélioration ou une détérioration du bénéfice net de l'ordre de 10 000 000 \$.

La hausse tarifaire proposée dans le mémoire est, en moyenne, de 4,2 % applicable au 1er mai et elle est différenciée. C'est-à-dire qu'on demande une augmentation légèrement supérieure à la moyenne aux clients du domestique pour permettre aux clients de petite et moyenne puissance, donc petites et moyennes entreprises, aux tarifs G et M, d'avoir une hausse légèrement inférieure afin de commencer à réduire l'interfinancement entre les catégories de clients.

Qu'est-ce qui en est de l'interfinancement? La prochaine image nous situe l'hypothèse d'interfinancement en 1987. Ce que les clients, grandes entreprises, au tarif L, nous payent comme électricité versus ce qu'il nous en coûte, est à peu près en équilibre. Par contre, les clients, petites et moyennes entreprises aux tarifs G et M, payent beaucoup plus que ce qu'il nous en coûte alors qu'en ce qui concerne les clients résidentiels c'est l'inverse. Donc, c'est à cette hypothèse de réduction de l'interfinancement qu'on propose une première réduction de l'interfinancement dans la hausse de 1988.

Finalement, bien que cela ait été assez bref comme survol, je crois que ce plan de développement permet de faire l'arbitrage entre les attentes des différents partenaires, que ce soient les clients, l'actionnaire ou les bailleurs de fonds et, permet donc, de rencontrer l'orientation fondamentale d'Hydro-Québec, optimiser l'avantage comparatif que constitue l'hydroélectricité pour le Québec et ce, en collaboration avec son personnel, ses fournisseurs et sous-traitants. Merci.

Le Président (M. Charbonneau): Cela va, madame? Alors, merci pour cette présentation.

Période de questions

Je crois qu'à partir de maintenant nous allons engager la discussion sur le plan d'équipement proprement dit. Si le ministre veut commencer. M. le ministre.

Plan d'équipement

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Je veux remercier Mme Bertrand et l'équipe d'Hydro-Québec et les féliciter pour la clarté et la qualité de leur présentation et de leur plan de développement.

L'exploitation et le développement des installations permettent notamment de satisfaire le besoin en électricité du Québec et, de plus, ils constituent un puissant levier économique en raison des importantes activités d'investissement et d'emploi qu'ils génèrent. Et, à cette fin, je crois que la volonté du gouvernement d'exporter notre électricité et la planification d'Hydro-Québec viennent renforcer notre croissance économique future. En effet, elle permet de devancer la mise en valeur de nos ressources hydroélectriques et je crois que c'est assez évident par la présentation que vous avez faite des différents graphiques qui démontrent l'augmentation de la part des marchés internes, de la part du secteur industriel et de la part, aussi, du secteur d'exportation. Pour les dix prochaines années, la réalisation du plan d'équipement cible d'Hydro-Québec nécessitera des investissements de l'ordre de 39 000 000 000 \$, selon votre plan de développement. Cette masse d'investissements entraînera plusieurs retombées économiques pour le Québec. Afin de permettre aux membres de la commission d'apprécier l'importance des investissements prévus, pouvez-vous, M. Coulombe ou Mme Bertrand, décrire brièvement les retombées économiques qu'ils entraînent pour le Québec?

ML Coulombe: Je voudrais en profiter pour présenter M. André Mercier, vice-président à la planification des équipements. Je demanderais à M. Benoît Michel de répondre à la question.

Retombées économiques des investissements

M. Michel (Benoît): Concernant les équipements de production au transport, les investissements vont être de l'ordre de 29 000 000 000 \$ au cours de la prochaine décennie. Cela se traduit par des emplois directs et indirects très significatifs. Quand on fait le décompte des emplois directs et des personnes-années de travail qui vont être créés, on arrive au total de 125 000 personnes-années pour la réalisation des équipements de production au transport pour les dix prochaines années. Évidemment, il y a un facteur multiplicateur qui s'ajoute à cela et les emplois indirects, quant à eux, se chiffrent à 140 000 personnes-années de travail, pour un total de 265 000 personnes-années. Le devance-

ment des équipements pour les contrats d'exportation est responsable de ces 265 000 personnes-années et d'environ 117 000 personnes-années de travail; elles résultent directement du devancement de nos équipements.

M. Ciaccia: Pouvez-vous nous dire quelles seraient les retombées pour les différentes régions? Est-ce possible d'évaluer pour les régions du Québec les retombées des investissements ou des emplois? Est-ce que, dans vos travaux, vous avez pu...

M. Michel: Dans les très grandes lignes, oui. Les centrales dont on parle pour la prochaine décennie se situent, d'une part, dans le territoire de la Baie James, donc, des retombées significatives pour le Nord-Ouest du Québec. D'autre part, il y a des travaux importants qui vont être effectués au cours de la même décennie dans la région de Manicouagan. On a mentionné tout à l'heure des changements de *roue* à Manic 5 et à Manic 3. On a mentionné aussi des équipements additionnels à Manic 3, Manic 2 et Manic 1, des centrales de pointe qu'on va ajouter, de la même façon qu'on est en train de compléter le projet Manie 5 puissance additionnelle. On va aussi amorcer, au cours de cette décennie, les travaux de la centrale Ashuapmushuan qui est au Saguenay. Bref, c'est une répartition qui n'est pas complètement uniforme, mais qui tend à toucher l'ensemble des territoires du Québec. Quant aux lignes, les axes de production étant du nord-ouest vers le sud et de la Côte-Nord vers le sud, cela va de soi que les retombées économiques de ces lignes vont toucher l'ensemble de ces régions.

Au plan de la fabrication, dans un premier temps, si on regarde les projets LG 1, LA 1 et Brisay, qui sont les trois premiers projets qu'on va réaliser, à titre d'exemple les turboalternateurs, c'est 20 turboalternateurs qu'on va devoir fabriquer au Québec. Bref, cela aura des retombées dans l'industrie électrique, dans l'industrie de fabrication et des retombées en main-d'oeuvre de construction un peu partout au Québec.

M. Ciaccia: Dans le passé, certaines régions se sont plaintes, du fait qu'il y avait des travaux, qu'elles n'en bénéficiaient peut-être pas pleinement ou autant qu'elles l'auraient espéré. Est-ce qu'il y a possibilité ou y a-t-il des mesures qu'Hydro-Québec pourrait prendre pour s'assurer que les régions reçoivent leur part adéquate des emplois et des travaux qui pourraient être effectués à la Baie James? (11 h 30)

M. Coulombe: La première préoccupation d'Hydro-Québec est de fonctionner en regard des lois existantes: par exemple, le décret de la construction et tout le règlement qui régit le placement dans l'industrie de la construction. On s'y soumet, les entrepreneurs à qui nous

donnons des contrats par soumissions publiques s'y soumettent, etc.

Quant à ce qui concerne l'usage, on parle des turbines, on sait qu'au Québec il y a trois turbiniers, tous situés dans la grande région métropolitaine de Montréal. Il y a plusieurs usines qui fabriquent des équipements pour Hydro-Québec qui sont situées en dehors de la région métropolitaine de Montréal, mais c'est surtout là que c'est concentré.

La position d'Hydro-Québec là-dessus, c'est que, si le gouvernement ou n'importe quel organisme régional veut s'asseoir avec nous pour élaborer des méthodes qui permettraient une plus grande participation régionale à certains types d'investissements, non seulement nous n'avons aucune objection, mais on a déjà commencé à le faire dans la région de l'Abitibi en ce qui concerne les travaux de La Grande. S'il s'agit d'une préoccupation réelle qui doit être mise en oeuvre, Hydro-Québec est prête à participer à toute forme de collaboration là-dessus.

M. Ciaccia: Justement, vous avez mentionné les travaux que vous aviez faits à Hydro-Québec pour informer la population de la région de l'Abitibi. Est-ce possible d'avoir ce genre d'information par un comité ou un groupe de travail à Hydro-Québec pour évaluer, premièrement, ce qu'une région peut offrir et informer exactement de ce qu'ils peuvent faire pour bénéficier des travaux qui seront en cours?

M. Coulombe: En fait, notre stratégie - ce n'est pas toujours facile parce que c'est tellement bousculé - c'est via nos régions. Vous savez qu'à Hydro-Québec on a dix régions. Je pense que M. Boivin, qui est le vice-président exécutif à l'exploitation, pourra en parler tantôt: une de nos intentions a toujours été, justement, non seulement de susciter chez ces vice-présidents régionaux le désir d'informer les populations régionales, mais de les faire passer à l'action. On n'a pas que les équipements de production et de transport auxquels M. Michel vient de faire allusion; on a quand même les équipements de distribution qui représentent, pour les dix prochaines années, à peu près 6 000 000 000 \$ ou 7 000 000 000 \$. Ce type d'équipements est beaucoup plus dispersé au Québec. Par exemple, les grands barrages, tout le monde sait où ils sont, mais les investissements dans la distribution c'est vraiment chacun des villages, chacune des villes et presque chacune des rues du Québec qui en profitent, etc.

Donc, notre volonté, c'est, via nos régions, d'informer la population, les députés, les maires, les instances locales des investissements qui sont faits. Évidemment, c'est délicat parce que ce sont souvent des plans pour l'avenir. Ce n'est pas toujours facile. On prévoit pour dix ans. Dans cinq ans et demi, est-ce que ce sera tel ou tel projet? C'est très difficile à manipuler lorsque c'est réduit à une place précise, mais on

s'efforce de faire ça et c'est une tâche très considérable parce qu'informer chacun des éléments de la population de tout ce que ça peut impliquer est extrêmement complexe. On s'efforce de raffiner ça chaque année et c'est un de nos objectifs d'avoir un système de communications avec les populations régionales et locales pour mieux les informer de ça.

M. Ciaccia: Ce serait possible pour les travaux que vous avez annoncés, de 7 500 000 000 \$...

M. Coulombe: Par exemple, ce que M. Bourassa a annoncé cette semaine, LG 1, LA 1 et Brisay, c'est beaucoup plus clair parce que ça représente 7 500 000 000 \$ sur 38 000 000 000 \$. Pour les autres 30 000 000 000 \$, c'est une dispersion extrêmement généralisée, mais qu'on peut reprendre par blocs. On a mentionné les lignes de transport, c'est assez clair: on a mentionné la fabrication, c'est assez clair et on peut donner cette information.

M. Ciaccia: Vous pouvez informer, par exemple, les chambres de commerce, les associations, les groupements qui ont un intérêt dans les travaux qui pourraient être faits.

M. Coulombe: C'est exact. D'ailleurs, on mentionne que le vice-président de l'Abitibi qui était à la chambre de commerce samedi dernier pour expliquer justement...

M. Ciaccia: Et vous pouvez faire ça d'une façon structurée afin que toutes ces régions aient toute l'information possible.

M. Coulombe: On n'a aucune objection à ça.

M. Ciaccia: Merci.

Le Président (M. Charbonneau): Cela va?
M. le député d'Ungava.

M. Claveau: Merci, M. le Président. M. le président d'Hydro-Québec, je vais reprendre, si vous le permettez, quelques-uns des thèmes qui ont été abordés par le ministre au début de son questionnement et on pourrait essayer de tirer un autre éclairage ou une nouvelle vision de l'ensemble de la problématique, entre autres, du plan d'équipement.

Devancement des travaux et emplois créés

On parle du devancement des travaux. En réalité, par rapport au plan de développement et, à moins que je ne m'abuse, par rapport à ce qu'on avait comme chiffres à partir de 1985-1986, j'aurais plutôt tendance à dire qu'on a joué avec les chiffres et les échéanciers. On a changé de place certains projets. Il y en avait qu'on retrouvait en 1986 dans un meilleur rang chrono-

logique qu'en 1988-1989. Par contre, d'autres ont été devancés. On a plus ou moins joué avec le damier pour finir par s'ajuster en fonction de ce qu'on disait en 1986, pour prendre des décisions en 1988 qui permettront de dépasser l'horizon 1994. Si je me réfère, entre autres, si vous le permettez, aux chiffres qu'on a dans le scénario cible d'équipement qui est présenté, on parle beaucoup de devancement, mais je remarque, entre autres, qu'entre le plan de développement 1987-1989 et celui de 1988-1990, il y a eu un recul ou un renvoi dans le temps du développement de Manic 3 PA, Manic 2 PA et Manic 1 PA. Est-ce que le renvoi dans le temps de ces trois projets fait aussi partie du bilan des emplois en surplus, des 117 000 personnes-années dont vous avez parlé qui font partie de la masse de gens qui viennent parce qu'il y a eu des devancements?

M. Coulombe: Deux points. Lorsque vous affirmez que l'on joue avec les projets, ainsi de suite, je voudrais vous rassurer. C'est loin d'être un jeu. Il faudra peut-être demander à M. Mercier, qui est vice-président à la planification, quelles tortures son équipe et lui rencontrent pour situer les projets les uns par rapport aux autres. Le critère de choix des projets est strictement un critère économique; ce n'est pas un critère en fonction de la création d'emplois ou ainsi de suite; c'est le coût du projet. Or, lorsque les études et les avant-projets se raffinent, souvent les coûts se précisent et ils permettent au projet X de passer avant le projet Y et, l'année suivante, au projet Y de retourner un peu plus loin. Donc, c'est la méthodologie générale.

Deuxièmement, quant au report des roues de Manic 3, 2 et 1, on vous a expliqué tantôt que le report de cet équipement de pointe était dû au succès de notre programme de biénergie, ce qui nous permet, avec le devancement des centrales de base, de faire face à la situation telle qu'on la perçoit en fonction du succès de nos programmes de vente.

Troisièmement, les chiffres qui ont été donnés tantôt comprennent, évidemment, le report de ces projets.

M. Claveau: M. le Président, quand je dis: Vous jouez avec le mecano, je pense qu'il faut l'entendre dans un sens péjoratif. On remarque, par exemple, en 1986, il y a des équipements qui devaient être plus proches dans le temps et on les retrouve plus loin. C'est ce que vous nous avez dit, d'ailleurs. Je pense qu'on dit la même chose. Le terme "jouer" n'était peut-être pas adapté aux milliards dont il est question là-dedans. C'est plutôt de l'imagerie populaire et vous devez le comprendre comme cela.

Puisqu'on aborde la question des emplois créés, je pense qu'on entre dans le vif du sujet concernant toute la question des équipements de pointe et les annonces faites la semaine dernière.

J'aimerais bien qu'on précise un certain nombre de choses à ce sujet. D'abord, M. le Président, j'aimerais savoir si vous avez et si vous pourriez déposer à cette commission l'échelonnement dans le temps ou le calendrier des embauches pour chacune des centrales tel qu'il existe, par exemple, pour la centrale de LG 2 A avec les effectifs de chantier, les courbes de personnes-années ou de personnes-mois disponibles pour chacune des centrales.

M. Coulombe: Si vous étiez d'accord, on pourrait déposer cet après-midi une photocopie des chiffres, année après année, des emplois prévus dans ces projets.

M. Claveau: Merci, M. le Président. Je pense que la commission sera d'accord.

Pour continuer dans la même lancée, on parle d'emplois ajoutés à cause du devancement de certains travaux. Par contre, ce devancement est relié à certains facteurs précis qui étaient connus dans le temps et qui ont évolué avec les années depuis 1985; entre autres, l'hypothèse de 1986 d'une base de 3500 mégawatts de puissance ou d'énergie ferme à l'exportation. Donc, on se situe dans une perspective... D'abord, dans la démarche que je faisais tout à l'heure en réflexion préliminaire, est-ce que je me trompe en disant que cela a commencé en 1983 avec la liquidation de l'énergie excédentaire, avec la phase préparatoire d'une réflexion qui nous amènerait à une nouvelle lancée vers la production de nouveaux équipements, etc., avec l'étude des marchés extérieurs, le développement de ces marchés, la mise en place des équipements nécessaires pour faire face à cette demande, tout en s'assurant une croissance interne, enfin tout ce qu'on retrouve dans un cheminement global? Est-ce que je me trompe en situant tout cela dans une perspective à long terme qui a commencé ou qui s'est du moins concrétisée, cristallisée, qui a pris une apparence palpable à partir de 1983 au moment du dépôt des premiers plans de développement d'Hydro-Québec?

M. Coulombe: Je pense que la logique fondamentale était perçue par tout le monde. Lorsque M. Bourassa soutenait, et il la soutient encore, l'importance des exportations, j'ai eu souvent l'occasion de le dire, cette logique était partagée, à mon avis, par beaucoup de monde. M. Bourassa l'a indiqué lui-même, c'était prudent d'avoir des contrats en main avant de construire de nouveaux équipements. Ce n'est pas une thèse nouvelle ni soudaine. M. Bourassa l'a soutenue. Le précédent gouvernement appuyait cette façon de voir les choses aussi. Assez curieusement, fondamentalement Hydro-Québec s'est toujours sentie à l'aise avec le gouvernement actuel comme avec l'ancien gouvernement concernant cette stratégie de développer nos ressources naturelles pour le mieux-être de la population, créer de l'emploi et ainsi de suite.

Donc, je pense que l'actuel gouvernement a *clairement donné* ses perspectives à Hydro. L'ancien gouvernement nous avait clairement donné des perspectives aussi. Comme je l'ai dit au début dans mon introduction, tous les plans de développement d'Hydro ont été faits en collaboration avec l'actionnaire, avec le gouvernement et ils reflétaient les politiques des gouvernements avec qui nous faisons affaire. Dans ce cadre, on ne se sent inconfortable ni avec ce qui s'est passé il y a cinq ans, ni il y a trois ans, ni il y a deux ans, ni cette année.

M. Claveau: Merci, M. le Président. Combien me reste-t-il de temps, M. le Président?

Le Président (M. Charbonneau): Oh! Vous pouvez y aller encore. Les réponses ne sont pas comptabilisées dans le temps des députés.

M. Claveau: D'accord. On va poser des questions brèves.

M. le Président, à la suite du dépôt du plan de développement 1985, on a eu un apport important de travaux sur les chantiers de la Baie James, bien, sur... les chantiers d'Hydro-Québec en général. On parle d'investissements d'environ 2 000 000 000 \$ par année jusqu'à 1989-1990 et qui vont passer ensuite à 3 000 000 000 \$ pour entreprendre les nouveaux chantiers.

C'est certain qu'on parle d'emplois qui vont être générés par ces investissements. Il y a aussi des emplois qui sont générés par les investissements actuels. D'après les chiffres que j'ai et qui viennent de chez vous: Évolution des effectifs directs et indirects des projets déjà approuvés en production et en transport associés, en personnes-années, on voit qu'à partir de 1990 l'ensemble des travaux est presque fini. Sur les projets de Manic 5 PA de la ligne 6 qui est devenue la ligne 11 et de LG 2 A, en 1988, on a 7050 personnes-années; en 1989, on en a 4785; en 1990, on en a 3575; en 1991, on est rendu à 2300. Ce sont des effectifs directs et indirects. Puis, on s'en va en diminuant.

Parallèlement, d'après ce qu'on peut voir dans votre plan de développement, à partir de 1989-1990, on va commencer à faire le véritable travail de chantier dans la construction de LG 1 et de LA 1, Brisay étant reporté un peu plus loin dans le temps.

(11 h 45)

Alors, quand on fait la continuité de tout cela en termes de personnes affectées - et je parle des emplois directs - sur les chantiers, cela représente quoi comme courbe jusqu'en 1995? On a les chiffres jusqu'en 1990. Entre 1988 et 1990, en emplois directs sur les chantiers, il y a 825 travailleurs de plus. Jusqu'en 1995, cela représente quoi comme variation?

M. Coulombe: Vous venez de citer les chiffres de l'an passé, qui étaient les chiffres de LG 2 A, Manic 5, la onzième ligne. Cet après-

midi, on va vous déposer les chiffres de LG 1, LA 1, Brisay, si possible, ce sera simplement une addition qu'il faudra faire à ce moment; je ne sais pas si on a en main le texte de l'an passé, mais on pourra tout simplement additionner les deux courbes et cela vous donnera les emplois totaux qu'on va vous déposer cet après-midi.

M. Michel: Je ne les ai pas présentement sous forme de courbes, mais les projets LG 1, LA 1, Brisay et la douzième ligne représentent 16 000 personnes-années de travail direct.

M. Coulombe: Qu'on va vous donner année après année, cet après-midi.

M. Michel: On va vous donner une répartition cet après-midi.

M. Claveau: C'est 16 000 personnes-années d'emplois directs?

M. Michel: D'emplois directs.

M. Claveau: Sur à peu près sept ans, avec des périodes de pointe plus grosses en ce qui concerne probablement LG 1, LA 1, qui vont être construits en même temps.

M. Michel: C'est exact.

M. Claveau: Est-ce que cela devrait normalement répondre à peu près à la même courbe des effectifs qu'on a pour LG 2 A? Je suppose. Tout cela se ressemble.

M. Coulombe: Cela va ressembler à cela.

M. Claveau: On pourra en discuter à ce moment. On pourra revenir là-dessus, M. le Président, quand on aura les courbes disponibles.

Peut-être deux ou trois autres petites questions tout de suite concernant cela. Vous avez parlé des groupes alternateurs, des turbines, si vous voulez. Il y a 20 groupes alternateurs qui vont être construits pour LG 1, LA 1 et Brisay. Il y en a combien qui sont construits actuellement pour Manic 5 PA et LG 2 A?

M. Michel: Manic 5 PA, il y a 1000 mégawatts pour quatre groupes. LG 2 A, il y a six turbo-alternateurs pour 2000 mégawatts de puissance installée.

M. Claveau: Cela veut dire 10 groupes en tout et partout pour quelque 2900 mégawatts contre 20 groupes pour quelque 2460, quelque chose de semblable.

M. Michel: C'est 2650 environ de puissance installée.

M. Claveau: C'est 2650 de puissance instal-

lée. D'accord. Les travaux de construction, enfin les délais de livraison des groupes actuellement en construction pour Manic 5 et LG 2 A?

M. Michel: Manic 5, ils sont en train d'être complètement installés présentement, les quatre, parce que la mise en service, c'est l'an prochain en 1989. Il y a 600 postes au chantier environ, cette année, et cela va nécessairement décroître l'an prochain. L'an prochain, en pointe, on va avoir environ seulement 300 personnes. Quant à LG 2 A, les dates de livraison, je demanderais peut-être à M. Paul-F. Tremblay, vice-président et directeur des opérations, de nous indiquer les dates de livraison des groupes.

M. Tremblay (Paul-F.): Les dates de mise en service à LG 2 A sont 1992 et 1993. Nous avons adjugé le contrat en 1987. Actuellement, l'entrepreneur fait ses dessins.

M. Claveau: Actuellement, on est en train de faire la conception du groupe?

M. Tremblay (Paul-F.): On est à faire la conception.

M. Claveau: Même si ce sont des groupes qui ont la même puissance exactement que ceux qui sont déjà en place à LG 2, ce n'est pas nécessairement le même modèle, le même moule de groupes alternateurs?

M. Tremblay (Paul-F.): Non. Chaque groupe est différent. Cela dépend de la tête d'eau, cela dépend du débit, cela dépend de plusieurs facteurs. Il faut faire un nouveau design pour chaque groupe.

M. Coulombe: Dans le cas des nouveaux travaux, notre intention c'est d'aller en soumission à la fin de l'année ou au début de l'année prochaine, pour les nouveaux travaux.

M. Claveau: Par exemple, je sais qu'actuellement la plupart des groupes alternateurs qui sont installés ont été produits soit par Marine Industrie ou par la Compagnie générale électrique.

M. Coulombe: Oui. Vous savez qu'il y a un troisième turbinier au Québec. C'est Dominion Bridge Sulzer et il faut le considérer dans les turbiniers du Québec.

M. Claveau: D'accord. Les emplois qui sont créés par ces turbiniers sont comptabilisés dans les emplois indirects ou les emplois directs?

M. Coulombe: Dans les 16 000 dont M. Michel parlait tantôt, les emplois de turbiniers ne sont pas là-dedans, ils sont considérés dans les 23 000 ou les 24 000 autres emplois indirects. Ce chiffre peut varier entre 21 000, 22 000 ou

24 000...

M. Claveau: Oui.

M. Coulombe:... selon le dynamisme de nos entrepreneurs québécois de profiter au maximum de toutes ces commandes. Alors, c'est pour cela qu'on dit environ 40 000, le nombre de 16 000 emplois directs est assez clair au point de vue des chantiers, celui de 24 000 est un peu moins clair parce que cela peut être 22 000, 23 000 ou 24 000. Si nos entreprises profitent à 100 % des offres de fabrication, cela va être 24 000; si elles en profitent à 95 %, cela va être 23 000 et ainsi de suite. Mais on s'attend, normalement, dans ce genre de travaux, qu'elles en profitent environ à 80 % ou 85 %. Il y a certains types d'équipements qui ne sont pas faits au Québec et il ne serait pas économique de les faire au Québec, mais, encore là, cela dépend du dynamisme des entrepreneurs et de l'organisation. S'ils veulent accélérer leurs investissements pour en profiter, la participation du Québec va monter de 80 % ou 85 % à 95 % ou 100 %.

M. Claveau: J'allais vous demander quelle est la part de produits de fabrication québécoise qui rentre dans tout le contexte...

M. Coulombe: C'est à peu près 80 %.

M. Claveau: Donc, 80 %.

M. Coulombe: Mais, selon les types d'équipement, cela peut varier et, encore une fois, selon le dynamisme des entrepreneurs. La stratégie de base là-dedans, c'est que les projets sont organisés pour avoir des investissements de façon continue et éviter un peu les "peak", pour permettre aux entrepreneurs de calculer leurs investissements, d'avoir leur rentabilité, etc. Alors, c'est un des objectifs qui est poursuivi dans l'orientation du plan de développement.

M. Claveau: Alors, vous confirmez, grosso modo, qu'on a raison de dire qu'il n'y aura pas nécessairement de nouveaux emplois, de nouveaux postes affichés dans les centres de main-d'oeuvre pour des gens qui vont travailler avec des turbines. C'est que ce sont des gens qui travaillent déjà dans l'industrie. Le commencement des travaux pour ces turbines va coïncider à peu près avec l'installation de celles qui sont déjà en production.

M. Coulombe: Connaissant très bien les turbiniers, je ne vous garantis pas qu'il va y avoir des affiches dans les centres de main-d'oeuvre, mais je vous dis qu'il y a des listes de rappel qui vont être drôlement...

Une voix: Occupées.

M. Coulombe:... occupées parce que la plupart de... Si on prend Marine ou d'autres, ils ont des listes de rappel presque sans fin. Je vous garantis que cela va fonctionner lorsque... Je ne dis pas que c'est eux autres qui vont avoir...

M. Claveau: Mais, actuellement...

M. Coulombe:... ou lequel va avoir le contrat, mais ce que je veux dire, c'est que leur liste de rappel va être utile pour engager des gens pour cette fabrication. Cela fait partie des 24 000 emplois indirects ou 24 000 années-personnes consacrées à ces projets.

M. Claveau: Mais est-ce que vous pensez, par exemple, qu'il va y avoir un écart énorme entre le nombre d'années-personnes qui travaillent actuellement ou qui ont travaillé dernièrement sur la fabrication des turbines de Manic 5 PA et de LG 2 A et le nombre de ceux qui vont travailler à la fabrication des groupes - c'est vrai qu'il va y en avoir deux fois plus...

M. Coulombe: Pour l'ensemble des équipements nécessaires pour les trois projets, donc la partie équipement, 7 500 000 000 \$, c'est évident que le nombre de 24 000 années-personnes va s'ajouter.

M. Claveau: Il va s'ajouter.

M. Coulombe: Donc 24 000 années-personnes supplémentaires causées par ces investissements.

M. Claveau: En prenant en considération les années-personnes qui vont arrêter de travailler le jour où les groupes alternateurs de...

M. Coulombe: Non, je ne me prononce pas si cela va remplacer ou non. Ce que je vous dis, c'est que cela va nécessiter 24 000 années-personnes.

M. Claveau: C'est cela.

M. Coulombe: Si c'est Marine qui a le contrat, ce que j'ignore totalement parce que cela va être une soumission publique, si c'est Dominion Bridge ou Dominion Engineering, n'importe laquelle des trois qui a le contrat, cela va dépendre de son carnet de commandes actuel, soit pour des turbines pour le Québec ou pour des turbines pour l'extérieur ou par d'autres travaux d'ingénierie ou de fabrication de ces compagnies. C'est à ce moment-là qu'on saura si cela s'ajoute vraiment ou si cela remplace des emplois; cela va dépendre de leur carnet de commandes parce que ces trois compagnies ne vivent pas uniquement d'Hydro-Québec. Elles ont des contrats à l'extérieur.

Alors, quel est l'état actuel ou l'état dans deux ans de leur carnet de commandes? Je n'en sais rien, mais ces 24 000 années-personnes qui,

d'ailleurs, ne sont pas uniquement des turbiniers, il ne faut pas exagérer...

M. Claveau: Non, non.

M. Coulombe:... c'est l'ensemble des équipements, cela va nécessairement demander 24 000 années-personnes ou 22 000 ou 23 000 - selon le dynamisme des entrepreneurs - nouvelles. Maintenant, est-ce que leur carnet de commandes va être plein quand ils vont recevoir ces commandes? On n'en sait rien.

M. Claveau: J'ai un autre sujet, peut-être rapidement.

Le Président (M. Charbonneau): Bien, c'est parce que je voudrais faire l'alternance...

M. Claveau: D'accord.

Le Président (M. Charbonneau):... quitte à ce qu'on revienne.

M. Claveau: On reviendra.

Le Président (M. Charbonneau): Alors, M. le député de Saguenay.

Renforcement de Manic 5

M. Maltais: Merci, M. le Président. Dans un premier temps, M. Coulombe, je voudrais vous remercier pour vous être rendu si bien à notre demande concernant la solidité de Manic 5. M. Michel est venu *rencontrer* tous les intervenants du milieu avec un rapport tout à fait compréhensible pour le commun des mortels. Je dois vous féliciter, c'était très bien fait et la population en a été grandement impressionnée, et surtout rassurée.

Il y a un petit point, et je pense que je pourrais adresser cela à M. Michel. Lorsque vous êtes venu, vous avez dit que, effectivement, on avait arrêté la modalité de solidifier Manic 5 et que, à l'heure actuelle, à cette période, certaines compagnies d'ingénierie offriraient des services à Hydro-Québec pour régler la situation au cours des prochaines années. Est-ce que vous avez reçu des offres ou êtes en voie de recevoir des offres qui vont permettre de régler le problème?

M. Michel: Les travaux suivent leur cours. Je vous avais informé, à ce moment-là, qu'il y avait deux choses qu'on voulait regarder: l'aspect sismique du barrage, bien que, comme je l'avais dit à la population et à tous les intervenants du milieu, on n'avait aucune crainte quant à la possibilité de séisme dans cette région, mais les règles de l'art évoluent dans toute chose et, au moment où on se parle, dans ces milieux, on effectue des études sismiques sur le barrage. Donc, on allait procéder à une étude sismique pour laquelle on n'entrevoit pas de modification

à effectuer. Nous allons donner, sous peu, incessamment - on a défini les critères d'étude - le contrat d'étude au point de vue sismique.

Quant au renforcement thermique, on se souviendra qu'on veut protéger certaines des voûtes du barrage du froid qui lui cause des contractions dommageables à long terme. Nous avons l'intention de procéder par concours pour un nombre restreint de firmes québécoises pour arriver à des propositions d'installation du renforcement thermique. Il ne représente pas un défi technologique de taille, il s'agit d'isoler le barrage, à toutes fins utiles. Par ailleurs, il y a bien des façons de faire cela, et la façon qu'on va retenir peut faire varier les coûts énormément. On veut tâter l'imagination de nos ingénieurs-conseils pour arriver avec la proposition qui sera la meilleure marché et la plus satisfaisante pour nous. On devrait faire cela d'ici quelque temps, d'ici un mois ou deux, aller en appel de propositions pour un nombre restreint de firmes. Cela suit son cours normalement.

M. Maltais: D'accord. Deuxième question, tout à l'heure on a dit qu'à cause du programme biénergie, la demande d'électricité de pointe était moins importante et que cela retarderait certaines améliorations de turbines additionnelles sur la chaîne Manicouagan et Outardes. Est-ce que cela dérange ou cela retarde aussi les travaux que vous avez entrepris à Labrieville-Nord et Labrieville-Sud?

M. Michel: Non. Les travaux à la centrale de Bersimis suivent leur cours. On est en train de modifier les alternateurs, augmenter la puissance des alternateurs en changeant les roues, et cela est déjà enclenché.

M. Maltais: Cela va compléter ce programme.

M. Michel: Cela va compléter.

Par ailleurs, M. le député, tout à l'heure, j'ai omis de parler du projet Sainte-Marguerite. Le projet Sainte-Marguerite - c'est dans votre région - est toujours maintenu pour une date de mise en service en 1998.

M. Maltais: D'accord. Alors, on reviendra cet après-midi sur le plan des emplois. Je pense qu'on attendra le rapport. Merci.

Le Président (M. Charbonneau): Merci, M. le député. M. le député de Bertrand.

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le Président. À mon tour, du côté de l'Opposition, je voudrais souhaiter la bienvenue au président, de même qu'à tous les principaux collaborateurs de M. Coulombe à Hydro-Québec. J'aimerais faire une mise au point en ce début de commission parlementaire, tout en ne prenant pas trop le temps de mon collègue, qui est critique officiel

en matière d'énergie et de ressources. Pour avoir suivi les commissions parlementaires, depuis les trois dernières années à l'Assemblée nationale, où on présentait le plan d'Hydro-Québec, je peux dire que j'ai trouvé une amélioration fort importante dans la présentation, le raffinement, et je tiens à féliciter, bien sûr, le président et les principaux dirigeants d'Hydro-Québec pour l'amélioration de la présentation.

(12 heures)

Si je me souviens bien, l'année passée, nous avions un plan qui prévoyait des scénarios, encore comme cette année, faibles, moyens et forts, et on avait aussi, dans ces scénarios, bien sûr, les fameux 3500 mégawatts possibles sur le plan d'un développement accéléré qui pouvait se faire. Je trouve un peu dommage - je le dis comme je le pense; d'ailleurs, mes collègues ici me connaissent maintenant depuis deux ans et demi, j'aime dire les choses comme je les pense - qu'on soit rendu à faire beaucoup trop de politique avec une société comme Hydro-Québec. On est rendu, que ce soit le président d'Hydro-Québec ou qui que ce soit à la direction, qu'on met beaucoup de choses sur le dos d'Hydro-Québec. Si cela va mal, cela pourrait être à cause d'Hydro-Québec. Si cela va bien, c'est à cause d'Hydro-Québec. Et je trouve que les nouvelles conventions comptables au gouvernement, surtout, font en sorte que, dorénavant, et ce, depuis le 31 mars 1987, la santé financière du Québec, son déficit est rendu maintenant directement relié aux profits d'Hydro-Québec. Je trouve important de démystifier cela, puisque je suis aussi un critique en matière financière. Cela n'a rien à voir avec Hydro-Québec, sauf que, pour l'ensemble des Québécois, c'est loin d'être clair. Hydro-Québec a fait 508 000 000 \$ au 31 décembre 1987, 508 000 000 \$ de bénéfice, chapeau! Je pense que, de quelque parti politique qu'on soit, dans l'Opposition ou au pouvoir, on doit être heureux et on doit être contents et je pense qu'on n'a pas à dénoncer cela. Il y avait 337 000 000 \$ prévus, donc, une augmentation de 171 000 000 \$, si ma mémoire est bonne et, de ces 171 000 000 \$, si je ne m'abuse, il y a 117 000 000 \$ qui sont dus directement au taux d'intérêt qui a été un peu moindre. C'est ce qu'on retrouve dans les tableaux de votre plan de présentation. Donc, c'est une bonne gestion, bien sûr, mais il y a aussi un impact important quant au taux d'intérêt; le gouvernement actuel, ni qui que ce soit, n'y peut rien. S'il y avait eu effet contraire, le taux d'intérêt aurait pu aussi causer des baisses importantes. Alors, premier point, première constatation.

Par contre, à partir du moment où les règles du jeu, où les conventions comptables nouvelles recommandées par le Vérificateur général du Québec, et j'en conviens, font en sorte que les bénéficiaires d'Hydro-Québec et des sociétés d'État se retrouvent maintenant reflétés dans le portrait financier et dans le déficit du Québec, cela vient quand même changer quelque

peu pour la population. Ce qui a fait dire, finalement, au gouvernement l'année passée, au 31 mars 1987, que le déficit du Québec s'était amélioré de 500 000 000 \$. Mais on sait que, sur une même base comparative avec l'année d'avant et les années antérieures, le déficit ne s'est pas amélioré de 500 000 000 \$. On sait fort bien, et cela n'a pas été nié non par le ministre des Finances...

Mais ceci est un débat qui continuera à se faire par les parlementaires, mais je trouve un petit peu dommage que, finalement, dans tout ce tourment-ia, Hydro-Québec devienne une source importante de revenus pour le gouvernement du Québec. Et, aujourd'hui c'est le gouvernement libéral, demain ce sera le gouvernement du Parti québécois et après demain quelque autre gouvernement bénéficiera de l'impact direct d'Hydro-Québec, de sa bonne gestion, de sa planification à moyen et à long terme. Sauf que, sur une base comparative des chiffres, on ne parle plus de la même chose. Et, à partir du moment où c'est reflété dans les états financiers du gouvernement du Québec, je pense que cela vient changer un petit peu les règles du jeu. Cela les change sur papier, mais dans les faits cela ne les change pas. Du moins, pour 1987 c'était le cas parce que vous n'avez versé aucun dividende. Même chose pour 1988, à ce que je sache, il n'y a aucun dividende de prévu. Et, à compter de 1989, 1990, 1991, il y aura des dividendes qui, de mémoire, seront de l'ordre de 400 000 000 \$, 396 000 000 \$ à 400 000 000 \$. C'est bien sûr qu'à ce moment-là les dividendes viendront améliorer la liquidité du gouvernement mais les bénéfices seront de l'ordre d'à peu près 800 000 000 \$ ou 750 000 000 \$ à ce moment-là.

Je pense qu'il faut, de part et d'autre, avoir l'honnêteté de dire les choses telles qu'elles sont et les replacer dans leur contexte. Que ce soit le ministre de l'Énergie, que ce soit le gouvernement ou qui que ce soit, il devra toujours avoir cette honnêteté-là pour ne pas biaiser le débat. Cela me semble important. Je trouve que l'ensemble de la population a de la misère à suivre là-dedans parce que c'est complexe. Sauf que, quand les règles du jeu changent, c'est important de le dire et de ramener les choses comme elles sont.

En ce qui a trait particulièrement à Hydro-Québec, il y a eu aussi des règles du jeu qui ont changé. Et pour parler très brièvement du devancement des travaux annoncé par le premier ministre il y a quelques semaines, là aussi, avec tambours et trompettes... Cela n'a rien à voir avec la direction d'Hydro-Québec sauf que cela a à voir qu'il y a un premier ministre qui a décidé de jouer à nouveau les cartes politiques. J'aimerais, juste pour les membres de la commission et pour ceux qui sont présents à cette commission qui suivent ces débats-là, lire brièvement ce qui est mentionné dans le plan d'Hydro-Québec à la page 4, lorsque vous dites, et je pense que c'est tout à fait correct de le mettre comme cela:

"Les mises en service d'équipements de production prévues après la phase I du complexe La Grande ont cependant été retardées." Si on se reporte au plan de développement de 1984 auquel mon collègue a fait allusion à quelques reprises, on se souviendra qu'entre 1985 et 1997, sur cette période de douze ans commençant en 1985, on devait aménager quelque 26 000 mégawatts. La conjoncture a fait en sorte qu'on ne l'a pas fait. Ce qu'on a tout simplement fait en 1985, on a arrêté ou on a mis un frein et on a regardé cela sous un autre angle, et je pense que c'était sain de le faire. C'était sain de la part de la direction d'Hydro-Québec et c'était sain de la part du gouvernement de s'assurer qu'on ne fasse pas seulement de l'aménagement des rivières, qu'on ne mette pas des investissements pour mettre des investissements, qu'on ne crée pas des jobs pour créer des jobs et qu'on se ramasse avec des surplus importants. De ces 26 000 mégawatts, il n'y en a qu'environ 25 %, comme vous le mentionniez, 6500, qui sont remis en fonction. Cela est important parce que les 3500 qui ont été annoncés, c'est tout simplement ce qui a été retardé il y a deux ans et réavancé aujourd'hui. Tant mieux si on peut en avancer encore plus. Je replace cela simplement dans son contexte.

Il y a eu aussi à Hydro-Québec - je tiens à le souligner - des modifications qui ont apporté des turbulences au cours des dernières années. Je parle particulièrement des effets sur les bénéfices nets d'Hydro-Québec pour les années passées parce que, lorsqu'on parle de l'avenir, on a de nouvelles règles du jeu. Mais le passé se traduit particulièrement, à la page 5, au graphique 1. Il est dit que "l'importance des mises en service, la radiation ou le virement à l'exploitation des intérêts relatifs aux études préliminaires des projets abandonnés ou suspendus, la détérioration du taux de change du dollar canadien, ainsi que les changements dans la comptabilisation des pertes de change depuis 1984, ont augmenté fortement les charges d'amortissement, d'intérêt et des pertes de change. L'augmentation entre 1982 et 1986 de 1 827 000 000 \$ à cet effet a été deux fois et demie supérieure à celle qui est survenue entre 1978 et 1982. De 1982 à 1986, la faible croissance des produits tirés par Hydro-Québec de ses marchés traditionnels québécois et externes, soit 352 000 000 \$, a été compensée par des ventes additionnelles de 548 000 000 \$ résultant des efforts de vente décrits." Tout cela a eu, dans le passé, des impacts importants sur Hydro-Québec. Je dois dire que si les règles du jeu qui prévalent aujourd'hui - je dis les règles du jeu, les règles d'inscription au niveau comptable qui n'ont rien à voir avec le côté administratif et le côté développement d'Hydro-Québec - si ces nouvelles règles du jeu avaient existé dans le passé, on peut voir à quel point cela aurait aussi détérioré le portrait du Québec. Maintenant qu'elles sont positives, elles vont améliorer, tout en ne le faisant que sur papier, à toutes fins utiles.

Je termine mon intervention en vous posant quelques questions. L'année dernière, nous étions quelque peu chatouilleux, pour ne pas dire qu'on était en désaccord avec l'augmentation proposée par Hydro-Québec. Nous avons même fait des motions ici, en commission parlementaire. Les chiffres de cette année ont à peu près le même impact, c'est-à-dire qu'une augmentation de 1 % le 1er mai donne un effet net sur les bénéfices d'environ 27 000 000 \$. Cela veut dire que l'augmentation de quelque 4 % qu'on a fait subir aux contribuables québécois, à tort ou à raison, aurait, dans la conjoncture actuelle, changé, grosso modo, d'environ 100 000 000 \$. Cela me fait dire que, l'année dernière en commission parlementaire, si ce que nous réclamions, étant donné la situation privilégiée d'Hydro-Québec - cela peut être discutable et je sais que le ministre n'était pas d'accord - si on n'avait pas comme scénario, parce qu'on devrait le voir pour cette année, mais si on n'avait pas permis une augmentation par Hydro-Québec à l'ensemble des Québécois, une espèce d'année sabbatique en termes d'augmentation de la tarification de l'électricité, il y aurait eu cette année des bénéfices d'environ 100 000 000 \$ de moins. S'il n'y avait pas eu d'augmentation pour l'ensemble des Québécois, tant pour les entreprises que les individus, donc les particuliers, Hydro-Québec aurait encore autour de 400 000 000 \$ de bénéfices nets. Je pense que c'est quelque chose d'important à prendre en considération. C'est cet effet de 1 %, 2 %, 3 % ou 4 %, et je comprends qu'on veuille être capables de maintenir un écart avec l'augmentation du coût de la vie, et on a fait de la récupération dans le passé aussi, mais il reste que cet effet, par rapport à l'ampleur des bénéfices actuels et à venir d'Hydro-Québec, c'est 100 000 000 \$ qui deviennent maintenant, par les nouvelles règles comptables, une taxe déguisée parce que, dans le fond, si vous augmentez de 4 % ou de 5 % vos tarifs en 1988, cela aura un effet...

Le Président (M. Charbonneau): M. le député de Bertrand...

M. Parent (Bertrand): Oui?

Le Président (M. Charbonneau):... je m'excuse de vous interrompre. Je voudrais simplement vous dire deux choses. D'abord que vous avez dix minutes, soit pour faire une intervention...

M. Parent (Bertrand): Je pensais que c'était 20.

Le Président (M. Charbonneau): Non, c'est dix selon l'entente intervenue, y compris des questions. Deuxièmement, vous abordez la question des tarifs qui est prévue pour demain. Je voudrais vous ramener au plan d'équipement et demander que vos questions portent d'abord sur

le plan d'équipement...

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le Président. Je conclus. C'étaient des commentaires d'ordre général et cela se terminait par la question des tarifs. C'est bien sûr qu'on y reviendra demain.

Le Président (M. Charbonneau): C'est cela. J'aimerais mieux qu'on garde la question...

M. Parent (Bertrand): Pour le dessert, demain?

Le Président (M. Charbonneau): Oui, le dessert ou à peu près.

M. Parent (Bertrand): D'accord. Voilà les commentaires et j'aurai l'occasion de revenir. Je vous remercie.

Le Président (M. Charbonneau): Cela va?
M. le ministre.

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Sur la question des tarifs, je ne répondrai pas aux commentaires du député.

Le Président (M. Charbonneau): Vous allez garder le même dessert. Très bien!

Nouvelles conventions comptables

M. Ciaccia: Demain, on pourra clarifier toute la question des tarifs, les responsabilités et les demandes d'Hydro-Québec. Je voulais juste clarifier un point que le député de Bertrand a soulevé, soit la question des pratiques comptables. Il a dit: Le gouvernement utilise maintenant les profits d'Hydro-Québec avec les nouvelles pratiques comptables pour réduire ou en tenir compte dans les revenus globaux du gouvernement et on devrait en informer le public. Le député de Bertrand trouve que ce n'est pas exact et que ça donne une fausse impression au public. Je voudrais dire à la commission et au député, à la suite de ces remarques-là, qu'il y a une raison à savoir pourquoi le Vérificateur général a suggéré les nouvelles pratiques comptables. Il faut donner toute la réalité. Justement, le député de Bertrand donnait la moitié de la réalité. Il donnait les revenus d'Hydro-Québec. Les canards boiteux du gouvernement, quand on perd de l'argent dans Quebecair, dans SNA, dans tout le reste, si on ne le dit pas au public, est-ce qu'on informe le public? Les nouvelles pratiques comptables c'est justement pour être honnête avec le public, pour leur dire: Voici, il y a un profit à une telle compagnie mais il y a des pertes dans l'autre. Le gouvernement précédent ne le faisait pas et le Vérificateur général a porté, avec juste raison, à l'attention du gouvernement... Il a dit: Donnez donc l'heure juste à la population. Donnez non seulement tous les

revenus mais informez la population sur les pertes. Cette pratique comptable de prendre en considération les revenus d'Hydro-Québec a une raison très valable, c'est d'informer la population et, en informant la population, le gouvernement est forcé de prendre des décisions sur les canards boiteux parce que la population dit: Écoutez! vous perdez 12 000 000 \$ par année avec Quebecair, vous perdez 500 000 000 \$ avec SNA, prenez les actions qui s'imposent et, de cette façon, on agit pour se débarrasser des canards boiteux et pour redresser la santé financière du gouvernement. Maintenant, c'est vrai que, si on élimine les canards boiteux, on prend avantage des sociétés comme Hydro-Québec, mais c'est la réalité et cela force le gouvernement à prendre les mesures nécessaires pour soit éliminer les déficits des sociétés qui perdent de l'argent, qui coûtent de l'argent aux contribuables ou éliminer les compagnies.

Le Président (M. Charbonneau): Sur cette réplique, M. le ministre...

M. Ciaccia: Oui, oui.

Le Président (M. Charbonneau):... j'ai laissé le député intervenir et j'ai permis la réplique, mais je n'aimerais pas qu'on prenne tout le temps imparti pour l'étude du plan d'équipement d'Hydro-Québec.

M. Ciaccia: Non, exactement. On prend le temps d'Hydro, et je voudrais juste ajouter que c'est dans ce contexte, M. le député d'Ungava, que j'ai critiqué la loi des dividendes de M. Parizeau.

Une voix: En...

(12 h 15)

M. Ciaccia: Oui, parce qu'il utilisait cet argent pour payer l'épicerie. Il faut lire la critique du moment dans le contexte où elle était faite. Si on dit qu'il y a des dividendes à Hydro, oui, il y en a, à la suite de la loi du gouvernement du Parti québécois.

M. Claveau: La page 137, ce n'est pas de l'épicerie?

M. Ciaccia: Cette année, il n'y en a pas.

M. Claveau: La page 137, ce n'est pas de l'épicerie?

M. Ciaccia: Vous savez, Hydro-Québec vous a payé, quand vous étiez au pouvoir, 230 000 000 \$ en dividendes, mais la critique que je faisais, c'est ce que, malgré cela, le déficit augmentait et augmentait toujours. Je n'ai pas de gêne à dire: On va prendre les dividendes d'Hydro-Québec, mais on va réduire le déficit et, au lieu d'avoir un déficit de 4 500 000 000 \$ ou de 3 500 000 000 \$, on va en avoir un de

2 800 000 000 \$, de 2 400 000 000 \$ et peut-être inférieur à 2 000 000 000 \$. Je n'ai aucune gêne à dire que l'argent d'Hydro-Québec sera bien utilisé.

Le Président (M. Charbonneau): Cela étant dit...

M. Ciaccia: Cela étant dit, nous allons revenir, M. le Président...

Le Président (M. Charbonneau): Très bien.

M. Ciaccia:... au plan des équipements.

Gestion des réservoirs

Mme Bertrand, vous avez montré dans votre graphique la gestion des réservoirs, l'augmentation certaines années où l'hydraulique n'était pas assez élevée. Pouvez-vous expliquer d'une façon simple en quoi consiste la gestion des réservoirs?

M. Mercier (André): Peut-être en termes très simples, si on veut comprendre de façon générale la gestion des réservoirs, je pense qu'il s'agit de se rappeler qu'un parc hydroélectrique comme celui d'Hydro-Québec est un endroit où on accumule l'eau dans des réservoirs pour l'utiliser au moment où on a besoin de la pointe du réseau, selon la demande qui se place à des endroits différents.

Si on regarde en fait ce qui se passe de façon simple, vous vous rappelerez qu'à la fin de la fonte des neiges la crue maximum se produit à la fin du printemps. C'est à ce moment-là qu'on accumule le plus d'eau dans l'ensemble des réservoirs. Or, le maximum de la demande d'électricité ne se produit pas à ce moment-là, mais il se produit aux mois de novembre, décembre, janvier et février. Donc, c'est à peu près en opposition par rapport à la crue printanière des eaux. Ce qu'on doit faire, c'est accumuler à l'intérieur de nos réservoirs les eaux nécessaires pour nous permettre de répondre aux besoins au cours de l'année. Ainsi, on garde dans nos réservoirs la quantité d'eau nécessaire pour faire face aux variations annuelles qu'on appelle les variations saisonnières au cours d'une année.

Par exemple, si je vous donne des ordres de grandeur, la quantité d'eau que l'on garde dans l'ensemble du parc d'Hydro-Québec, cela représente environ 110 térawattheures, l'équivalent en eau si vous voulez. Je vous rappelle aussi en même temps que la production annuelle d'électricité correspond actuellement à peu près à 150, 160 térawattheures, donc à peu près l'équivalent de 80 % à 90 % est gardé en réserve en eau.

Les réserves interannuelles, finalement, représentent environ 50 à 60 térawattheures par année. C'est cette variation qui nous permet finalement de gérer l'ensemble des réservoirs et de satisfaire la demande au moment voulu durant l'année.

On garde aussi une quantité équivalente, à peu près, à 40, 50 térawattheures à l'intérieur des réservoirs pour couvrir ce qu'on appelle les années sèches. On se garde toujours une réserve à l'intérieur des réservoirs en supposant qu'on aura 15 % de moins d'hydraulique à l'intérieur d'une période de quatre ans. Il faut aussi garder une certaine quantité d'eau à l'intérieur de nos différents réservoirs.

Lorsque l'on parle de la gestion des réservoirs comme tels, c'est qu'on peut optimiser la gestion de l'eau qu'on a à l'intérieur des réservoirs. En particulier, on a trois bassins de base. Le premier, un grand bassin, évidemment, comme vous le connaissez sans doute, c'est le bassin de la Baie James avec le complexe La Grande. Un autre bassin important, c'est le bassin du complexe Manicouagan-Outardes. Évidemment aussi, on a le bassin de Churchill Falls mais celui-là on peut moins le gérer de façon optimisée parce qu'il est sous le contrôle d'une autre entité juridique et institutionnelle. Il y a d'autres réservoirs qui existent mais qui ont peut-être moins de capacité comme, par exemple, le complexe du Saint-Maurice et aussi l'eau qui passe... Finalement, il y a beaucoup moins de réservoirs, ce sont, par exemple, les canaux et les centrales de Beauharnois, Carillon et les Cédres. À ce moment, les réservoirs sont extrêmement, minimes et on se sert plutôt des centrales au fil de l'eau. Finalement, on fait une gestion de l'ensemble de tous nos réservoirs pour être capables d'optimiser l'exploitation de nos ressources.

Lorsqu'on a mentionné, surtout dans le plan de développement, qu'il y avait moyen de gagner sur la gestion de l'ensemble des réservoirs, c'est parce que cela nous permettait d'optimiser l'utilisation de l'eau et éviter les déversements en tout temps de l'année et de cette façon avoir des gains assez appréciables; même s'ils sont minimes, ils sont quand même significatifs.

M. Ciaccia: Lorsqu'on regarde le bilan de l'offre et de la demande d'énergie électrique, si on regarde au plan de développement, votre tableau 17 en page 86, on constate qu'Hydro-Québec accumulera au-delà de 20 térawattheures dans ses réservoirs entre 1988 et 1997. En 1989, près de 10 térawattheures seront accumulés. La question que je me pose: Est-ce que ces accumulations sont nécessaires? Quand vous accumulez, je présume que cela va réduire, et corrigez-moi si je me trompe, le montant d'électricité que vous pouvez livrer. Alors, si vous augmentez votre réservoir de 10 térawattheures, vous accumulez. Quel serait l'effet? Comment avez-vous choisi le chiffre dix? Supposons qu'au lieu de dire qu'on va en accumuler dix on va en accumuler cinq. Quelles seraient les conséquences parce que dans un des plans de développement, je pense - je ne sais pas à quelle page - que les exportations vont être réduites de quelque 60 000 000 \$; moins d'exportation. Est-ce que

cela est relié au niveau des réservoirs?

M. Coulombe: En fait, lorsque M. Mercier explique la gestion des réservoirs, il y a une gestion que j'appellerais technique, physique, tout simplement ce qu'il vient de nous expliquer, les réserves interannuelles, les prévisions des sécheresses, etc. Cela est l'aspect que j'appellerais technique. L'ingénierie de la gestion des réservoirs. Il y a une deuxième gestion qui est une gestion économique. En d'autres mots, l'eau c'est un ensemble de kilowattheures potentiels. Si vous l'accumulez en fonction d'un marché sur lequel vous pouvez avoir 0, 04 \$ le kilowattheure plutôt que de le vendre aujourd'hui à 0, 01 \$ le kilowattheure, vous accumulez donc 0, 03 \$ de bénéfice supplémentaire éventuellement. Au-delà de la gestion que j'appellerais d'ingénierie, qui est fondamentale parce qu'il faut quand même que ce soit géré de façon optimum au point de vue ingénierie, il y a donc la gestion économique. Là il y a des choix à faire. On a vu, par exemple, que certains de nos marchés nous rapportaient beaucoup moins; il y a des marchés qui nous rapportent beaucoup plus. Compte tenu de la gestion de ces réservoirs, est-ce que ce n'est pas mieux d'accumuler de ces kilowattheures qui peuvent rapporter beaucoup plus?

En rapportant beaucoup plus, cela permet à Hydro-Québec d'avoir des augmentations de tarifs plus basses pour l'ensemble de nos clients simplement parce que le même kilowattheure, la même eau rapporte plus. Il y a là une question de gestion économique. C'est évident que là il y a des choix qui peuvent être critiquables au point de vue économique. Un gain immédiat vaut-il mieux qu'un gain supérieur, deux, trois, quatre, cinq ans plus tard? Cela va toujours rester une analyse économique critiquable selon le point de vue où on se place.

M. Ciaccia: Les conséquences économiques, au lieu de dix térawattheures, d'en accumuler cinq, du point de vue technique, je pense que ce n'est pas cela le problème. Vous pouvez accumuler cinq, dix, huit...

M. Coulombe: Si on respecte tous les critères dont M. Mercier a parlé, il n'y a pas de problème là.

M. Ciaccia: D'accord. Alors, ce n'est pas une question technique. Vous n'accumulez pas les dix térawattheures pour des raisons techniques, vous les accumulez pour des raisons économiques, si je comprends bien.

M. Coulombe: On peut accumuler aussi pour des raisons techniques. Manic 5, par exemple, depuis quelques années, on en parlait tantôt, la cote a baissé à cause des...

M. Ciaccia: Mais, dans votre plan de développement, vous dites qu'en 1989 près de 10

térawattheures seront accumulés. Est-ce que c'est pour des raisons techniques?

M. Coulombe: Il y en a trois là-dedans qui sont pour Manic 5, pour reconstituer le stock à Manic 5 parce qu'on a rehaussé la cote. Maintenant que les études sont terminées, on a dit: On va remettre dans le réservoir l'eau qui normalement devrait y être. Donc, il faut rajouter environ 3, 5...

M. Ciaccia: D'accord. Les sept autres, c'est pour des raisons économiques.

M. Coulombe: Les sept autres sont...

M. Mercier: Je pense qu'on peut résumer, de façon générale, en disant que, dans les variations que vous observez au tableau 17, il y a deux raisons principales qui ont fait qu'on doit réaccumuler de l'eau dans nos réservoirs. Une première concerne l'énergie excédentaire. C'est exactement dans ce sens-là que M. Coulombe explique que, pour des raisons économiques, on a préféré satisfaire certains marchés excédentaires, mais il faut maintenant récupérer ces réserves à l'intérieur de nos réservoirs.

La deuxième partie, c'est le problème technique qu'on a vécu avec le réservoir de Manic 5 où on a dû baisser les cotes pour des questions de sécurité. Ce sont les deux raisons de base qui font que, maintenant, pour une période de temps, on va réaccumuler de l'eau à l'intérieur de nos réserves.

M. Ciaccia: Si je mets de côté les raisons techniques, pour remonter le niveau, est-ce que je pourrais interpréter cela d'une autre façon et dire: Écoutez, vous accumulez pour des raisons économiques cinq, six ou sept térawattheures; est-ce que ce sont les térawattheures qui pourraient être vendus aux industries de pâtes et papiers? Est-ce que je tire une fausse... Est-ce que c'est une possibilité? On peut revenir à cela, on parle sur le plan des équipements. Vous augmentez ces sept térawattheures, vous prenez une décision économique en prévision des ventes plus chères à l'année, si je comprends bien.

M. Mercier: Je pense que, pour y répondre de façon claire, il faut se rappeler que parce qu'on a fait des ventes à l'excédentaire... Une vente à l'excédentaire, surtout lorsqu'on le fait en période de surplus, on n'a pas besoin de garder à l'intérieur de nos réservoirs la pleine capacité des réserves. À ce moment-là, on peut très bien comprendre, finalement, que les réserves... il y avait un besoin de réserves qui était moins élevé durant cette période de surplus. Maintenant, vers les années 1994, 1995, on va se sortir de cette période de surplus. Il faut aller rechercher toutes nos réserves. L'excédentaire, finalement, est une forme de réserve qu'on peut avoir parce que, si au cours de l'année 1988, par

exemple, on pense vendre une dizaine de térawattheures à l'excédentaire, si pour des raisons de difficultés techniques, comme l'hydraulique qui serait plus faible que prévue, on peut bloquer les ventes à l'excédentaire, à ce moment-là, cela constitue une forme de réserve pour nous.

M. Ciaccia: C'est de l'inventaire. Autrement dit, vous vous gardez de l'inventaire pour vendre plus tard.

M. Coulombe: C'est cela.

M. Ciaccia: Merci.

Le Président (M. Charbonneau): Sur cette réponse, comme il est 12 h 30, nous allons suspendre nos travaux jusqu'après la période des questions et nous poursuivrons encore quelques instants, à la reprise cet après-midi, sur le plan d'équipement parce que je pense qu'il y a encore des membres de la commission qui voudraient continuer sur ce sujet.

Les travaux sont suspendus jusqu'à cet après-midi.

(Suspension de la séance à 12 h 29)

(Reprise à 15 h 17)

Le Président (M. Charbonneau): La commission de l'économie et du travail reprend l'étude de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1988. Je dépose l'estimation des emplois soutenus par la phase II du projet de La Grande qui a été déposé par Hydro-Québec. S'il y a des membres de la commission qui veulent en avoir des copies... Il nous reste une quinzaine de minutes sur le plan d'équipement. Par la suite, nous allons passer à l'autre sujet qui était prévu, sur l'environnement, M. le député d'Ungava.

M. Claveau: M. le Président, juste le temps de me retrouver dans mes notes. En fin d'avant-midi, on a terminé en parlant de la question des énergies excédentaires et de la possibilité d'augmenter le volume en eau dans les réservoirs d'Hydro-Québec, ou le nombre de térawattheures disponibles, afin d'avoir une valeur ajoutée plus importante plutôt que de vendre ces térawattheures en énergie excédentaire. Cela m'amène à poser une question: À qui est-ce qu'on veut vendre ces térawattheures qui traînent ou qui vont être emmagasinés dans les bassins?

Vente de l'énergie excédentaire

M. Coulombe: L'énergie excédentaire, on a dit tantôt qu'on pouvait remplir nos réservoirs pour aller vers les marchés les plus rentables pour Hydro-Québec. Cela pose le problème - vous

le savez, nous avons été questionnés là-dessus entre les deux séances - cela pose le problème du programme d'énergie excédentaire qu'on avait lancé il y a quatre ans, qui se termine à la fin de 1988 et dont l'industrie forestière revendique la continuation. On a exprimé notre position à l'Association des industries forestières dans un mémoire. Si les membres de la commission veulent avoir une copie de ce mémoire, cela nous fera plaisir de le déposer. En deux mots, nous ne sommes pas d'accord pour continuer ce programme pour les raisons suivantes: premièrement, il s'agissait d'un programme essentiellement temporaire en raison du fait que nous avons l'alternative de déverser plutôt que de vendre. Plutôt que de déverser, il fallait donc vendre. Nous avons institué ce programme dans un double but: d'abord, d'empêcher des déversements et, deuxièmement, pour favoriser l'industrie québécoise en même temps. On a averti l'industrie québécoise qu'il s'agissait d'un programme temporaire de quatre ans. Nous avons financé les chaudières et nous leur avons dit et redit que ce programme avait essentiellement pour but d'éliminer des déversements.

Arrive la fin du programme. À la fin de 1988, on rencontre l'industrie forestière qui nous présente un mémoire dans lequel elle dit qu'il faut absolument continuer cela, et ainsi de suite. Prévoyant un peu ce qui allait arriver, parce que c'est très difficile de commencer un programme et de l'arrêter, même si c'est connu de tous, en mai 1987, nous avons écrit à chacune des compagnies, à l'association, et nous leur avons dit: Vous vous rappellerez qu'à la fin de 1987 le programme va être terminé. Elles veulent le renouveler. Nous ne sommes pas d'accord, en deux mots, tout simplement parce que la période des déversements est terminée. Il n'y a plus de déversement à Hydro-Québec. Nous avons encore des excédentaires, mais nous préférons les emmagasiner dans nos réservoirs pour les réserver à des marchés plus lucratifs pour Hydro-Québec. Vous allez me demander à qui. Je vais vous répondre: aux marchés qui sont les plus payants. On sait ceux qui ne sont pas payants. Le premier qui n'est pas payant, c'est celui-là, c'est-à-dire le marché des chaudières excédentaires pour l'industrie forestière. Il y a d'autres compagnies aussi, il n'y a pas que l'industrie forestière, mais les principaux clients sont dans l'industrie forestière. Nous estimons que de continuer le programme pendant un an coûterait 100 000 000 \$ à Hydro-Québec. On ne voit aucune espèce de raison de donner une subvention de 100 000 000 \$ à l'industrie forestière, en ce qui nous concerne. Nous estimons aussi que la plupart des grandes entreprises forestières fonctionnent à l'heure actuelle avec ce qu'on peut appeler la triénergie. Elles ont des chaudières au gaz, elles ont des chaudières au mazout et elles ont des chaudières électriques. Les chaudières électriques ont été payées en grande partie par Hydro-Québec. On nous apprend aussi que le

gaz naturel a des programmes très avantageux pour aller chercher ces clients-là, des programmes de subventions et ainsi de suite.

Voici donc une industrie qui, actuellement, fonctionne à 94 % ou 95 % de sa capacité, qui fait des profits extraordinaires, qui est en très bonne santé et qui a profité d'un programme exceptionnellement avantageux pendant quatre ans, après avoir été avertie que cela arrêterait à la fin des quatre ans. Nous estimons, dans le cadre actuel, que de fournir cela à cette industrie serait une subvention qui serait payée par l'ensemble des consommateurs d'électricité. Alors, notre position est d'arrêter le programme. Nous le lui avons dit. Évidemment, l'industrie n'est pas d'accord. Je ne la blâme pas de ne pas être d'accord parce que c'est un avantage concret dont elle a profité pendant quatre ans, mais, au point de vue économique, au point de vue de l'équité envers notre clientèle et au point de vue de l'opportunité, notre position est relativement claire, c'est-à-dire d'arrêter ce programme.

M. Claveau: D'accord. Je comprends votre raisonnement jusque-là, mais j'essaie d'aller plus loin là-dedans. Moi, j'en arrive à conclure, et vous me direz si je me trompe, que les marchés les plus lucratifs qu'on a actuellement, semble-t-il - du moins, aux dires du ministère - ce sont les marchés d'exportation où on vend le kilowatt ou le térawattheure beaucoup plus cher qu'au marché local. Donc, cela veut dire, à la limite, qu'on emmagasine actuellement dans nos réservoirs dans le but d'avoir des excédents qu'on va pouvoir transformer en énergie ferme ou en puissance garantie et vendre à l'étranger. Dans la mesure où cela se réaliserait, comme on n'aurait plus d'excédents ou d'énergie excédentaire qui va se vendre aux Québécois, à l'industrie et à la consommation québécoise, cela va impliquer des augmentations de coûts de la part de l'industrie québécoise pour pouvoir rentrer dans le barème normal, ou de certaines catégories d'industries. On en arrive à la conclusion que, par ce biais, ce sont les entreprises et les consommateurs québécois qui vont, déjà là, avoir à payer une partie de la note des kilowatts ou des térawattheures que l'on va vendre à l'exportation.

M. Coulombe: Bien, je pense que le raisonnement que je viens de vous faire est que l'énergie électrique, pour les fins de vapeur pour l'industrie, n'est pas une énergie concurrentielle au moment où on se parte vis-à-vis du gaz et du mazout, surtout au prix où est le mazout, et certainement pas vis-à-vis du gaz. Pour vendre cela de façon concurrentielle, il faut vendre en bas de nos coûts. Si on vend en bas de nos coûts, quelqu'un va payer pour à un moment donné.

Les marchés. Je pense que le devoir d'Hydro-Québec est de vendre ses kilowattheures au meilleur prix possible, compte tenu des marchés.

Nous avons une tarification pour l'ensemble de nos clients, mais il ne faut pas oublier que l'époque des excédents douze mois par année, comme je viens de vous l'expliquer, est terminée. On va avoir des excédents une certaine partie de l'année. On va vendre sur des prix "spot", comme on vend régulièrement aux États-Unis, à l'Ontario ou au Nouveau-Brunswick, ou pour des énergies de substitution. Pour remplacer de l'huile, par exemple, on va vendre quelques heures, quelques mois, quelques semaines. Cela est très payant et cela se reflète inévitablement dans les coûts des consommateurs québécois. Cela empêche une augmentation trop rapide des tarifs québécois, parce qu'on vend à un prix extrêmement intéressant. Dans ce sens-là, je pense que cela profite à l'ensemble. Deuxièmement, pour l'industrie, il faut bien penser qu'on vendait 90 % de l'énergie de substitution, parce qu'on avait des déversements, mais, aujourd'hui, cette industrie peut aller vers le gaz avec des programmes de subvention très intéressants.

Donc, pour nous, investir 100 000 000 \$, cela nous coûterait 100 000 000 \$ et l'industrie économiserait 20 000 000 \$. On pense que c'est un mauvais placement, un mauvais placement pour nous et un mauvais placement pour la collectivité.

M. Claveau: Quand vous dites, M. le Président, que le fait de vendre de l'énergie à l'étranger à bon prix, cela représente des entrées d'argent qui vont permettre d'abaisser la facture, en ce qui concerne les entrées, j'en conviens. Dans la colonne comptable, on dit: Il y a tant de millions, 708 000 000 \$ ou 710 000 000 \$, ou quelque chose de semblable, qui sont entrés cette année des ventes d'exportation de l'électricité. Cela va jusque-là. Par contre, ne croyez-vous pas que le fait de vendre à l'étranger... J'en tire la conclusion, à la suite des explications que vous nous donnez dans le besoin d'emmagasiner des térawattheures dans les barrages ou derrière les barrages, que cela oblige également, par le fait même, Hydro-Québec et ses actionnaires, ou son actionnaire qui représente l'ensemble de la population du Québec, à faire des investissements supplémentaires, à retourner se financer sur les marchés internationaux, à aller chercher de l'argent. On en est rendu maintenant à un taux de quelque 2 500 000 000 \$, juste en intérêts, sur la dette annuelle. On continue à emprunter et à investir dans le but de faire des équipements qui, en partie, vont nous faire entrer de l'argent. Mais est-ce qu'on ne change pas quatre trente sous pour une piastre, finalement?

M. Coulombe: Mais, là, vous admettez qu'on quitte le domaine des excédentaires.

M. Claveau: Oui, mais...

M. Coulombe: D'accord. Si vous voulez parler...

M. Claveau: On parle du programme d'équipement.

M. Coulombe: Si on s'est bien entendu sur le domaine des énergies excédentaires, ce problème-là est réglé. Je suis d'accord avec vous que, si on construisait pour créer de l'énergie excédentaire, je ne suis pas certain que ce serait une bonne stratégie. Ce n'est d'ailleurs pas la stratégie proposée dans le plan de développement et ce n'est pas le cadre de la stratégie telle qu'exprimée par le gouvernement, dans laquelle nous nous inscrivons et à laquelle nous souscrivons. Non seulement nous nous inscrivons dans cette stratégie, mais nous y souscrivons, c'est-à-dire de bâtir quand on a des contrats. En d'autres mots, nous ne bâtissons pas pour créer de l'énergie excédentaire; ce n'est pas la stratégie d'Hydro-Québec. Donc, lorsque nous avons des contrats - on verra cela peut-être tantôt dans l'ordre du jour, lorsqu'on va parler des exportations - qui, pour nous, sont rentables, c'est-à-dire, en ce qui concerne l'équité, que nous y mettons un rendement supérieur à 20 % et, en ce qui concerne le capital total, un rendement supérieur à 13,5 %, nous pensons qu'il s'agit là d'une base fondamentalement saine pour construire, pour payer nos intérêts, pour faire un profit et, à long terme, profiter à la tarification québécoise. C'est cela, notre stratégie. Mais là, nous ne sommes plus du tout dans le domaine des excédentaires.

M. Claveau: Oui, mais on est quand même dans le domaine de la dynamique globale du plan d'équipement.

M. Coulombe: Oui.

M. Claveau: J'aurais d'autres questions en dehors de cela, mais on reviendra là-dessus au moment où on parlera des marchés extérieurs probablement. En ce qui concerne les autres formes de production d'énergie dans lesquelles Hydro-Québec avait commencé à intervenir, entre autres, les éoliennes. J'ai vu dernièrement, par exemple, à Kuujuaq, que vous venez de mettre en place une éolienne qui va remplacer une partie de la centrale au diesel là-bas. Est-ce qu'il s'agit là d'un programme qui est en voie d'expansion ou cela en est seulement au niveau expérimental?

M. Coulombe: Dans le cas des communautés auxquelles vous faites référence, c'est un programme nouveau absolument fascinant et je vais demander à M. Huppé de dire quelques mots concernant ce sujet. Il faut distinguer le problème de l'éolienne dans ce territoire du problème de l'éolienne de Cap-Chat que nous avons remises à l'entreprise privée. Cadrant avec notre stratégie de sous-traitance au privé, on a remis cette éolienne au privé. Mais pour l'autre aspect, M. Huppé peut vous expliquer clairement com-

ment ça fonctionne.
(15 h 30)

M. Huppé (Maurice): En ce qui concerne le programme de Kuujuaq, c'est un programme expérimental et il faut comprendre qu'on ne construit pas d'éolienne, on installe des éoliennes. Le but du programme expérimental est de travailler sur les contrôles de façon à faire travailler l'éolienne avec le diesel. C'est un programme expérimental.

M. Claveau: Est-ce que vous êtes en mesure de tirer des conclusions ou, du moins, de commencer à émettre des hypothèses sur l'expérience que vous avez entreprise à Kuujuaq?

M. Huppé: On a fait des études. C'est un programme qu'on estime rentable, d'après les études économiques qu'on a faites. Le programme est à moitié complété et la rentabilité semble se confirmer.

M. Claveau: Est-ce que le coût du kilowatt produit par une éolienne, avec son installation et son entretien, est concurrentiel par rapport à une centrale au diesel?

M. Huppé: Pour les réseaux éloignés, c'est concurrentiel. Avec un diesel, cela coûte à peu près 0,18 \$ le kilowatt pour produire de l'énergie dans les réseaux éloignés, parce qu'il faut transporter le diesel. Tandis qu'avec des éoliennes, on pense qu'on pourrait baisser les coûts à 0,16 \$ le kilowatt. Alors, cela serait rentable.

M. Claveau: D'accord. Je voudrais revenir - je crois que le député de Saguenay en a parlé rapidement - sur la question du barrage de Manic 5. À l'étude du plan d'équipement de 1987-1989, M. le président d'Hydro-Québec, vous avez dit que la question du renforcement du barrage de Manic 5 était à l'étude et que cela serait prêt pour 1988. Les décisions seraient prises à ce moment-là. Où est-ce qu'on en est exactement dans ce dossier?

M. Coulombe: M. Michel va répondre, mais je pense que cela se passe comme on vous l'avait dit. Il y a un aspect miraculeux là-dedans. Si vous saviez le nombre de spécialistes qui se sont penchés sur ce problème, qu'on soit arrivé à une conclusion, je considère cela comme un mini-miracle.

Une voix:...

M. Coulombe: Oui, peut-être.

M. Michel: Le problème qui a été vécu avec le barrage de Manic 5, c'est que c'est une immense structure de béton qui a maintenant 25 ans et il était difficile de répéter, sur modèle mathématique, son comportement réel. C'est ce qui a pris une période assez longue pour arriver

à la conclusion que le barrage était totalement sécuritaire. Le scénario qui avait été évoqué, il y a quelques années, de faire des massifs de béton ou d'enterrer le barrage dans des enrochements ne s'avère pas nécessaire. Comme je l'ai mentionné rapidement ce matin, on va protéger le barrage au niveau thermique, parce que les fluctuations de température induisent des contraintes dans le barrage. Ce qu'on a appelé le confortement thermique va nous permettre de garder le barrage en bonne condition pour le restant de sa vie utile.

M. Claveau: On me dit que mon temps est terminé sur la question du plan de l'équipement, alors on se reprendra plus tard. Merci.

M. Ciaccia: Pour revenir, juste un instant, sur l'énergie excédentaire, M. Coulombe, vous avez déjà donné une partie de la réponse à la question que je vais vous poser mais peut-être pourriez-vous élaborer un peu. Le programme de l'énergie excédentaire pour les pâtes et papiers se termine à la fin de l'année.

M. Coulombe: Il se termine à la fin de 1988; après que nous aurons donné une extension à quelques-uns d'entre eux.

M. Ciaccia: Plusieurs d'entre eux, pour remplacer ce programme, vont devoir faire des investissements additionnels. C'est ce qu'ils nous soumettent dans le rapport auquel vous vous êtes référé. Pour faire cela, ils vont aller vers le gaz naturel. Je pense que vous avez donné une partie de la réponse, mais vous pouvez peut-être élaborer. Pourquoi le gaz naturel - eux n'ont pas de déversement, évidemment - avec des investissements additionnels, peut-il remplacer votre programme à des coûts compétitifs ou moins élevés?

M. Coulombe: Là-dessus, on pourrait - je ne sais pas si c'est dans le plan ou dans l'annexe - vous montrer la position concurrentielle de l'électricité pour ce genre d'usage. Il s'agit d'une question d'efficacité. Je ne sais pas si M. Finet...

À la question précise: Pourquoi le gaz est-il plus concurrentiel? Évidemment...

M. Ciaccia: Pour ce programme-là.

M. Coulombe:... il y a le prix de base mais, pour ce programme-là, je ne sais pas si M. Finet pourrait ajouter.

M. Finet (Jacques): Oui. D'abord, je désirerais apporter une précision. Lorsque vous dites que certaines industries doivent faire des investissements, c'est peut-être parce qu'elles ont négligé d'en faire ou de faire l'entretien, du moins, pendant la période de quatre ans. Il faut se souvenir qu'avant que ne débute le programme

de vente d'électricité excédentaire, ces clients-là utilisaient, pour la plupart, du mazout pour chauffer leurs bouilloires, et on leur a dit: Pendant quatre ans, on va remplacer ce mazout par de l'électricité.

Certains ont été très prévenants et ont continué à faire l'entretien des bouilloires. Je peux vous dire que dès demain, ils seront prêts à retourner à leurs bouilloires à l'huile, ils n'auront pas de difficulté. D'autres ont négligé l'entretien, peut-être parce que la bouilloire commençait déjà à être désuète ou à avoir de l'âge; donc, ils sont maintenant forcés de faire l'investissement qu'ils auraient dû faire, d'une façon ou de l'autre, s'ils avaient gardé leur bouilloire à l'huile.

M. Ciaccia: Ils ne sont pas obligés de faire des investissements additionnels pour convertir ces bouilloires pour l'utilisation du gaz naturel?

M. Finet: C'est-à-dire que oui. Ceux dont la bouilloire est en bon état peuvent, disons, investir légèrement pour passer au gaz naturel, mais certains ont tout simplement abandonné leur bouilloire et l'ont même enlevée; maintenant, il faut qu'ils investissent pour se redonner cet équipement soit à l'huile, soit au gaz.

À présent, je sais que le gaz, ces temps-ci, dispose de surplus. Ils vivent un peu ce qu'on a vécu, nous, il y a quelques années et ce sont les raisons pour lesquelles ils sont prêts à faire des programmes commerciaux spéciaux qui offrent à l'industrie des rabais et même des subventions pour ceux qui s'installent au gaz, à la condition, bien entendu, que ces industries-là s'engagent à signer un contrat pour une durée de trois, quatre ou cinq ans, suivant l'ampleur des investissements.

M. Coulombe: Maintenant, remarquez que, si l'industrie forestière veut payer un prix plus élevé, on n'a aucun problème à lui fournir l'électricité, au contraire. C'est au prix actuel que nous ne sommes plus d'accord pour la lui fournir.

M. Ciaccia: C'est au prix compétitif avec le gaz naturel.

M. Coulombe: Non, pas nécessairement, parce que, même là, on a des marchés beaucoup plus lucratifs. Mais si l'industrie forestière veut tellement se servir de l'électricité, qui a d'autres avantages que simplement le prix, et qu'elle est prête à payer le tarif régulier, il n'y a aucune espèce de problème, au contraire.

M. Ciaccia: Oui.

M. Coulombe: On serait extrêmement heureux de les avoir comme clients.

M. Ciaccia: Mais le tarif régulier sera

supérieur à celui qu'ils peuvent obtenir pour le gaz naturel...

M. Coulombe: Voilà.

M. Ciaccia:... en faisant la conversion.

M. Coulombe: Voilà. Et là, il y a deux problèmes. Ceux qui ont entretenu tout leur stock de bouilloires, qui sont restés à la triénergie, n'ont aucune sorte de problème. Demain matin, ils se mettent au gaz et ont très peu d'investissement à faire. Ceux qui n'ont pas de chaudière au gaz, à Gaz métropolitain, à ce qu'on nous dit - on n'est pas ici pour faire la publicité du gaz - on nous dit qu'il y a des programmes qui existent là-dessus, qui ressemblent étrangement à ceux qu'on a lancés, il y a quatre ou cinq ans, pour payer les bouilloires qu'on a installées chez les clients. En plus, il faut dire que, pour des ventes "spot" ou des choses, on est prêts à considérer avec eux des dispositions spéciales. D'ailleurs, la vente d'électricité dans les chaudières n'est pas nouvelle. Les premières ont été installées en 1900...

Une voix: Vingt-huit.

M. Coulombe:... 1920 ou 1930. Cela a toujours existé. Et cela va continuer d'exister et on va continuer à avoir des surplus saisonniers, passagers, et on est prêt à en faire des ventes à un moment donné, à établir des ententes avec eux. Ce dont nous parlons, c'est d'un programme extrêmement nouveau, c'est-à-dire de fournir sur une base excédentaire un produit extrêmement sophistiqué qui était le produit le plus dispendieux dont Hydro dispose, c'est-à-dire énergie et puissance ferme pendant toute l'année; et on le vendait à un prix excédentaire. Pourquoi on le faisait? Parce qu'on avait des déversements. On n'en a plus. C'est injustifié de continuer.

M. Ciaccia: Est-ce que vous avez exploré, avec l'industrie, la possibilité, admettons, d'avoir une période de transition? Cela termine, d'un coup sec, je pense le 30...

Une voix:... décembre...

M. Ciaccia:... le 31 décembre ou à la fin de 1988.

M. Coulombe: C'est-à-dire qu'on a examiné avec eux... Pour plusieurs, d'abord, on l'a prolongé, le programme.

M. Ciaccia: Au-delà de 1988.

M. Coulombe: Deuxièmement... Non, non, non. Il devait finir très prochainement, on l'a prolongé jusqu'à la fin de 1988. Donc, pour plusieurs, il s'agit là d'une ristourne pure.

Deuxièmement, en mai 1987, on leur a dit que la période se terminait dans un an et demi. Donc, il y a eu un an et demi de transition pour se préparer là-dessus. Nous avons dit aussi dans notre réunion, et on l'a marqué, que, s'il y avait des cas exceptionnels qui se présentaient, Hydro-Québec a toujours été de bonne entente avec son principal client qu'est l'industrie forestière. On a beaucoup d'amitié et de respect pour eux, on est prêt à regarder cela, mais ce serait sur une base très ad hoc et en aucune espèce de façon pour continuer le programme tel qu'il était, parce qu'encore là, cela nous coûterait 100 000 000 \$ et qu'on ne voit pas sur quelle base économique justifier une subvention de 100 000 000 \$ à l'industrie forestière.

M. Ciaccia: Si je vous comprends bien, vous n'excluez pas la possibilité d'examiner, cas par cas, pour certaines...

M. Coulombe: Pour certaines industries qui, par exemple, ne seraient pas dans une zone où le gaz est disponible et ainsi de suite. Il y a peut-être des arrangements qui pourraient être faits. Là-dessus, je ne peux pas en dire plus parce que tout simplement...

M. Ciaccia: Il faut négocier.

M. Coulombe: On leur a offert il y a quelques semaines ou quelques mois et on attend leur réaction.

M. Ciaccia: Alors, il y a ceux qui ne sont pas dans une zone où il y a le gaz naturel...

M. Coulombe: Et qui représentent des cas spéciaux. Il faut s'entendre avec eux sur ce qu'est un cas spécial.

M. Ciaccia: Dans cette industrie, je sais que le niveau des profits pour cette année est assez intéressant mais, il y a des secteurs dans l'industrie qui sont moins profitables que d'autres. Je ne veux pas nommer de sociétés parce que ce ne serait pas juste envers elles. Dans ces cas, est-ce que vous êtes prêts aussi à regarder les possibilités pour les problèmes particuliers qu'elles peuvent avoir?

M. Coulombe: Si vous voulez mon opinion personnelle, je pense qu'on ne devrait pas le faire. Je pense qu'Hydro ne devrait pas le faire tout simplement parce que ce n'est pas le rôle d'Hydro-Québec, à mon avis, d'aider des entreprises particulières dans un secteur où l'économie générale est excellente. On a des programmes qui s'appliquent à cela. En d'autres mots, si une entreprise veut investir, on a notre programme de partage de risques dans lequel on est prêt à donner des tarifs spéciaux pour le début de la transition avec son investissement. Mais dans le cadre de prolonger le programme de chaudière

parce qu'une entreprise fonctionne mal ou est dans un secteur qui va mal, à mon avis, ce n'est pas le rôle d'Hydro-Québec. Si le gouvernement veut le faire, il n'y aura aucune espèce d'objection. Cela ne nous regarde pas, cela regarde le gouvernement. Mais à mon avis personnel, on ne devrait pas s'embarquer là-dedans. Ce sont des subventions qui sont injustifiées par rapport à l'ensemble des autres clients qu'on a. On a des programmes réguliers de partage de risques et d'autres programmes qui s'appliquent à des entreprises qui veulent investir, modifier leur système de production et ainsi de suite. On a le programme d'électrotechnologie qui est dans le même domaine. On a beaucoup de programmes qui s'ajoutent à cela. Mais carrément prolonger le programme des excédentaires pour une entreprise qui va mal, moi, personnellement, je pense que ce serait une erreur de la part d'Hydro-Québec.

M. Ciaccia: Nous pouvons revenir, car je crois que nous devons terminer l'examen du plan d'équipement. Nous pourrions revenir sur ce sujet quand on va aborder tout le plan de développement sur les marchés internes.

Une autre question sur le plan d'équipement. En 1987, Hydro-Québec a adopté une politique d'achat pour l'électricité produite par de petits producteurs dans le cadre du développement des petites rivières. Est-ce qu'Hydro-Québec peut exposer brièvement cette politique d'achat et expliquer également de quelle manière le développement des petites rivières s'harmonise avec celui des grands bassins?

M. Coulombe: Pour vous démontrer que M. Guevremont, qui est vice-président exécutif aux marchés externes, n'est pas hanté seulement par les exportations, il va nous exporter...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Coulombe:... expliquer ce qu'il entend faire avec le marché québécois des petites centrales où on peut acheter de l'électricité.

M. Ciaccia: Il va exporter les petites centrales. Continuez.

M. Guevremont (Jacques): Pour ce qui est de l'achat des petits producteurs, il y en a un certain nombre qui se sont présentés à notre porte pour nous vendre de l'électricité qu'ils produiraient de différentes façons, avec des éoliennes ou d'autres petites usines hydrauliques. Notre position là-dessus est une tarification neutre. On est prêt à leur accorder le même prix que cela nous coûterait de produire à partir d'installations d'Hydro-Québec.

Notre approche est très simple. On a des règles détaillées d'écrites là-dessus, mais notre approche est claire. Il faut que cela ne nous coûte pas plus cher, c'est-à-dire le même prix que cela nous coûterait de produire cette élec-

tricité nous-mêmes.

M. Ciaccia: Est-ce que vous avez des projets en discussion? Quel serait l'ordre de grandeur de ces projets?

M. Guevremont: Ces projets varient de 7 à 25 mégawatts. J'ai une liste ici des projets en cours d'évaluation: les chutes Wilson, High Falls, Sainte-Adèle, Saint-Elzéar, Chaudière, Chambly, Montmorency, Saint-Narcisse, Kipawa, Val-Jalbert, enfin, j'en passe. Il y en a plusieurs. (15 h 45)

En ce qui regarde Hydro-Québec, nous ne sommes pas un élément de blocage là-dessus. Nous sommes à l'écoute de ces gens. Notre position a été établie clairement avec eux qu'on était prêt à leur payer le même prix que cela nous coûterait pour produire l'électricité. Cela doit s'adapter. Si c'est une éolienne, par exemple, il ne faut pas oublier que dans le cas d'une éolienne qui fournit de l'électricité quand il y a du vent, si on est obligé de maintenir un diesel à côté quand il n'y a pas de vent, il faut en tenir compte. C'est-à-dire, cette valeur de l'électricité produite par éolienne, elle vaut ce qu'elle nous fait économiser au niveau du pétrole dans la centrale diesel qui est à côté. Mais c'est une tarification neutre, c'est-à-dire qu'il ne faut pas que cela nous coûte plus cher, autrement cela serait une subvention aux petits producteurs.

Le Président (M. Charbonneau): Merci.

M. Ciaccia: Je pense que mon collègue avait une question.

Le Président (M. Charbonneau): Sur le plan d'équipement?

M. Cannon: Oui.

Le Président (M. Charbonneau): Une dernière.

M. Cannon: Oui, peut-être une sous-question. M. Guevremont, dites-moi, est-ce que cette expertise que vous êtes en train de développer vous permettra d'attaquer des marchés de cogénération aux États-Unis?

M. Guevremont: Ce serait le même... Aux États-Unis, avez-vous dit?

M. Cannon: Oui.

M. Guevremont: Aux États-Unis, c'est notre compétiteur, c'est autre chose. C'est-à-dire que l'approche là-bas, c'est que les clients qui achètent de nous aux États-Unis, actuellement, regardent et nous comparent à des "small indépendant producers", qu'ils appellent, ou des IPP, ou les cogénérateurs. Cela devient un

compétiteur important en Nouvelle-Angleterre et à New York.

M. Coulombe: Il faut vous dire que le génie-conseil québécois a beaucoup de projets américains dans le domaine des petites centrales SNC, par exemple, a plusieurs contrats. Elles est en train de construire plusieurs centrales. Évidemment, au Québec, c'est un peu plus compliqué parce que le coût du kilowattheure produit par Hydro-Québec est tellement bas que cela n'avantage pas ceux qui veulent développer des projets dans des rivières et ainsi de suite, à quelques kilowatts ou deux, trois, quatre ou cinq mégawatts. Ils n'auront jamais l'économie d'échelle que nous pouvons avoir. Alors, c'est beaucoup plus avantageux dans les régions où on fait de l'électricité à partir du mazout, du charbon, et ainsi de suite. Là, les prix sont un peu plus compétitifs. Mais au Québec, M. Guevrement a quand même nommé plusieurs projets qui sont en discussion, mais cela pose des problèmes. Ces gens-là ne sont pas très heureux des prix qu'on leur offre, parce que la tarification neutre, évidemment, ce n'est pas ce qui est des plus encourageants pour eux. Donc, là, on a un problème à cause du coût très bas des kilowattheure qu'on produit ici.

M. Cannon: Tout simplement, M. Coulombe, la question était de savoir si la technologie ou, enfin, l'expertise que nous développons, nous ne pourrions pas nous-mêmes l'exporter aux États-Unis soit en partnership ou d'une autre façon et développer auprès des Américains cette nouvelle forme?

M. Coulombe: Oui, mais ce ne sont pas des technologies qui sont si, comment dirais-je, si sophistiquées et si nouvelles, sauf si on tombe dans le domaine des turbines bulbes très sophistiquées. On pourrait en parler un peu plus tard, mais la technologie dans ces domaines est très connue et l'expérience de nos grandes maisons d'ingénierie est parfaitement au point pour faire face à n'importe quelle demande de ce côté. Ce n'est pas une technologie à développer, c'est une technologie qui existe. Nos grandes maisons d'ingénierie en ont fait à gauche et à droite dans d'autres pays et elles sont parfaitement capables d'exploiter ce marché qu'il n'est pas dans notre intérêt, à Hydro-Québec, de pousser au maximum, parce que chaque fois qu'il y a un auto-producteur qui produit aux États-Unis, cela nous fait une chance de moins pour vendre notre électricité, mais, comme c'est à un niveau très minime en termes de mégawatts, c'est plus ou moins important au moment où on se parle.

Le Président (M. Charbonneau): Cela va?

M. Cannon: Oui.

Le Président (M. Charbonneau): Nous allons

maintenant passer à la discussion sur les aspects environnementaux.

Environnement

Consultations et études d'impact

Si vous me le permettez, et l'alternance me donne l'occasion d'y aller notamment comme critique de l'Opposition en ce domaine, je vais d'abord vous demander, M. Coulombe, si Hydro-Québec a été invitée dans la préparation de son plan de développement, en particulier dans l'optique des nouveaux travaux annoncés il y a quelques jours dans le nord du Québec, si vous avez été invités à préparer d'une façon quelconque une forme de consultation qui donnerait un peu suite aux propos que vous teniez l'an dernier, justement, à peu près à cette date, sur les impacts environnementaux des projets d'Hydro-Québec. À ce moment, vous disiez à mon collègue d'Ungava que c'est vraiment une discussion collective qu'il devrait y avoir sur la façon de maximiser les effets de cette richesse en minimisant les coûts et les conséquences environnementales.

Je vous pose cette question parce que le gouvernement, par la bouche du représentant de la reine, récemment, lors du discours d'ouverture, nous a annoncé une nouvelle politique énergétique qui tiendrait compte des impacts environnementaux et, avant que cette politique soit annoncée, on nous annonce les travaux. Est-ce que, au minimum, le gouvernement, quand il a... Vous nous avez dit ce matin qu'il y avait une espèce de symbiose des consultations, qu'avant d'annoncer un plan de développement, vous présentiez le plan de développement en public. C'est clair qu'Hydro s'est assurée, d'une certaine façon, d'un certain accord du gouvernement. Est-ce que le gouvernement vous a demandé, d'une façon ou d'une autre, de procéder à des consultations sur les impacts environnementaux des travaux additionnels que vous allez devoir faire dans le nord du Québec ?

M. Coulombe: Le gouvernement est parfaitement au courant de nos stratégies dans le nord et, comme on le répète souvent, les règles du jeu, dans ce domaine, sont relativement claires. Si on parle du nord, il y a une convention de la Baie James qui existe. Nous la respectons intégralement. Nous avons discuté très longuement avec les autochtones de la région et nous en sommes venus, au mois de novembre, enfin, l'an passé, en 1986, à une entente formelle avec les autochtones concernant le développement de la ligne nouvelle de LG 1, LG 2 A, LG 1, LA 1, Brisay.

Donc, au point de vue des consultations dans le cadre des règles du jeu actuelles, nous avons fait notre devoir. Quant aux nouvelles règles éventuelles, nous espérons, vous savez qu'il y a une annexe au plan de développement

qui résume l'ensemble de nos stratégies d'environnement et, si le gouvernement veut nous consulter, nous serions extrêmement heureux de donner notre opinion concernant toute nouvelle stratégie sur l'environnement.

Le Président (M. Charbonneau): Autrement dit, ce que vous nous dites, c'est que le gouvernement ne vous a pas demandé d'orchestrer d'une façon quelconque un débat public collectif important où les groupes environnementaux, pas seulement les résidents du Nord québécois, mais l'ensemble des gens qui sont préoccupés par les impacts environnementaux pour le Québec et son potentiel de richesses naturelles, et pour ses systèmes écologiques, on ne vous a pas demandé, avant de préparer le plan de développement et avant d'annoncer les nouvelles constructions, de mettre cela en balance avec les impacts environnementaux.

M. Coulombe: Le gouvernement ne nous a pas donné le mandat d'organiser une telle consultation et, quant à nous, notre stratégie, comme je vous l'ai dit, respecte les règles du jeu qui existent actuellement: convention de la Baie James, l'ensemble des lois qui gouvernent ces faits, notre stratégie d'étude des impacts cumulatifs de l'environnement, notre suivi de la phase 1 de la Baie James qui est tout expliqué en détails dans l'annexe, mais, pour répondre à votre question, le gouvernement ne nous a pas donné de mandat supplémentaire à ce niveau-là, et je me demande même si ce serait à Hydro-Québec d'avoir un mandat dans ce domaine-là. En d'autres mots, si c'est une consultation aussi large, c'est au gouvernement à organiser cela et non pas Hydro-Québec, qui est un des partenaires de développement parmi d'autres même si c'en est un important.

Le Président (M. Charbonneau): D'accord, mais je ne vous demande cela parce que, dans le plan de développement, à la page 90, vous précisez que, dans l'objectif d'intégrer le plus tôt possible les préoccupations environnementales au processus de planification des projets, vous avez apporté l'an dernier des modifications au processus de réalisation des équipements de production et de transport. Vous dites un peu plus loin: "Ceci devrait permettre une plus grande consultation des gestionnaires du territoire et du public en général aux termes de chacune des phases". Et, donc, la phase si on veut en ce qui concerne les équipements de production et les équipements de transport. Donc, dans la mesure où vous nous dites qu'il va y avoir plus de consultation et que les impacts environnementaux vont faire l'objet d'une plus grande analyse, comment peut-on concilier ce que vous avez dit dans votre plan de développement avec ce que vous venez de nous dire ?

M. Coulombe: C'est parfaitement compatible

en ce sens que, dans l'annexe, nous avons dit: On s'en vient avec des grands travaux, tant au point de vue production qu'au point de vue transport. Avant cela, on avait un avant-projet et nous allions chercher nos permis soit au ministère de l'Environnement, soit au ministère de l'Énergie. Nous suggérons, dans cette annexe, et aussi surtout dans l'annexe sur les lignes de transport...

Une voix: Dans le réseau futur.

M. Coulombe:... dans le réseau futur, nous suggérons une méthode un peu plus sophistiquée. Nous séparons les avant-projets en deux phases: une première phase au niveau des grands secteurs de production où il y aurait une préconsultation et une deuxième phase de l'avant-projet. Nous suggérons cette méthode-là pour mieux situer la consultation. Dans notre esprit, cette suggestion est au niveau du gouvernement, à l'heure actuelle, depuis quelque temps. Comme d'autres dimensions du plan, nous espérons qu'elle va faire l'objet d'une étude par ceux qui ont à décider dans ce domaine-là et nous espérons qu'il y aura une décision éventuelle concernant cette recommandation qui est une stratégie qu'on propose pour clarifier l'aspect consultation. Maintenant, elle pourra être complétée par d'autres suggestions, elle pourra être modifiée et ainsi de suite, mais cela nous a semblé une bonne façon de clarifier les points et d'éviter les ambiguïtés qu'on a vécues, par exemple, si on prend les lignes de transport, le fameux problème des corridors et des tracés, cela nous a semblé une méthode nouvelle, une méthode qui respecte plus une véritable consultation et qui ne soit pas un gigantesque happening sur à peu près tous les sujets, mais qui se concentrerait un peu plus sur la consultation.

Le Président (M. Charbonneau): Ce dont vous parlez, cela s'applique aussi aux équipements de production.

M. Coulombe: Aussi.

Le Président (M. Charbonneau): Donc, si je comprends bien, il faudra que le gouvernement réponde à votre ouverture ou à votre intérêt particulier. Si jamais il le faisait, est-ce que cela veut dire qu'éventuellement cela pourrait s'appliquer pour les travaux de construction d'équipements de production dans le nord du Québec?

M. Coulombe: C'est-à-dire que les avant-projets actuels pour LG 1 sont terminés pour la onzième... C'est la douzième ligne?

Une voix: La douzième ligne.

M. Coulombe: La douzième ligne. Nous sommes en train de demander nos permis au gouvernement. Cette suggestion en est une parmi

50 ou 75 recommandations qu'on fait dans ce plan à l'actionnaire. Alors, l'actionnaire va les examiner. On va en reparler et on va voir ce que cela va donner au bout de la ligne.

M. Michel: Mais je vous ferai remarquer que dans les projets LG 1, LA 1, Brisay, comme on le mentionnait tantôt, ces projets étaient soit dans la Convention de la Baie James et du Grand-Nord québécois de 1975. Dans le cas de LG 1 particulièrement, la construction du barrage était commencée et, du point de vue environnemental, tout avait été obtenu en ce qui concerne les permis auprès du gouvernement. On augmente la capacité de la centrale de 10 à 12 groupes et on va impliquer le ministère de l'Environnement là-dedans. De la même façon, LA 1 était dans la convention de 1975. Brisay ne l'était pas, mais elle a été incluse dans la convention de 1986.

M. Coulombe: C'est vrai. Pour la nouvelle ligne, nous sommes parfaitement prêts à prendre la nouvelle stratégie qui est impliquée là-dedans si le gouvernement est d'accord avec cette stratégie.

M. Michel: Ce qu'on veut éviter, c'est que, présentement, on fait une étude préliminaire et un avant-projet assez massif. Par le moment qu'on termine notre avant-projet, il y a beaucoup de travail de fait et les scénarios alternatifs ne sont peut-être pas toujours faciles à identifier. En scindant l'avant-projet en phase I et phase II, nous pourrions vérifier auprès des populations des groupes concernés les orientations qu'on prend avant d'être rendu trop loin dans l'avant-projet. Cela implique que nous devons commencer nos travaux d'étude préliminaire, avant-projet phase I et avant-projet phase II, plus tôt dans le temps. Si on consulte davantage, il va falloir se donner le temps de consulter.

Le Président (M. Charbonneau): Je vous dis cela parce qu'à la page 50 du document "Hydro-Québec et l'environnement", vous admettez qu'il y a des impacts environnementaux que vous aviez sous-évalués à l'époque. C'est un aveu important et, dans la mesure où vous reconnaissez qu'il y a des impacts environnementaux qui avaient été sous-évalués, quels sont les mécanismes que vous avez mis en place ou que vous prévoyez pour que, dorénavant et en fonction des travaux futurs qui vont être faits, on fasse des évaluations plus précises, qu'on ait de meilleurs outils d'évaluation et qu'on puisse savoir plus précisément quels sont les impacts environnementaux réels? Dans ce sens-là, on voit plus l'utilité d'une consultation.

M. Coulombe: Je vais laisser la parole à M. Dubeau, qui est directeur de l'environnement. Juste avant cela, j'espère que cela ne vous surprend pas de savoir qu'Hydro-Québec peut,

dans un domaine aussi complexe que l'environnement, parfois sous-évaluer, parfois surévaluer. C'est tout à fait normal, on est dans une science, entre guillemets, nouvelle.

Le Président (M. Charbonneau): Je suis d'accord avec vous. Ce n'est pas cela qui m'inquiète.

M. Coulombe: Par exemple, il y a des traversées du fleuve qui nous ont extrêmement surpris, dont on avait sous-évalué l'importance.

Le Président (M. Charbonneau): On va en parler tantôt.

M. Coulombe: Mais M. Dubeau peut expliquer le contexte de l'annexe sur l'environnement et surtout la page des effets cumulatifs.

Le Président (M. Charbonneau): Juste pour qu'on se comprenne bien, M. Coulombe, je comprends qu'on peut sous-évaluer avec les connaissances qui évoluent constamment, mais dans la mesure où vous reconnaissez que les connaissances peuvent évoluer au cours des années, on reconnaît aussi qu'il y a des précautions importantes à prendre parce qu'on pourrait se rendre compte dans quelques années que, finalement, ce qu'on est en train de faire ou ce qu'on a déjà fait dans le nord du Québec et ce qu'on pourrait faire de plus pourrait avoir des conséquences écologiques bien plus importantes que celles qu'on a évaluées jusqu'à maintenant, de la même façon qu'au Brésil on commence juste à se rendre compte que la destruction de la forêt amazonienne peut avoir des conséquences sur la planète bien plus importantes qu'on l'estimait il y a quelques années.

M. Dubeau (Daniel): Si vous me le permettez, M. le Président, la citation que vous prenez à la page 50 du document, est-ce que cela est bien au quatrième paragraphe?

Le Président (M. Charbonneau): J'ai une citation ici. Je n'ai pas la...

M. Dubeau: C'est parce que ce que nous avons écrit, c'est que nos études d'impact ont eu tendance à surévaluer les impacts qui étaient anticipés et non pas à les sous-évaluer.

Une voix: Une autre de mes erreurs.

Des voix: Ha, ha, ha!
(16 heures)

M. Dubeau: Effectivement, il faut retourner quinze ans en arrière alors que les méthodologies d'étude d'impact étaient très peu développées au Québec. Il faut se rappeler qu'Hydro-Québec est sans doute le promoteur qui depuis quinze ans en a le plus réalisé. On a environ 150 études

d'impact à notre crédit. On a fait beaucoup évoluer les méthodologies. Par ailleurs, les études, au début, avaient tendance à exagérer les problèmes qui étaient pressentis. À la pratique, surtout depuis qu'on fait du suivi environnemental, c'est-à-dire une fois le projet réalisé et qu'on retourne au terrain pour voir les effets réels et la pertinence des mesures d'atténuation, on se rend compte, effectivement, avec les années, qu'il y a des choses qui avaient été malheureusement exagérées lors des études d'impact. Je pense que de plus en plus on arrive à cibler de façon beaucoup plus précise les impacts des projets.

Concernant la phase II du complexe La Grande et votre préoccupation, il est intéressant quand même de remarquer qu'on bénéficie dans le cadre de ce projet-là d'une infrastructure déjà existante. Donc, les impacts réels du complexe La Grande ont découlé davantage de la phase I, dans laquelle on a investi 250 000 000 \$ en mesures d'atténuation.

Le Président (M. Charbonneau): Ce qu'il est intéressant de savoir, c'est: Est-ce qu'Hydro-Québec est en mesure, avec les connaissances qu'elle a acquises au fil des années, d'établir une espèce de bilan en termes de pertes écologiques nettes? Autrement dit, les constructions occasionnent une perte brute au plan écologique. Vous avez des mesures de compensation et des mesures de mise en valeur, donc de correction d'une certaine façon, qui jusque dans une certaine mesure atténuent ou diminuent la perte brute. Mais, le résultat final, est-ce qu'on peut être en mesure d'établir un bilan quantitatif en termes de pertes ou de gains écologiques? Je ne pense pas qu'il y ait de gains... Je n'ai pas l'impression qu'Hydro-Québec va aller plus loin que la nature peut le faire, donc avec des gains additionnels à ce que la nature avait déjà fait, mais dans quelle mesure pourrait-on évaluer la perte nette au plan écologique?

M. Dubeau: Bien, nous avons amorcé l'année dernière une étude qui s'appelle "Les effets environnementaux cumulatifs du plan des installations d'Hydro-Québec". C'est une étude de longue haleine. C'est évident qu'il n'existe pas de modèle ailleurs dans le monde qui nous indique comment procéder dans ce genre d'étude-là. Mais ce que nous voulons évaluer, c'est, advenant qu'Hydro-Québec aménage les 18 000 mégawatts dits économiquement rentables dans le plan des installations et réalise les huit nouvelles lignes additionnées aux équipements déjà existants, quels seront les effets sur l'environnement, effectivement, en termes globaux et est-ce qu'il y aura perte d'une façon ou d'une autre concernant certaines des ressources? Si oui, quelles mesures pourraient être prises pour, si vous voulez, éviter toute perte nette de ressources? L'exemple qu'on peut donner: Supposons que le potentiel comme tel des rivières à saumons du

Québec pourrait être affecté par l'ensemble de l'aménagement des rivières hydroélectriques où il y a un intérêt économique pour Hydro-Québec et également la ressource saumons. Vous disiez tantôt que peut-être on n'est pas rendu à ce point à optimiser même les ressources, mais il est peut-être pensable d'aménager d'autres rivières sur lesquelles Hydro-Québec n'a pas d'intention de développement énergétique et d'augmenter leur capacité de production de la ressource saumons; c'est pensable. Par exemple, dans le projet de l'Ashuapmushuan, on pense être en mesure d'aménager les tributaires en amont des barrages pour développer davantage la culture de la ouananiche. Donc, il est pensable qu'avec le développement hydroélectrique il y a des ressources qui peuvent être non seulement, je dirais, affectées mais d'autres même bonifiées.

Donc, les effets environnementaux cumulatifs, ce que nous venons d'entreprendre, on s'est donné jusqu'à cette année, vers la mi-année, pour déposer un premier bilan, à la haute direction de l'entreprise, décrivant les axes de recherche. On devra approfondir effectivement pour déterminer si oui ou non il y aura des effets environnementaux cumulatifs. Au total, le programme qu'on a à l'heure actuelle nous amène sur un horizon de deux ans. Donc, on se dit: D'ici deux ans, voyons voir le chemin qu'on va faire. On va définir des créneaux de recherche très spécifiques et, bien sûr, tout cela basé sur l'expérience acquise depuis quinze ans.

Le Président (M. Charbonneau): Est-ce que vous êtes en mesure à ce moment-ci de déposer une analyse des impacts réels et de la nature des mesures de compensation, de mise en valeur que vous prévoyez pour l'étape 2 de la phase I qui a été annoncée?

M. Oubeau: Bien, on vient de déposer au gouvernement le rapport concernant LG 1; ceux de Brisay et LA 1 sont en préparation. Dans le cas de LG 1 et de Brisay, il n'y a pas d'impact significatif étant donné l'aménagement comme tel qui est déjà existant. Dans le cas de LA 1, il y aura création d'un réservoir additionnel de 1000 kilomètres carrés. Donc, cela était déjà prévu à la Convention de la Baie James et il y a des mesures particulières qui vont être prises concernant les rives. Mais, dans ce sens-là, ce n'est rien de particulier par rapport aux efforts antérieurs dans l'aménagement du complexe La Grande.

M. Coulombe: Dans ce sens-là, les nouveaux projets, les études auxquelles M. Dubeau a fait allusion, les effets cumulatifs, espérons qu'ils seront assez avancés pour pouvoir prévoir lorsqu'on va être rendu à développer Grande Baleine et ainsi de suite.

Le Président (M. Charbonneau): La vraie

phase II.

M. Coulombe: C'est-à-dire le développement de Grande Baleine et de NBR.

M. Ciaccia:... pas objectif.

Le Président (M. Charbonneau): Le président n'a pas à être objectif, M. le ministre, il n'a qu'à faire son travail correctement.

Il y a un article du Devoir de décembre 1986 qui disait qu'Hydro-Québec ou la Société de la Baie James aurait tenté de soustraire deux projets de barrages de la Baie James, c'est-à-dire Grande Baleine et LG 2, aux directives du ministère de l'Environnement, en déposant ses études d'impact avant même que le ministère ait pu lui communiquer, tel que prescrit par l'article 158 de la loi, ses directives et recommandations sur les études d'impact à produire. Autrement dit, je ne sais pas si c'était exact, mais est-ce une approche d'Hydro-Québec de devancer d'une certaine façon le ministère de l'Environnement pour un peu le placer devant le fait accompli que les études d'impact sont réalisées?

M. Coulombe: Cela me surprendrait énormément que ce soit le cas, mais M. Dubeau doit être au courant.

M. Dubeau: Dans ce cas-là, c'était surtout concernant la grande phase II. Il y a eu, bien sûr, des études qui ont été faites antérieurement au moment de la grande phase 1, en fonction de LG 1 et LA 1. Donc, les études ont été déposées au ministère de l'Environnement. Par la suite, le ministère a émis des directives précises concernant Brisay et LG 1, afin qu'on actualise les études qui ont été faites à l'époque. Dans ce sens-là on n'a pas été cachottiers, on a tout simplement fourni au ministère de l'Environnement l'état de nos connaissances par rapport à ces projets-là. Les directives du ministère ont été émises. En fonction de ces directives, on est en train de finaliser les études pour Brisay, comme je vous l'ai dit tantôt, et celles de LG 1 ont été déposées, conformément aux directives.

M. Coulombe: D'ailleurs, M. le Président, même si on voulait être cachottiers à Hydro-Québec, on ne serait même pas capable. Au rythme où les documents sortent, il n'y a pas de problème.

Le Président (M. Charbonneau): Je connais ça. J'ai déjà été dans un autre domaine un utilisateur de fuites.

À la page 8 du rapport "Hydro-Québec et l'environnement", on dit aussi que cette société met en place graduellement les mécanismes comptables qui permettront de distinguer le coût environnemental du coût global des activités et des projets. Est-ce qu'on peut connaître un peu les coûts environnementaux dont vous parlez et

les méthodes comptables? Est-ce que déjà on a ces instruments en main pour... ?

VI. Dubeau: Concernant la question des coûts, effectivement il y a beaucoup d'activités que nous menons à Hydro-Québec: par exemple, placer un récupérateur d'huile sous un transformateur, ce geste-là est purement environnemental, il n'a pas pour but de produire de l'électricité. Donc, il y a beaucoup d'activités que nous réalisons normalement dans nos activités d'exploitation ou lors de la réalisation des projets qui ont une vocation purement environnementale. D'autres, dans une moindre mesure, ont quand même des conséquences positives pour l'environnement. Ce que l'on veut tenter de mettre sur pied, c'est, par le système comptable de l'entreprise, de pouvoir identifier précisément ces coûts. C'est en cours de discussion actuellement avec les gens de la comptabilité et on essaie effectivement de bien cerner quelle est la part environnementale dans l'ensemble de ces activités tant du côté des activités d'exploitation que du côté des projets.

De plus, en ce qui a trait aux projets, dans le cas des lignes et des postes, il faut bien réaliser que l'ensemble de la démarche c'est d'abord une démarche environnementale: la localisation comme telle, le choix des corridors et des tracés correspondent strictement à une volonté d'une meilleure intégration possible à l'environnement.

Du côté des aménagements hydroélectriques, c'est évident que les rivières sont où le bon Dieu a bien voulu les placer et dans ce sens-là ce qu'on tente de faire, effectivement, ce sont des mesures d'atténuation pertinentes. Dans ces cas-là, c'est beaucoup plus facile pour les équipements de production d'isoler les coûts inhérents à l'environnement, puisque, l'impact étant créé quant à un réservoir, ce sont des travaux d'atténuation particuliers autour de ce réservoir même; par exemple, la coupe des arbres qui est faite avant l'ennoyage des réservoirs.

Je ne sais pas si je réponds bien à votre question.

Le Président (M. Charbonneau): Au sujet de la ligne de transport, la sixième ligne, à laquelle le président a fait allusion tantôt, est-ce que vous êtes aussi optimiste que le ministre de l'Énergie et des Ressources et que le ministre de l'Environnement, lorsqu'ils ont indiqué que le gouvernement autoriserait une ligne aérienne temporaire en attendant que la ligne sous-fluviale soit terminée et que toutes les autres traversées fluviales se feraient selon la méthode sous-fluviale plutôt qu'aérienne? Est-ce que vous êtes confiant d'être en mesure de livrer la marchandise que le gouvernement s'est engagé à livrer?

M. Coulombe: Je suis d'autant plus à l'aise pour répondre un oui résonnant que je ne serai plus là pour en vérifier l'exactitude, mais je

peux vous dire que toutes les mesures sont en place pour qu'effectivement ce problème qui, en dehors du contexte de la sixième ligne qu'on a vécu, où on avait de l'électricité à livrer à telle date... Cela a redéfini complètement le problème. En dehors de cette exigence, c'est un problème technologique auquel Hydro-Québec va travailler et cela va être réglé comme n'importe quel autre problème technologique. Le problème de fond de la ligne RNDC n'a jamais été que c'était une technologie qui n'était pas surmontable. Le problème fondamental, notre position était que le régler pour novembre 1990 était illusoire et un risque trop grand. Cela a toujours été notre thèse. Non pas que ce n'était pas possible à long terme. Dans cette perspective-là, nous croyons fermement que les études qui sont en marche à l'heure actuelle vont conduire à des traversées sous-fluviales, sauf, je me garde peut-être une porte ouverte, catastrophe technologique qui n'est pas prévisible aujourd'hui.

Le Président (M. Charbonneau): La procédure que vous avez utilisée dans le cas de éronlines, qui est de signer des ententes particulières avec des groupes de citoyens avec des conditions qui vous amènent aussi à des obligations qui vous engagent à prendre un certain nombre d'obligations en regard des gens concernés et aussi du public en général, est-ce que vous considérez que cela va être maintenant la façon de faire d'Hydro-Québec?

M. Coulombe: Nous espérons que non. La conjonction de phénomènes, ou enfin de caractéristiques tout à fait spéciales dans ce dossier-là, c'est un peu comme la probabilité que plusieurs phénomènes se produisent en même temps. Nous osons espérer que la présence des phénomènes qui nous ont conduits là où cela nous a conduits ne se répétera pas dans d'autres lignes. Dans ce sens-là, nous croyons que ce dossier est un dossier unique. Modifier les règles du jeu concernant la traversée du fleuve au moment où tout est en marche et tout est presque terminé est une conjoncture exceptionnelle qui, nous espérons, ne se reproduira pas. Dans la mesure où on vient de s'engager à traverser en sous-fluvial, je pense que cela ne se reproduira pas. Maintenant, je tiens à souligner que, sauf le fait des 200 000 \$, toutes les autres dimensions de ce dossier-là respectent les politiques générales d'Hydro-Québec. Elles les portent à leur limite, mais c'est quand même dans le cadre des politiques d'Hydro-Québec.

Le Président (M. Charbonneau): Je sais que le ministre voudrait aussi intervenir à ce sujet-là. Je reviendrai un peu après.

M. le ministre.

M. Ciaccia: Je ne veux pas retourner sur la question de la ligne Grondines, mais je voudrais seulement porter à l'attention du président que

le problème a commencé, avec la ligne Grondines, quand il y avait un décret de l'ancien gouvernement et qu'on a été pris avec les délais d'échéancier qu'on connaît. Alors, il y avait des conditions assez spéciales qui, j'espère, ne se répéteront pas dans d'autres projets de lignes de transmission.

Contribution d'Hydro-Québec à la protection de l'environnement

M. Coulombe, Hydro-Québec nous présente pour la première fois cette année, en plus des considérations déjà contenues dans son plan de développement, deux documents complémentaires dont un est consacré aux questions environnementales et l'autre est dans le domaine des équipements de production et de transport. En matière d'environnement, Hydro-Québec dresse ainsi un tableau assez exhaustif qui nous renseigne non seulement sur la nature des difficultés qui se posent à l'entreprise, mais également sur les efforts déjà consentis et sur les recherches poursuivies en vue de les résoudre. Je crois que cette démarche est d'autant plus appréciée qu'elle correspond à l'orientation du gouvernement, à nos préoccupations et aux préoccupations exprimées par la population en regard de la protection de l'environnement et de l'amélioration de la qualité de vie.

Le président, le député de Verchères, posait des questions sur les mécanismes. Je pense qu'il voulait en venir aux mécanismes de consultation. L'année dernière, quand on avait abordé ce sujet, j'avais exprimé les inquiétudes que nous avions d'impliquer davantage la population dans la question des lignes de transport. On avait eu une expérience assez difficile. Je crois que, à la suite des préoccupations que nous avons exprimées, vous avez élaboré dans votre document une proposition de consultation en termes d'avant-projets et en termes de corridors et de tracés. Je dois vous dire que, présentement - j'ai informé le député de Verchères - une proposition est prête au secteur de l'énergie, visant un renouvellement des procédures d'approbation. (16 h 15)

Cette proposition vise un allègement des procédures par une meilleure intégration des actions des intervenants, une plus grande participation de la population aux étapes préliminaires de la définition d'un projet et une plus grande coordination dans le processus de préparation de décrets. Nous voulons éviter certains problèmes que nous avons eus dans le passé. Et cette proposition sera discutée, une fois qu'on en aura discuté au ministère, par les autres ministres impliqués et avec Hydro-Québec. Alors, la proposition que vous faites, je pense bien qu'on va pouvoir faire un mariage entre votre proposition et ce que nous discutons au ministère.

Et je crois que vous avez répondu en ce qui concerne les études environnementales sur LG 1, Brisay et LA 1. On avait prévu un régime

spécial dans l'entente de la Baie James et je crois qu'Hydro-Québec a respecté entièrement toutes les conditions de ce régime. Je pense que vous avez mentionné que vous avez dépensé 225 000 000\$...

M. Dubeau: 250 000 000 \$.

M. Ciaccia:... 250 000 000 \$ pour les études environnementales de cette phase du projet.

Maintenant, je voudrais connaître avec précision les coûts associés aux orientations environnementales que vous exprimez dans vos documents. Et pourriez-vous nous exposer la synthèse des études et des recherches qui seront entreprises ou poursuivies au cours des trois prochaines années en cette matière et, peut-être, pourriez-vous nous indiquer aussi les sommes qui seront consacrées dans la même période?

M. Dubeau: Je pense que, pour avoir un portrait d'ensemble, je vous référerai aux pages 60 et 61 du document annexe d'"Hydro-Québec et l'environnement", où il y a un tableau qui résume l'ensemble de nos efforts historiques et, à la fois, qui donne une projection par rapport au futur.

Très rapidement, au chapitre du développement des connaissances, à ce jour, Hydro-Québec a investi 74 000 000 \$ pour environ 350 études générales concernant les milieux humains et naturels et l'effort de 1988 est de l'ordre de 6, 3 millions. C'est donc le budget annuel d'études de la direction Environnement qui vise le développement des connaissances par rapport à diverses activités, par exemple: le déversement accidentel, le bruit, la gestion des réservoirs, les ravages de chevreuils, etc.

Le deuxième point: les études d'impact dans le cadre, comme tel, des projets. À ce jour, Hydro-Québec a donc investi 107 000 000 \$ pour environ 150 études d'impact, comme je le disais tantôt, et le programme de cette année est de 16 400 000 \$ en études d'impact sur l'environnement liées aux projets du plan des installations de l'entreprise.

Le troisième dossier: les effets biologiques des champs électrique et magnétique. Il faut dire que, depuis 1974, Hydro-Québec s'intéresse à cette question. Nous avons adopté, il y a maintenant un an, un plan d'action qui porte sur un horizon de cinq ans - jusqu'à 1990 - qui prévoit un effort de 7 400 000 \$ d'Hydro-Québec concernant ce dossier. C'est intéressant de signaler que nous sommes l'entreprise d'électricité nord-américaine qui investit le plus dans le domaine de la recherche des effets biologiques des champs électrique et magnétique.

La modification à la centrale de Tracy, cela a été quand même une grande mesure environnementale de la part de l'entreprise lors des modifications qui ont été apportées aux cheminées et cela a coûté 50 000 000 \$ à l'entreprise.

Le complexe La Grande, phase I, comme je le disais tantôt, les mesures d'atténuation et de mise en valeur: il y en a eu pour 250 000 000 \$.

Le réseau de suivi environnemental de la Baie James, c'est donc ce réseau que nous avons mis au point afin de suivre l'évolution de la performance environnementale du complexe La Grande, phase I, et nous injectons 1 000 000 \$ par année dans ce dossier. Et, en termes d'horizon, c'est évident que, pour l'instant même, tenant compte de la décision du gouvernement concernant LG 2 A, au minimum, on suivra le réseau jusqu'en 1996.

L'engagement volontaire qu'on a pris au moment de la négociation de la Convention de la Baie James, c'était d'assurer un suivi environnemental du complexe La Grande, phase I, jusqu'au retour de l'équilibre naturel du milieu, tel qu'il était au moment où l'on a entrepris les travaux.

La mise en valeur environnementale, comme vous le savez, c'est une notion qui découle de la politique d'environnement d'Hydro-Québec qui a été adoptée en 1984. Depuis 1985, donc, l'entreprise, en fin 1987, avait injecté près de 5 000 000 \$ en initiatives de mises en valeur. Donc ce sont des montants qui sont accordés aux municipalités qui sont concernées par la réalisation des projets de l'entreprise et Horizon 1990 prévoit 10 400 000 \$ de plus. Le seul cas de la ligne Radisson-Nicolet-Des-Cantons prévoit un budget de mise en valeur environnementale qui serait accordée aux municipalités et aux MRC de l'ordre de 7 900 000 \$. Cela implique 46 municipalités et onze MRC qui vont donc profiter de ce programme environnemental de l'entreprise.

Le plan d'action sur les BPC, Hydro-Québec l'a donc adopté en 1985. Il y a une erreur dans le document. On dit "horizon 1990"; il faudrait lire "horizon 1995". Donc, l'effort total sur dix ans est de 100 000 000 \$ et naturellement cela inclut le coût de remplacement des équipements.

Plan et bilan de l'amélioration des équipements et propriétés d'Hydro-Québec. C'est un premier programme de trois ans que l'entreprise s'est donné concernant les équipements qui sont déjà en exploitation, afin de s'assurer que leur performance environnementale est aussi satisfaisante que celle des autres équipements plus nouveaux que nous avons mis en service au cours des dernières années et suivant la législation environnementale en vigueur au Québec.

Les études sur les effets environnementaux cumulatifs, tantôt je vous ai expliqué de quoi il s'agissait. Donc on prévoit 500 000 \$ cette année et 1 500 000 \$ pour l'horizon 1989, mais, comme je vous l'ai dit tantôt, c'est certainement à courte vue cette prédiction-là. Nous attendons de voir les résultats de nos études entreprises dans la phase I pour être en mesure de déterminer un programme de recherche et de préciser le budget qui sera requis.

La convention sur le mercure qui a été signée conjointement avec le gouvernement du

Québec et les Cris, Hydro-Québec a dépensé en 1987 800 000 \$. L'effort total de l'engagement d'Hydro-Québec est de 12 000 000 \$. Donc, il reste 11 200 000 \$ pour l'horizon 1997. Le total du programme, comme vous le savez, est de l'ordre de 20 000 000 \$.

Finalement, le plan d'action sur les contaminants, les différents produits utilisés par Hydro-Québec pour toutes sortes d'activités, soit la répression de la végétation ou l'entretien de nos équipements, on prévoit un plan d'action qui coûtera à l'entreprise environ 1 000 000 \$ pour gérer davantage et mieux, on l'espère, les contaminants sur un horizon d'ici 1992. Donc, voilà un tableau, M. le ministre, qui résume l'ensemble de nos activités.

M. Coulombe: Aussitôt qu'on aura réglé nos problèmes de comptabilité pour identifier vraiment nos coûts, vous allez voir que le discours qui vient après sera deux fois plus long.

M. Ciaccia: Cela veut dire qu'ils vont dépenser plus?

M. Coulombe: Non, on va identifier mieux les coûts.

M. Dubeau: Peut-être un complément de réponse là-dessus concernant les coûts associés aux études d'impact, il est intéressant de remarquer que, dans le cas de la ligne Radisson-Nicolet-Des-Cantons, l'étude d'impact sur l'environnement a coûté 5 300 000 \$ sur un budget total d'avant-projet de l'ordre de 10 000 000 \$. Donc, c'est 50 % du coût de l'avant-projet qui a été consacré à l'environnement. Pour donner une comparaison avec un équipement de production, la phase I de l'avant-projet de Sainte-Marguerite que nous avons entreprise l'année dernière, l'étude totale est de l'ordre de 10 000 000 \$ et l'environnement c'est 1 500 000 \$, donc 15 % du coût de l'étude d'avant-projet, phase I, Sainte-Marguerite.

M. Ciaccia: Justement, j'étais pour vous poser la question et vous m'avez répondu pour ce projet spécifique, mais tous les projets que vous avez ont un coût de construction rattaché au projet, mais quel pourcentage moyen de coûts globaux des projets d'équipement est alloué à la protection de l'environnement? Vous venez de mentionner un avant-projet. C'est monté aussi haut que 50 %. Quel pourcentage pouvez-vous dire en général? Est-ce que cela comprendrait les études d'impact, les mesures d'atténuation, le suivi et le programme de mise en valeur? Quel pourcentage des coûts globaux cela pourrait-il représenter?

M. Dubeau: Cela rejoint un peu ce que disait tantôt M. Coulombe, par rapport à l'effort de comptabilité que nous voulons faire. On veut arriver à mieux cerner cela dans l'avenir. L'ordre

de grandeur théorique, pour l'instant en tout cas, peut être autour de 2 % à 5 %, selon la nature du projet. Mais c'est le total, incluant la réalisation, la construction, l'achat d'équipements et les travaux réalisés. On peut dire de 2 % à 5 %, selon l'ampleur du projet. Dans le domaine des études, c'est là que c'est peut-être le plus significatif, parce que, dans un projet qui a eu une bonne étude d'impact, on est arrivé à bien cerner la problématique environnementale et à éviter d'injecter de l'argent pour corriger inutilement des choses qui, de toute façon, si elle ont été bien pensées, ont peu ou pas d'impact sur l'environnement. C'est l'objectif qu'on poursuit.

M. Ciaccia: Autrement dit, par exemple, les travaux remédiateurs qui ont eu lieu avec la première phase, avec vos études, maintenant, vous allez pouvoir sinon les éliminer mais les réduire considérablement, parce que les études auront déjà été faites. Est-ce que c'est exact?

M. Dubeau: C'est exact et, d'autre part, il est sûr qu'on en a tenu compte quand on a fait des travaux. Par exemple, quand on a replanté 1 000 000 d'arbres et d'arbustes à la Baie James, on s'est arrangé pour ne pas les planter là où on allait créer de nouvelles zones inondées avec le nouveau réservoir de LA-1. En ce sens, les mesures d'atténuation qui ont été réalisées dans le cadre du complexe La Grande, phase I, vont rester très performantes et le suivi environnemental que nous continuons à exercer sur le complexe La Grande va nous permettre de nous assurer que c'est effectivement ce qui va se produire.

M. Ciaccia: Je vous remercie de cette explication, parce qu'il y a plusieurs personnes qui nous disent, étant donné certains problèmes qu'on a eus en 1973: Vous venez d'annoncer le devancement des travaux à la Baie James, quelles sont les mesures ou les études environnementales que vous avez prises pour négocier ou finaliser les ententes avec les autochtones? Je crois que c'est clair, selon vos explications et d'après tout ce qui a été fait jusqu'à maintenant, qu'avant d'annoncer le devancement des travaux on a fait tous nos devoirs, si je puis dire, en ce qui concerne les études environnementales et les ententes qui étaient nécessaires avec les autochtones affectés par ces travaux.

M. Dubeau: C'est tout à fait exact. C'est particulièrement intéressant de le signaler, parce que dans le cas de LA 1, même si le projet est réalisé tel que prévu dans la convention de 1975, on a quand même tenu à actualiser une étude d'impact, donc à la mettre à jour et à la déposer au ministère de l'Environnement, même si le projet est déjà sur le plan environnemental préautorisé par la convention de 1975.

M. Ciaccia: Merci, M. Dubeau.

Le Président (M. Charbonneau): Dans la même foulée, est-ce qu'il n'y a pas un risque à... Dans le document "Hydro-Québec et l'environnement", vous indiquez que, lorsque les coûts sont inférieurs à 500 000 000 \$, Hydro-Québec a décidé que le budget maximal qui serait consacré à la mise en valeur ne dépasserait pas 1 % ou 2 % du coût du projet. En fixant à l'avance les montants maximaux qu'on veut dépenser alors que des études pourraient nous amener à conclure qu'il faut en dépenser beaucoup plus compte tenu de la nature des problèmes, n'y a-t-il pas un danger qu'on ne fasse pas tout ce qui doit être fait?

M. Dubeau: C'est-à-dire que le pourcentage que vous citez concerne les budgets accordés, les crédits de mise en valeur que nous donnons aux municipalités et aux MRC qui sont concernées par la réalisation de nos projets. Cela n'a rien à voir avec le pourcentage des budgets alloués à l'environnement pour les fins d'étude et de réalisation par l'entreprise de ses obligations. Donc, ce sont les budgets... On a prédéterminé dans la politique à combien pourrait être fixé le maximum d'un budget accordé à une municipalité ou à une MRC, mais pour la réalisation d'initiatives dans son milieu qui, elles, n'ont rien à voir avec la réalisation comme telle du projet d'Hydro-Québec. Ce sont des mesures de mise en valeur du milieu, qui profite d'un crédit. S'il n'y avait pas eu le projet d'Hydro-Québec, peut-être que la municipalité ou la MRC n'aurait pas cette marge de manoeuvre pour réaliser des initiatives environnementales.

Le Président (M. Charbonneau): Tantôt, au quatrième paragraphe, on parlait d'effets qui avaient été surévalués et, dans le même paragraphe, on parlait aussi d'effets qui avaient été sous-évalués; les deux étaient là. Vous aviez raison, mais j'avais raison aussi. Votre réponse pouvait donner l'impression que je m'étais trompé, que j'avais mal lu.

M. Dubeau: C'est parce que j'ai compris que globalement, si vous lisez bien le paragraphe, c'est surévalué, c'est l'ensemble des études d'impact qui avait cette tendance. Mais ce qu'on a sous-évalué, ce sont certains problèmes très particuliers. Par exemple, le phénomène du mercure dans...

Le Président (M. Charbonneau): Ce qui n'est pas négligeable, entre vous et moi.

M. Dubeau: Mais, actuellement, en tout cas, il y a une bonne nouvelle: le CRSSS de Chisasibi vient de lever des contraintes de pêche qui étaient imposées aux autochtones précisément en tenant compte du fait que le phénomène est effectivement en train de se résorber. Donc, le

phénomène de méthyle de mercure est un phénomène temporaire dans les réservoirs et, avec le temps, l'eau va retrouver sa qualité naturelle et revenir à son degré de mercure tel que la nature l'avait déterminé.

Le Président (M. Charbonneau): Justement, j'avais une question à poser un peu plus tard mais je vais la poser maintenant, parce qu'on a parlé de la convention sur le mercure et du programme qui comprenait, entre autres, un impact environnemental. Je voudrais savoir quel est le bilan de ce programme, où on en est rendu à l'égard des actions de correction qui feraient qu'on puisse espérer voir revenir la situation à la normale.
(16 h 30)

M. Dubeau: La première année... Il faut bien remarquer que c'est dans la convention de novembre 1986 que cela a été convenu. Donc, le comité a vraiment fonctionné pour une première année en 1987 et d'abord et avant tout je pense que ce qui était essentiel était que les représentants tant du gouvernement du Québec, d'Hydro-Québec et des Cris se mettent sur la même longueur d'onde en termes de connaissances scientifiques concernant l'ensemble de cette problématique-là. Entre autres, il y a une mission d'étude extrêmement importante que le comité a effectuée en Scandinavie pour aller voir justement les études qui ont été poussées là-bas assez loin. Ils sont en avance sur nous, parce qu'ils ont constaté des problèmes avant nous là-dessus. On a bâti un réseau d'échange d'informations extrêmement important avec les pays Scandinaves.

Donc, les premières études concernant, en tout cas, Hydro-Québec, c'est sûr que nous on traite le volet environnemental, donc c'est surtout la question de la bio-accumulation du mercure dans la chair des poissons. Du côté du ministère de la Santé et des Services sociaux, c'est la problématique santé qu'eux mettent de l'avant et dont ils ont la responsabilité. Les activités de l'année dernière ont davantage porté sur un bilan global de l'état de santé de la population en regard de la problématique du mercure et le volet qui relève de la responsabilité des autochtones, c'est-à-dire le volet socioculturel, bien, ils sont un peu - et c'est normal - en attente des premières conclusions tant du côté environnemental que du côté santé pour être en mesure, eux, d'évaluer quels pourraient être, si on veut, les changements de comportement temporaires, entre autres concernant l'alimentation des autochtones lors de la réalisation et surtout de l'ennoyage des réservoirs. Donc, le programme porte sur dix ans; il y a une première année faite et je pense qu'on peut dire que c'est un dossier qui avance bien.

Le Président (M. Charbonneau): Avec les connaissances qu'on a maintenant, est-ce qu'on est en mesure de dire qu'on pourrait faire les

choses de façon différente pour qu'on n'ait pas à revivre ce problème-là les prochaines fois, ou on aura toujours à le vivre pour un certain temps à cause...

M. Dubeau: Non, il faut bien comprendre que le mercure se retrouve dans la nature.

Le Président (M. Charbonneau): Je le sais.

M. Dubeau: Et c'est le fait d'envoyer qui fait que le mercure qui est contenu dans les minéraux et les végétaux est libéré et passe dans l'alimentation des poissons. C'est quelque chose qu'on retrouve dans leur chair et qui s'accumule

Le Président (M. Charbonneau): Donc, il n'y a pas moyen d'éviter cela?

M. Dubeau: Non.

Le Président (M. Charbonneau): Est-ce que, par ailleurs, sur un autre sujet, on a abordé rapidement tantôt la question des BPC, mais, juste avant, une question que j'allais oublier: Est-ce que vous avez... Il me semble que j'ai vu un mécanisme que vous aviez d'experts extérieurs qui intervenaient avec vous; est-ce que finalement Hydro-Québec, le grand public a d'une certaine façon des espèces de personnes qui n'ont pas d'intérêt... Je ne dis pas que les gens d'Hydro-Québec font mal leur travail; ils sont là pour finalement organiser les affaires de l'environnement pour que cela aille en fonction des intérêts de production d'Hydro-Québec. Mais vous comprenez que pour bien des gens qui sont plus préoccupés... Tous les producteurs quels qu'ils soient, dans le domaine industriel, sont toujours suspects. Dans quelle mesure peut-on donner des garanties à ceux qui se préoccupent à bon droit de ces questions-là que ce que vous avez mis en place est suffisant pour que tout ce qui peut être fait à l'égard de la protection de l'environnement et de la protection des écosystèmes se fasse et se fasse bien?

M. Dubeau: Bien, d'abord, la politique d'environnement d'Hydro-Québec adoptée en 1984 prévoyait la création d'un comité consultatif en environnement. Ce comité-là est formé de onze membres, dont sept de l'extérieur de l'entreprise et actuellement il est présidé par Me Michel Yergeau que vous connaissez sans doute, qui est avocat chez Lavery, O'Brien et qui est un ancien vice-président du Bureau d'audiences publiques sur l'environnement. Je pense que Me Yergeau est quelqu'un qui est bien connu pour son caractère pour le moins critique des activités d'Hydro-Québec. Les six autres membres de l'extérieur représentent entre autres le milieu universitaire, l'Université de Montréal et l'Université Laval, et également l'entreprise privée. Le comité a, depuis sa création et sa mise sur pied en 1985, pris connaissance et commenté

l'ensemble des éléments qui sont contenus dans le bilan que nous vous avons présenté en annexe avec notre plan de développement. Donc, l'ensemble de nos projets d'équipement majeurs sont soumis pour commentaires et avis au comité consultatif en environnement et toutes nos études de développement de connaissances, nos études majeures, sont également soumises au comité consultatif; également notre programmation annuelle, nos budgets qui sont proposés, afin d'avoir une analyse critique et que l'entreprise puisse avoir un son de cloche majoritairement venant de l'extérieur de l'entreprise lui disant si oui ou non l'effort qu'elle consent en matière d'environnement est juste, correct et pertinent. Par ailleurs...

Le Président (M. Charbonneau): Est-ce que ces avis-là peuvent être disponibles?

M. Dubeau: C'est-à-dire que, naturellement, de la façon qu'on s'est engagé à travailler avec eux, on les a engagés comme des contractuels, des consultants privés. Leurs recommandations pour l'entreprise... Il faut bien comprendre que quand les dossiers sont amenés devant eux, ils n'ont pas eu le droit au troisième polissage. Ce sont très souvent des manuscrits, des brouillons, donc des choses qui font que - en termes critiques par rapport à notre performance officielle à l'extérieur de l'entreprise - il y a une certaine réserve là-dessus que l'entreprise s'est toujours donnée. Les membres du comité, étant donné leurs activités dans divers milieux, je ne pense pas qu'il soit dans leur intérêt - ils ne l'ont jamais souhaité non plus - que les avis et commentaires du comité soient rendus publics. Cependant, c'est sûr que le comité répond de son mandat au vice-président exécutif à l'équipement. Donc, c'est un des seniors de la boîte. Je pense que M. Michel a vécu ces expériences depuis qu'il est vice-président exécutif, il a rencontré le comité à trois reprises. Je pense qu'il a pu voir la pertinence des commentaires et parfois les avis extrêmement sévères; le comité nous oblige à reprendre des devoirs. Donc, c'est une critique interne, mais extrêmement importante. Je dois dire, pour ma part, étant à l'environnement depuis quatre ans, que l'ensemble des recommandations du comité consultatif été suivi par l'entreprise.

Concernant maintenant l'extérieur. Si on regarde la Loi sur la qualité de l'environnement au Québec, au niveau des promoteurs, celui qui est le plus concerné par l'application de la loi c'est Hydro-Québec. Dans quelle mesure est-ce qu'Hydro-Québec fait ce qu'elle doit faire en matière d'environnement? Je vous disais tantôt qu'on a fait au-delà de 150 études d'impact en 15 ans. Je pense qu'il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui ont ce score. Le ministère de l'Environnement a exercé une analyse critique sur chacun des projets en question.

BPC et autres contaminants

Le Président (M. Charbonneau): Merci.

Concernant le dossier des BPC, pourquoi avoir abandonné le projet de l'usine pilote de destruction de BPC à Saint-Élie-d'Orford pour des raisons - a-t-on appris - financières, alors que de votre avis même et de l'avis de gens qui ont été associés au dossier - je pense, entre autres, au chimiste M. Lalancette, de l'Université de Sherbrooke - on avait un taux d'efficacité, selon lui, de 99 %? Autrement dit, on a un projet qui semble très performant en termes d'efficacité et on l'abandonne pour des raisons économiques. Vous qui êtes à ce point préoccupé d'environnement, est-ce que cela coûtait tellement cher qu'il fallait avoir recours à un autre procédé?

M. Dubeau: Lorsqu'on s'est embarqué dans cette étude, il faut voir qu'on était au tout début de cerner la problématique des BPC à Hydro-Québec. Comme vous le savez, Hydro-Québec a 20 % des BPC liquides au Québec, probablement la majorité des solides. À l'époque, donc, on connaissait nos quantités liquides, mais on n'avait pas une idée très précise du problème des solides. Cela dit, la technologie pyrale, celle qu'on a tenté de développer, effectivement l'expérience de Saint-Élie-d'Orford, ne visait que la destruction des BPC liquides. Au stade expérimental, à Saint-Élie-d'Orford, des BPC ont été détruits. La performance était reconnue comme étant 99,49 %, ce qui veut dire une très haute performance au niveau de la destruction des BPC, et sans dioxine ni furanne. Cependant, malheureusement, la machine avait également le défaut de se détruire elle-même. L'investissement que l'entreprise aurait dû consentir pour développer une usine commercialement exploitable pour détruire les BPC à partir de cette technologie semblait un très grand effort additionnel à consacrer, en n'ayant pas toutes les chances de succès au plan technologique. Non pas au plan de la réussite environnementale: c'était acquis que cela pouvait marcher. C'est au plan technologique que le problème se posait.

Par ailleurs - un élément de conjoncture - le ministre de l'Environnement du Québec nous a communiqué son énoncé de politique concernant les BPC. Il a dit que le gouvernement du Québec allait autoriser la réalisation d'un système de destruction des BPC, mais éprouvé. Donc, dans les discussions qu'on a eues avec les gens du ministère de l'Environnement, on comprenait que ce n'était pas de l'aventure que souhaitait le ministère de l'Environnement, mais beaucoup plus la réalisation, au Québec, d'une usine de destruction de BPC, basée sur de l'expérience, et donc existant ailleurs. Autre élément de conjoncture, il s'est annoncé dans le marché une série de promoteurs qui se sont donné comme objectif d'implanter un centre de destruction des BPC au Québec. Donc, étant donné que le mouvement s'est lancé - dans les

entreprises, il semblait y avoir un intérêt certain, pour quelques-unes d'entre elles, de développer quelque chose - on s'est dit qu'on allait laisser cela à l'entreprise privée.

Le Président (M. Charbonneau): M. Coulombe, vous voulez...

M. Coulombe: C'était juste pour confirmer que notre retrait de ce projet a été basé sur des critères strictement de rentabilité économique et sur l'étude qui a été faite en termes de limitation au point de vue de la destruction des liquides et de l'impossibilité d'aller aux solides. Même si, au point de vue technologique, la démonstration de M. Lalancette était concluante, au point de vue économique ça ne l'était pas, à travers toutes les dimensions dont M. Dubeau vient de parler. Donc, ce n'est pas un projet qui est abandonné, M. Lalancette ou d'autres promoteurs peuvent le reprendre, mais, en ce qui nous concerne, cela a été mis de côté sur des bases strictement de rentabilité économique.

Le Président (M. Charbonneau): M. Dubeau, quand vous disiez, dans les éléments de conjoncture, que le ministre de l'Environnement voulait avoir une technologie plus éprouvée, est-ce que c'est la raison pour laquelle vous vous êtes tourné vers l'Angleterre et qu'au mois de janvier dernier vous avez exporté pour... ? Est-ce que c'est dans cette ligne que ce geste-là a été posé?

M. Dubeau: Oui. Ce geste-là a été posé parce que le problème c'est qu'actuellement au Québec il n'y a toujours pas de site d'entreposage autorisé, ni de site de transfert autorisé, ni de système de destruction autorisé. À Hydro-Québec, étant donné notre plan d'action et le fait que depuis trois ans maintenant on enlève systématiquement de notre réseau les équipements contenant des BPC, actuellement on a un problème d'engorgement, sur nos propres installations, à devoir les emmagasiner. Au rythme où s'annonce malheureusement le développement d'un site de destruction au Québec, Hydro-Québec a décidé de tenter une expérience... Et on n'est pas la seule compagnie canadienne à exporter entre autres des BPC. Il y a au-delà de 1500 tonnes de déchets organiques que le Canada a exportés à l'étranger pour fins de destruction l'année dernière. Donc, on a fait une expérience pilote de 45 tonnes pour vérifier, en termes technique, économique et environnemental, la possibilité d'exporter des BPC. Cette expérience-là a été faite, comme vous le savez, avec une firme en Angleterre et on est en train actuellement de terminer le rapport là-dessus pour le soumettre à la haute direction de l'entreprise.

M. Coulombe: Il faut bien souligner que si une entreprise qui s'installe au Québec offre des services de destruction de façon rentable, en

qualifiant le mot "rentable" évidemment, il n'y a aucun problème en ce qui nous concerne. On va donner le maximum d'aide, mais on ne voudra pas non plus être l'otage des prix chargés pour la destruction de ces produits chimiques. Alors, c'est pour ça qu'il y a une phase assez sérieuse à traverser d'ici un an ou deux pour savoir quelle est l'entreprise qui va se lancer là-dedans et quels vont être les prix à la tonne de destruction. Alors, c'est pour ça qu'on étudie attentivement et que cette expérience a été faite, qui n'est pas une expérience nouvelle au Canada, mais qui est une expérience nouvelle pour nous.

Le Président (M. Charbonneau): Est-ce que ça veut dire que finalement, parce que vous étiez probablement un des plus gros utilisateurs de ces produits-là, le jour où on aura éliminé les BPC qui étaient produits par Hydro-Québec, on aurait réglé une bonne partie du problème?

M. Coulombe: Il ne faut pas non plus généraliser. M. Dubeau peut donner les pourcentages dans lesquels on est impliqué. La situation est un peu plus complexe que ça.

M. Dubeau: Il y a 5000 tonnes de BPC liquides à Hydro-Québec. Cela représente 20 % des BPC liquides au Québec. Par ailleurs, Hydro-Québec détient 3000 tonnes d'équipements solides contaminés aux BPC. Donc, tantôt je disais qu'il y avait la problématique des liquides, mais il y a aussi la problématique des solides. On est environ 50 % des solides.

Le Président (M. Charbonneau): Sur ce sujet-là, j'ai juste deux autres questions. Qu'est-ce qui arrive des sites régionaux d'entreposage? Est-ce qu'il y a des développements pour l'entreposage régional de vos stocks contaminés?

M. Dubeau: C'est-à-dire qu'actuellement, avec l'autorisation du ministère de l'Environnement, on stocke nos BPC dans des containers sur nos installations, dans nos postes, d'accord?

Le Président (M. Charbonneau): Dans vos installations.

M. Dubeau: Oui. Il faut bien se rendre compte que ce ne sont pas des endroits accessibles au public, ce sont des endroits clôturés, gardés, donc cela ne présente pas une problématique très grave, sinon la multiplicité des sites et, d'autre part, le fait que, qu'est-ce que vous voulez? ce sont des déchets. Dans le cas de ce déchet-là, la vraie solution c'est effectivement l'élimination.

M. le Président, j'aimerais apporter un correctif sur la question des BPC liquides, les 5000 tonnes liquides, c'est 100 % Québec. Hydro-Québec a 20 % donc, 1000 tonnes de BPC liquides.

Le Président (M. Charbonneau): En ce qui concerne le plan d'action pour la gestion des autres contaminants, j'aimerais savoir où on en est.

(16 h 45)

M. Dubeau: Comme on l'explique dans le plan de développement au chapitre de l'exploitation, c'est une des problématiques auxquelles l'entreprise, étant donné la législation en vigueur concernant les contaminants au Québec, s'intéresse depuis plusieurs années. Mais ce qu'on veut maintenant bien cerner, c'est, dans l'ensemble du cycle achat, utilisation et disposition de ces contaminants-là, comment sont effectuées les opérations à Hydro-Québec et tenter, là où il y aurait lieu de le faire, d'améliorer la performance environnementale de l'entreprise. Donc, c'est une réflexion d'ensemble, pour l'ensemble de la problématique des contaminants utilisés par l'entreprise et, s'il y a lieu, des recommandations en vue d'améliorer la performance environnementale globale dans l'ensemble du cycle de l'utilisation de ces produits-là.

Le Président (M. Charbonneau): Est-ce qu'il y a une raison pour laquelle l'Hydro-Québec ne s'est pas présentée à la commission parlementaire qui a étudié la question des pesticides, puisque vous êtes un utilisateur de pesticides, notamment pour l'entretien de vos corridors des lignes de transmission?

M. Dubeau: Est-ce qu'il n'y a pas eu... Est-ce que vous faites référence à la consultation du ministère sur les déchets solides, par hasard?

Le Président (M. Charbonneau): Non, non, la question des pesticides.

M. Dubeau: Des pesticides. Je m'excuse.

M. Coulombe: Ce n'est pas la gêne, c'est le manque d'information, semble-t-il.

M. Dubeau: Enfin, ce qu'on utilise dans nos corridors, ce sont des phytocides, pour le contrôle de la végétation.

Le Président (M. Charbonneau): Je comprends. Mais ce ne sont pas des produits biologiques.

M. Dubeau: C'est-à-dire qu'on étudie également des solutions dites biologiques pour le contrôle de la végétation, mais ce sont des études relativement jeunes et qui méritent d'être optimisées avant d'arriver à cette solution-là.

Le Président (M. Charbonneau): Les produits que vous utilisez, ce sont des produits chimiques...

M. Dubeau: Exact.

Le Président (M. Charbonneau):... inclus dans la catégorie de ce qu'on appelle des pesticides, au sens large.

M. Dubeau: L'ensemble des produits que nous utilisons, bien sûr, ce sont des produits homologués par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du gouvernement fédéral.

Le Président (M. Charbonneau): Oui, mais, entre vous et moi, vous savez bien que cela ne veut pas dire grand-chose. On a découvert avec les années que bien des produits homologués - on s'en est rendu compte après coup - avaient des conséquences, en termes environnementaux, ou en termes de santé publique, qu'on avait sous-estimées, pour reprendre une expression qu'on a utilisée tantôt. Vous conviendrez que ce n'est pas nécessairement une garantie à toute épreuve.

M. Coulombe: On a tellement de respect pour tout ce qui vient des ministères et des gouvernements qu'on ne met pas cela en cause, nous!

Le Président (M. Charbonneau): D'accord. Écoutez, j'aurais bien d'autres questions à poser, sauf que ce n'est pas une comparution seulement sur la problématique environnementale avec Hydro-Québec. Je pense que le ministre avait quelques autres questions sur le sujet, et après cela nous allons passer à l'étude des marchés internes.

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Au sujet de la question du mercure, je pense, M. Dubeau, que vous avez signalé correctement que ce n'est pas une question qu'on peut éviter, cela existe. Mais, pour l'information de la commission parlementaire, l'entente que vous avez signée avec les Cris avec la participation du ministère des affaires sociales, je pense que c'est une première mondiale. La question du mercure existe dans plusieurs pays, ce n'est pas seulement ici, mais, pour la première fois, ce n'est pas seulement une étude pour, mettons, faire l'inventaire, voir les causes et identifier les problèmes; pour la première fois il y a des mesures préventives dans cette étude. Alors, je crois que c'est un des éléments très positifs de cette étude, qui a déjà eu, comme vous l'avez mentionné, des résultats, sinon spectaculaires, assez positifs, pour les autochtones de la région.

Je voudrais revenir pour un instant sur le projet Radisson-Nicolet-Des-Cantons qui est présentement en voie de réalisation et représente des investissements majeurs au Québec mais qui implique également des travaux importants sur le territoire. On a attiré l'attention du public sur le cinq kilomètres de la traversée sous-fluviale, mais il y a aussi 1095 autres kilomètres, je

pense, de cette ligne, avec des travaux et l'implication d'Hydro-Québec qui est assez importante. J'aimerais si vous pouviez faire le point sur l'état d'avancement de la ligne, qui couvre en total quelque 1100 kilomètres, parce que je crois qu'on est tous intéressés, particulièrement, aux relations qu'entretient Hydro-Québec avec les citoyens et les municipalités dont l'environnement est touché par le projet.

M. Michel: Très brièvement, il y a 46 municipalités touchées par le projet, si on part du sud du 49e parallèle, et 11 MRC. Il y a 681 propriétaires avec lesquels nous devrions négocier; c'est-à-dire du 49e parallèle à Hervey-Jonction: 51; de la traversée au poste Nicolet: 250; de Hervey-Jonction à la traversée: 180; du poste Nicolet à Des Cantons: 175; et la traversée: 25.

L'ensemble du projet requiert 48 autorisations ou permis gouvernementaux, que ce soit du ministère de l'Énergie et des Ressources, du ministère de l'Environnement ou de la Commission de protection du territoire agricole.

Où en sommes-nous avec ce projet-là? Comme vous le disiez, sur les 1120 kilomètres, nous procédons par segments. Le premier segment, qui s'appelle Radisson-Opinaca, d'une longueur de 100 milles, ou 156 kilomètres, la construction en est réalisée à 70 %. On prévoit la fin de ce tronçon-là en mai 1988. On procède par tronçons, de façon à pouvoir répartir nos contrats à un plus grand nombre d'entrepreneurs.

Opinaca-Rupert: 131 kilomètres, en construction réalisée à 55 %. La fin est aussi prévue en mai 1988.

Rupert-Chibougamau: 185 kilomètres. Le déboisement est débuté et complété à 85 %. La construction, à compter du mois de juin de cette année à aller au mois de mai 1989, est de 12 mois.

Chibougamau-49e parallèle, déboisement: de ce printemps à aller à l'automne, et la construction: de cet automne à aller jusqu'au mois de mai prochain.

49e parallèle à Rapide-Blanc, en Haute-Mauricie, le déboisement: cet automne, et la construction à compter de l'automne jusqu'au mois de mai 1989.

Rapide-Blanc à Hervey-Jonction: déboisement à l'automne.

Hervey-Jonction au fleuve: déboisement par les propriétaires et construction en 1989, de mars à octobre.

Du fleuve à Nicolet: déboisement par les propriétaires et construction de mars à octobre 1989.

Finalement, de Nicolet à Des Cantons: déboisement par les propriétaires et construction de décembre 1988 à octobre 1989.

Tous les travaux se déroulent normalement, en ce qui concerne tant la traversée sous-

fluviale que la traversée aérienne. Nous allons enclencher, à la suite du décret que nous avons obtenu, tous les contrats requis pour mener le projet à bonne fin dans les échéanciers prévus.

M. Ciaccia: Alors vous allez respecter les échéanciers prévus dans le contrat de NEPOOL pour livrer le 1er septembre 1990?

M. Michel: Je n'ai pas d'indice à ce moment-ci qui me permettent de douter de cela.

Utilisation rationnelle de l'énergie

Le **Président (M. Charbonneau):** J'aurais peut-être une dernière question qui, d'une certaine façon, serait une espèce de transition avec le prochain sujet, qui est le sujet de l'étude des marchés.

La Commission mondiale sur l'environnement, dans son rapport, a indiqué et recommandé finalement que les États et les gouvernements adoptent des politiques de réduction de la consommation énergétique. Ce qu'on constate, nous, c'est que d'une certaine façon on est engagé dans une espèce de dynamique d'augmentation de notre production et de notre consommation énergétique. Est-ce qu'il y a des efforts de faits de la part d'Hydro-Québec pour diminuer notre consommation énergétique, pour qu'on ait à moins intervenir sur les écosystèmes par des constructions ou si, de toute façon, tous les efforts qu'on fait pour essayer de réduire notre consommation sont annulés par les besoins qu'on a de vendre de l'électricité à tout prix aux Américains ou ailleurs?

M. Coulombe: Dans cette perspective, nous préférons parler d'utilisation rationnelle de l'électricité. Nous ne sommes pas, au Québec, dans le contexte où l'électricité est produite à partir du pétrole, du gaz ou du charbon, qui sont des ressources naturelles non renouvelables. Nous sommes dans une perspective où notre richesse naturelle, qui est l'eau, est renouvelable. Deuxièmement, nous avons des coûts de production assez bas, ce qui constitue donc pour le Québec un avantage comparatif extrêmement considérable. Troisièmement, cet avantage comparatif ne doit pas conduire au gaspillage. C'est pour cela que nous parlons d'utilisation rationnelle de l'énergie. Depuis plusieurs années, Hydro-Québec a lancé des programmes de rationalisation de l'utilisation de l'énergie, des programmes chez les particuliers, où nous avons investi des dizaines et des dizaines de millions pour améliorer l'efficacité énergétique dans les maisons privées, dans les commerces et dans les industries. Nous nous sommes rendus au bout de la logique de ce programme. Je vais vous donner un exemple très simple, au début du programme cela nous coûtait 125 \$ pour faire une visite dans une maison, ce qui donnait lieu à des investissements d'environ 800 \$ ou 900 \$ d'améliorations énergétiques. À

la fin du programme, cela nous coûtait encore 125 \$ ou 150 \$ mais cela donnait lieu à 50 \$ de travaux; c'était donc de l'argent jeté à l'eau et on a arrêté le programme. On s'est donc rendus au bout.

Deuxièmement, sur l'utilisation efficace que vous avez vue ce matin avec Mme Bertrand dans les diapositives qui vous ont été présentées, on a parlé de biénergie, c'est-à-dire "décréter" la pointe d'Hydro-Québec; en l'an 2000, on a parlé d'environ 3000 mégawatts de moins de construction, d'équipement de pointe. Disons que c'est une économie de milliards de dollars et, en même temps, des impacts sur l'environnement qui ne se produiront pas. En ce sens, tous nos efforts d'utilisation de nos programmes d'électrotechnologie et ainsi de suite sont pour une meilleure utilisation de l'énergie. Nous favorisons donc l'utilisation rationnelle de l'énergie pour éviter le gaspillage et même notre tarification - on aura peut-être l'occasion d'en reparler demain - participe à cet effort de rationalisation de l'utilisation de l'énergie. Envoyer un signal que l'énergie est trop bon marché conduit au gaspillage et on pense qu'un signal d'un prix relatif qui reste fondamentalement bas est un signal important à envoyer au consommateur. C'est notre position concernant cette situation. Vous vous rappellerez qu'entre le moment de la mise en chantier de la dernière centrale de base au Québec et le moment de la mise en service de la nouvelle centrale de base il se sera écoulé quinze ou seize ans, ce qui est une période de temps considérable en termes d'investissements. C'est ce que nous vivons à l'heure actuelle, il se sera écoulé seize ans entre la construction d'une centrale et la mise en service de la suivante. Donc, c'est assez énorme comme période de temps pour aller au bout de la limite de l'utilisation rationnelle de l'énergie. C'est à peu près le résumé de notre position sur ce problème.

Le Président (M. Charbonneau): D'accord. M. le ministre. On va enchaîner avec l'autre sujet qui est le marché interne.

M. Ciaccia: Le marché interne.

Le Président (M. Charbonneau): Merci, M. Dubeau.

Marchés internes

M. Coulombe: M. le Président, j'aimerais vous présenter M. Jacques Finet, qui est vice-président des marchés internes, et M. Claude Boivin, qui est vice-président à l'exploitation, deux vice-présidents exécutifs, l'un étant chargé de la vente et l'autre de la distribution d'électricité. Toutes les questions relatives aux services à la clientèle, à l'efficacité du service et aux rares pannes que nous avons, ces deux messieurs sont capables d'y répondre.

M. Ciaccia: Merci. La croissance des ventes d'électricité au Québec pendant la prochaine décennie, d'après votre plan de développement et la présentation que vous avez faite, proviendra surtout du secteur industriel. Alors, le développement de ce marché appuyé par l'utilisation d'une ressource hydroélectrique disponible à bon prix constitue, je crois, une base solide pour l'économie québécoise. Hydro-Québec met également plus d'emphase sur la gestion de la consommation dans le but de réduire ses coûts de fourniture et, par conséquent, de maintenir ses tarifs à un niveau compétitif.

Ventes d'électricité excédentaire

Je voudrais revenir sur la question des ventes d'électricité excédentaire. On en a discuté un peu avec le plan d'équipement. Dans le passé, peut-être y en avait-il trop et, maintenant, vous vous acheminez vers une période où vous allez totalement éliminer l'énergie excédentaire. Mais la mise en service des centrales hydroélectriques, normalement, engendre des surplus d'énergie pour quelques années, alors que les variations annuelles d'hydraulicité augmentent ou diminuent ces surplus. Vous avez parlé ce matin, pour des raisons techniques, d'augmenter de 3 térawatt-heures et de 7 autres pour des raisons économiques. Dans ce contexte, est-ce qu'il serait envisageable d'imaginer la présence permanente de surplus qui viseraient à appuyer le développement économique du Québec?

(17 heures)

J'essaie de faire la distinction. Écoutez, on ne va pas construire un barrage pour avoir des surplus. Ce n'est pas cela que je propose, ce n'est pas cela que je vous demande d'envisager. Mais dans tous les différents secteurs du marché - maintenant, évidemment, le remplacement du mazout, ce n'est pas un bon marché, le mazout vient de baisser; mais cela ne restera pas toujours bas - si vous faites différents scénarios où vous pourriez envisager différentes ventes, différents marchés, est-ce que c'est envisageable d'avoir toujours un minimum d'énergie excédentaire?

M. Coulombe: Avant de donner la parole à mes collègues, vous avez raison de dire qu'il y aura toujours de l'énergie en surplus. Le problème, c'est de savoir quel est le pourcentage de ces surplus. Parce que de l'énergie vraiment excédentaire... Il faut s'entendre sur le vocabulaire. On ne parle certainement pas de déversements; on ne parle pas de choses semblables. On parle donc de surplus par rapport à la consommation qui est prévisible.

M. Ciaccia: Peut-être que, pour le bénéfice de la commission, vous pourriez faire la distinction entre les déversements et l'énergie excédentaire.

M. Coulombe: En fait les déversements, le mot le dit, c'est de l'eau qui coule sur les barrages tout simplement parce qu'on ne peut pas faire de l'électricité, on n'a pas de preneurs pour l'électricité qui serait produite par cette eau. Dans la mesure où cela ne s'emmagasine pas, il faut laisser couler l'eau par-dessus les barrages. Cela veut dire qu'on n'a pas de preneurs. Quelqu'un nous dirait: On en a, des preneurs, mais il faut réfléchir comme il faut; il y a une limite à l'utilisation de l'électricité. Quand les usines fonctionnent, que les maisons sont éclairées, puis chauffées et ainsi de suite, à un moment donné, elles n'en ont plus de besoin. Donc, c'est exceptionnel dans l'histoire d'Hydro les périodes où il y a eu de tels déversements. On parle de déversements sur une longue période. Il y a, annuellement - M. Mercier l'a mentionné ce matin - une possibilité de déversements si la crue est trop forte ou ainsi de suite. Vous avez vu des déversements de 24 heures ou de 48 heures. Cela se produit régulièrement mais on ne parle pas de cela. Donc, les déversements, j'élimine cela.

Les surplus peuvent être à la pointe, les surplus peuvent être saisonniers. On a, par exemple - M. Finet pourrait en parler - des programmes spéciaux pour les serres et pour les centres de ski. Dans les centres de ski, des machines à neige fonctionnent la nuit; on leur donne des tarifs spéciaux parce que, la nuit, l'électricité est moins utilisée que le jour et ainsi de suite. Il y a toutes sortes de programmes qu'on a réussi à mettre sur pied, qui tiennent compte de surplus hebdomadaires, quotidiens, mensuels, semestriels et ainsi de suite, qui peuvent être envisageables et dont M. Finet pourra parler plus longuement tantôt.

Alors, le problème, c'est de se dire: Est-ce que cela peut servir? Nous, notre objectif, c'est de gérer nos réservoirs le plus serré possible, de gérer nos équipements le plus serré possible. Quelqu'un pourrait nous dire: Pourquoi ne vous gardez-vous pas, comme on le dit en français, un peu de "slack" pour servir, justement, de bonnes causes à gauche ou à droite? On se dit: La meilleure cause qu'on peut servir pour les tarifs industriels du Québec, c'est de gérer le plus serré possible nos équipements, de les rendre les plus productifs. Certainement, cet hiver, il y en a qui ont dû être un peu scandalisés de savoir que nous avons dû acheter, pendant quelques heures, de l'électricité aux États-Unis. Eh bien, dans notre perspective, c'est un signe d'excellente gestion d'utiliser nos instruments de production au maximum, quitte à ce que, pendant quelques heures, on en achète d'un réseau voisin. Nos interconnexions sont basées sur cette philosophie-là; donc, on s'en est servi.

M. Ciaccia: Est-ce que cela veut dire que vous n'avez pas de marge de manoeuvre si vous n'avez pas d'excédentaire?

M. Coulombe: On a des marges de manoeuvre, comme je viens de vous le dire, qui peuvent être semestrielles, hebdomadaires, mensuelles, selon des créneaux de marchés très précis. Mais créer, enfin se servir de l'excédentaire, cela veut tout simplement dire que nos coûts moyens augmentent. Et nous, notre objectif, c'est de gérer le plus strictement possible nos équipements et c'est la meilleure garantie que nos tarifs n'augmenteront pas beaucoup. En effet, plus la gestion va être serrée, moins les coûts seront élevés. Avoir trop d'excédentaire dans notre réseau nous semble une façon un peu plus sûre d'augmenter nos coûts que de gérer de façon très rigoureuse.

Je pense que ce qui est important pour l'industrie - on revient au problème de l'excédentaire dont on discutait tantôt - c'est que les tarifs réguliers de grande puissance ne montent pas trop vite. Ils sont parmi les plus bas au Canada et en Amérique du Nord. Fondamentalement, ce qui est intéressant pour l'industrie du Québec et l'industrie qui vient de l'extérieur, c'est que nos tarifs de base n'augmentent pas trop vite. Ce n'est pas tellement le programme qu'on peut sortir pendant un an, deux ans, trois ans, quatre ans ou des choses semblables qui sont intéressantes, mais c'est vraiment leur électricité de base quotidienne dont ils se servent pour la production normale de leurs entreprises. Ces tarifs doivent être les plus bas possible. Pour qu'ils soient les plus bas possible, il faut que les coûts de production soient les plus bas possible. Dans cette perspective, il faut avoir le moins de marge de manoeuvre disponible. Il faut gérer le plus serré possible en tenant compte des exigences du réseau. M. Boivin pourra en parler. En termes d'exploitation, il nous faut des marges de manoeuvre pour gérer un réseau de la taille de celui d'Hydro-Québec. Mais, au-delà de ces marges, notre intention est de gérer le plus serré possible, comme c'est exprimé dans le plan.

Je ne sais pas si mes collègues ont quelque chose à ajouter là-dessus.

M. Finet: C'est très complet, cela.

M. Ciaccia: Est-ce qu'Hydro-Québec aura besoin à l'avenir d'une clientèle pour l'électricité excédentaire au Québec? Je vous comprends lorsque vous dites que, si vous avez de l'excédentaire, cela va augmenter le prix du kilowatt-heure pour le reste du réseau. Mais est-ce que c'est une question d'équilibre? Est-ce que c'est une question de proportion? Est-ce que cela dépend du pourcentage excédentaire qui est disponible? Est-ce qu'il y a des mesures que vous pouvez prendre? Par exemple, ce matin, on parlait d'augmenter les réservoirs, l'inventaire de sept autres térawattheures. Est-ce qu'il y a quelque chose? Est-ce que cela se peut qu'Hydro-Québec ait besoin à l'avenir d'une clientèle pour l'électricité excédentaire?

M. Finet: Aussi, on disait ce matin que de l'énergie excédentaire, il s'en vendait au Québec depuis 1920. C'est un fait: lorsqu'on a un réseau hydraulique principalement, à cause d'une plus forte hydraulicité ou à cause de conditions un peu particulières dans la disponibilité de l'équipement pour produire la puissance, il peut arriver à l'occasion qu'il y ait des surplus. Mais c'est généralement de façon très temporaire et occasionnellement; ce n'est pas de façon régulière.

Le pourquoi de la discussion d'aujourd'hui provient surtout du fait que, lorsqu'on a décidé d'avoir un programme d'énergie excédentaire au début des années quatre-vingt, c'est qu'il y avait non seulement des surplus non seulement d'énergie, mais également des surplus de puissance qui nous permettaient de livrer cela 8760 heures par année, soit 100 % du temps. Alors, tous ces clients se sont habitués à avoir une année excédentaire qui était, en fait, de la puissance garantie pendant une période de quatre ans. On revient aux conditions d'équilibre, comme on le sait, on revient aux conditions normales. Dans un réseau optimal, bien planifié, on n'a pas de ces surplus, sauf qu'occasionnellement cela va encore arriver.

Pour répondre directement à votre question, le conseil qu'on donne à nos clients, j'entends les grands clients industriels, c'est: Conservez vos bouilloires électriques de sorte qu'à l'occasion on puisse vous offrir de l'électricité excédentaire lorsqu'on en aura.

Pour peut-être vous rassurer, on offre aussi à nos clients industriels le programme biénergie. Pour ceux qui fonctionnaient avec de l'huile légère - ce n'est pas le cas des papetiers pour la plupart - cela peut devenir intéressant de s'inscrire à notre programme de biénergie. Pour d'autres clients, on offre également le programme de puissance interruptible qui consiste à avoir de la réserve chez le client. On lui demande d'interrompre au moment où on en est à des périodes de grands appels de puissance sur le réseau. Cela permet au client non seulement de nous aider, mais aussi d'économiser à peu près 10 % sur sa facture. Donc, il y a un ensemble de pratiques commerciales qui vont faire que, finalement, nos clients, oui, vont arriver à bien s'ajuster et vont pouvoir profiter d'énergie excédentaire, mais de façon très occasionnelle, temporaire, comme je le disais tout à l'heure, à cause de surplus d'hydraulicité temporaires.

M. Ciaccia: Quand vous mentionnez que, depuis 1920, il y a eu de la vente d'énergie excédentaire, avec tout cela, quand même, nous avons toujours eu les tarifs d'électricité les plus bas au Canada ou presque. Cela veut dire dans mon esprit que ce n'est pas la présence de l'excédentaire qui empêche le consommateur d'avoir un tarif d'électricité convenable, tenant compte, en plus de cela, des autres avantages

industriels, des avantages de développement économique en vue de faire un équilibre entre les prix de l'électricité et les avantages de développement économique dont certains secteurs peuvent avoir besoin.

On a parlé de l'industrie des pâtes et papiers. Est-ce qu'il y a eu des études faites qui peuvent démontrer si, d'une façon ou d'une autre, à la fin du programme d'énergie excédentaire, cela peut affecter à long terme la compétitivité de l'industrie papetière québécoise?

M. Coulombe: Je vais demander à M. Finet de répondre mais, juste avant cela, sur ce que vous avez dit avant, depuis 1920, il en existe et on a encore des tarifs très bas. Hydro-Québec n'a jamais donné de garantie sur l'excédentaire. Quand il y en avait, on en faisait profiter; quand il n'y en avait pas, il n'y en avait pas. Là-dessus, on a continué d'être exactement dans la même situation. Prenez une petite récession économique qui arriverait au Québec, les premiers frappés, c'est l'industrie. On peut vendre 3, 4, 5 ou 6 térawattheures de moins dans un an, dès qu'il y a la moindre récession.

M. Ciaccia: Excepté...

M. Coulombe: Cela crée des excédentaires dont on pourrait profiter dans des programmes spéciaux. Mais, on ne peut pas garantir des excédentaires. C'est le cœur de la discussion. Si on garantit des excédentaires, on garantit à quelqu'un qu'il va avoir un produit moins cher que ce qu'il coûte. Si on ne garantit pas...

M. Ciaccia: Sans garantir l'excédentaire, dans le passé, Hydro-Québec n'a jamais eu comme politique d'éliminer l'excédentaire. Je comprends qu'elle ne pouvait pas le garantir, mais aller d'un point où on ne garantit pas l'excédentaire à une politique qui dit: Il n'y en aura plus, je pense qu'il y a une nuance.

M. Coulombe: Mais, M. le ministre, j'ose espérer qu'Hydro-Québec, depuis des temps immémoriaux, a toujours voulu gérer le plus serré possible. Je pense que cela revient à cela. Plus la gestion va être serrée, moins les coûts vont être élevés. Et si on gère de façon à avoir des excédents, cela veut dire qu'on accepte de gérer de telle sorte qu'on crée systématiquement des kilowattheures qu'on va vendre moins cher que ce qu'ils coûtent. C'est un cul-de-sac, même si cela aide temporairement des secteurs industriels ou ainsi de suite. Les secteurs industriels qui se fieraient sur de l'excédentaire pour être rentables, tôt ou tard, vont aller frapper à la porte de quelqu'un pour avoir des subventions pour leur sauver la vie et ainsi de suite parce que ce n'est pas vivable.

Dans ce sens, qu'il y ait des excédents, oui, c'est inévitable avec notre système hydraulique: il va toujours y en avoir, il y en a toujours eu.

Notre intention - et je pense que cela devrait être l'intention, si on veut baisser les coûts, d'avoir des tarifs réguliers qui soient les plus bas possible pour attirer de l'industrie et rendre compétitives celles qui existent au Québec - c'est de gérer de la façon la plus serrée possible et d'éliminer ces excédents, mais quand on en a - parce qu'on va toujours en avoir - de faire des programmes spéciaux et d'en faire profiter l'industrie. Il n'y a pas de problème là-dessus.

M. Ciaccia: J'avais mêlé les deux questions. Sur l'autre question, la compétitivité à long terme?

M. Finet: Sur l'effet de la fin du programme, il faut bien réaliser que ces compagnies - je parle uniquement des pâtes et papiers - ont fait des économies de l'ordre de 65 000 000 \$ au cours des quatre dernières années. Cela a été drôlement intéressant. Chaque fois qu'on va revenir et qu'on va leur dire: Pour quelques mois vous pouvez encore faire des économies, je suis certain qu'elles vont encore nous répondre oui.

À votre question précise, de ce temps-ci, l'industrie des pâtes et papiers va à merveille. M. Coulombe parlait ce matin d'un facteur de productivité de 95 %. Je sais qu'il y a certaines industries pour qui c'était encore plus élevé que cela. Elles sont à pleine capacité. Elles sont même dans des conditions où elles doivent refuser des commandes. Donc, cela va très bien. Cela ne peut pas être plus prospère. Il faut comprendre que c'est général. J'en connais une, par contre, qui est en négociation avec Hydro-Québec, qui a besoin d'améliorer sa productivité et qui nous a parlé d'investissements importants pour être capable de mieux compétitionner. Le programme d'énergie excédentaire n'est nullement remis en question. C'est vraiment l'aide d'Hydro-Québec qu'on recherche, dans une formule de partage de risques, pour une expansion qui pourrait les aider à avoir une meilleure productivité, donc une meilleure compétitivité sur le marché.

Mais, en dehors de cela, de façon générale, les gens de l'industrie des pâtes et papiers ont fait, il faut le comprendre, un essai pour pouvoir continuer à profiter de ces économies qu'on leur a fait faire. Mais, je pense qu'ils comprennent très bien aussi qu'en gens d'affaires sérieux on ne peut pas continuer. Ils l'acceptent, de façon générale.
(17 h 15)

M. Ciaccia: Vous avez parlé du programme de partage des risques. Est-ce que vous pourriez, brièvement, nous faire une revue de ce programme? Je pense qu'il a été mis de l'avant par Hydro-Québec en 1986. Est-ce que vous savez combien d'entreprises se sont prévaluées du programme? Dans quel secteur d'activités ces entreprises agissent-elles? Quels sont, si vous les avez, les effets bénéfiques de ce programme sur

les entreprises?

M. Finet: Pendant que quelqu'un me fournira l'information sur les clients et sur le type d'industries qui en ont profité, voici, d'abord, sommairement, une description générale du programme. C'est un programme qui s'applique, en fait, après analyse de la demande du client, parce qu'il faut bien comprendre qu'on ne fait pas cela pour tous les clients, on le fait pour les industries fortes consommatrices d'électricité dont l'implantation ou la survie pourrait être mise en doute en fonction du climat économique dans lequel on peut vivre, ou du moins en fonction du type d'industries qui s'implante, en fonction de leurs marchés à elles, etc.

L'approche d'Hydro-Québec consiste à mettre à risque la partie du profit qu'on fait normalement sur les ventes d'électricité de façon générale et à faire une entente avec le client de telle sorte que, le jour où il redevient en position de faire des profits et d'avoir un rendement convenable sur ses investissements, il retourne à Hydro-Québec une partie de ses profits.

M. Ciaccia: Si je comprends bien, c'est strictement le profit que vous pourriez faire sur la vente de ce contrat à l'entreprise.

M. Finet: C'est cela. Notre approche, ce n'est pas de vraiment faire des rabais à fonds perdus. C'est de ne mettre que la partie de nos profits à risque pour une période déterminée, deux ou trois ans, dépendant du type d'implantation qu'il se fait et de faire une entente pour que ces "subventions" - appelons cela, entre guillemets, des subventions - nous soient retournées avec ou sans intérêts, dépendant du risque de l'industrie en question.

M. Ciaccia: Il n'est pas question de perte pour vous. C'est un "no-loose proposition". C'est strictement le profit potentiel. Et s'ils font des profits, est-ce que vous pouvez récupérer plus que vos profits?

M. Coulombe: Les contrats sont "designés" sur mesure selon le type d'industrie. Habituellement, on ne cherche pas à dépasser ce qui aurait été le tarif normalisé pour ces entreprises. Je dis bien habituellement, car il peut y avoir des cas spéciaux. J'ai ici la liste des douze ou treize compagnies avec lesquelles nous avons ou nous négocions, à l'heure actuelle, des partages de risques.

La première en liste a été QIT. Vous savez, QIT, voilà quelques années, était en difficulté considérable. C'est un des plus gros clients d'Hydro-Québec et nous avons, en quelque sorte, "designé" le programme avec son aide. On peut dire qu'actuellement cela va extrêmement bien. QIT nous remet, au début de chaque année, un chèque qui est le retour, le paiement du risque

qu'on a pris. On a reçu plusieurs millions de dollars de cette compagnie en retour de l'accord que nous avons fait avec elle. Actuellement, nous sommes en discussion avec l'Aluminerie de Bécancour pour sa troisième ligne. On en a eu avec Hydrogénal. Le cas le plus complexe qu'on a eu à traiter et qui s'est bien réglé, c'est Norsk Hydro, son établissement à Bécancour, qui est basé sur un partage de risques. Nous avons treize cas d'industries précises où soit que c'est réglé, soit que c'est en négociation à l'heure actuelle.

L'objectif étant de dire qu'Hydro-Québec ne donne pas de rabais pour l'industrie, ceci basé sur l'hypothèse que nos tarifs sont assez bas et qu'il y a une stabilisation à long terme de la croissance de nos tarifs. On le dit: Dans la mesure où il y a des augmentations raisonnables de façon régulière, il va y avoir une augmentation normale des tarifs et il y a peu de pays au monde qui peuvent garantir cette stabilité à long terme de la tarification industrielle. C'est grâce, justement, à l'aspect hydraulique de notre réseau où on peut se permettre cette garantie aux compagnies de leur dire: Il n'y aura pas d'augmentations en dents de scie, comme le gaz ou le pétrole qui, à un moment donné, augmentent de 25 % et baissent après, dans la mesure où le gouvernement va accepter une hausse graduelle, normale et rationnelle des tarifs dans le domaine industriel comme dans les autres domaines.

M. Ciaccia: Cela dépend de notre définition de "rationnel", une définition pas mal objective.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Subjective, excusez. Une définition subjective.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Charbonneau): M. le député d'Ungava.

M. Claveau: Merci, M. le Président. Puisqu'on est dans le rationnel, on va continuer mais, dans un tout autre ordre d'idées, j'aimerais qu'on travaille un peu la question de l'évolution du marché interne.

Ventes d'électricité régulière

J'essaie de comprendre et je vous avoue que j'ai des problèmes à trouver les justifications aux chiffres qu'on voit d'un plan de développement à l'autre. Par exemple, en page 27 du plan de développement de l'année dernière, de 1987-1989, horizon 1996, on avait un graphique du scénario d'évolution des ventes d'électricité régulière au Québec. Elles se situaient, avec un niveau moyen, à une cible de 175 térawattheures, avec un maximum de 206, puis un minimum de 139. Taux de croissance moyenne, référence 2, 7, fort 3, 5,

puis faible 1, 5.

On arrive cette année avec un tableau semblable en page 45 du plan de développement 1988-1990, horizon 1997, où - ce n'est pas tout à fait par hasard - la référence reste la même. C'est 2, 7 en termes de taux de croissance annuelle moyenne entre 1986 et 2006. La demande cible est toujours la même en termes de térawattheures: 176 contre 175, mais, par contre, le maximum et le minimum varient passablement. Je me demande jusqu'à quel point on peut s'en tenir à la fiabilité de ces chiffres-là. Je vous pose la question brutalement, mais c'est là où je veux en venir: Comment se fait-il, alors qu'on modifie le scénario fort et le scénario faible, qu'on maintienne toujours le même cap, le même objectif?

Mme Bertrand: Même si la courbe est la même et qu'on arrive à un chiffre similaire: 176 térawattheures versus 175 si vous prenez la page 25 du plan de développement de l'an passé, vous avez la répartition des 175 térawattheures par secteurs d'usage. Dans ce plan, on avait, pour le domestique, par exemple, à l'horizon 2006, une prévision de 58, 6 térawattheures alors que, cette année, c'est 54, 3 qui est notre vision de ce que sera la consommation du secteur résidentiel. Donc, c'est par pur hasard qu'on a le même chiffre cette année, parce que toutes les analyses ont été reprises sur la croissance démographique, sur la croissance des secteurs industriels. L'addition de chacun des secteurs arrive au même total, mais chacun des secteurs est différent. Donc, ce n'est pas juste la partie forte et faible. Tout le travail de prévision de la demande a été repris cette année.

M. Claveau: Sur quelle base travaillez-vous pour établir la partie forte et la partie faible de la fourchette à ce moment-là?

Mme Bertrand: L'an passé, la prévision forte de croissance était basée sur une croissance économique et démographique forte, avec une hypothèse de substitution, dans les marchés particulièrement industriels, très forte de l'électricité pour remplacer le mazout.

Avec le succès qu'on constate cette année des programmes de biénergie, cet effort de substitution a déjà été gagné. Donc, quand on veut faire des scénarios comparatifs, c'est déjà acquis à l'électricité. Donc, on ne peut plus les mettre en comparaison dans un scénario fort et dans un scénario faible.

M. Claveau: Mais, par contre, on remarque que, si on fait le total de la croissance de la demande au Québec en térawattheures entre 1971 et 1986 et entre 1986 et 2006, il n'y a pratiquement pas de changement. Dans les secteurs, cela varie beaucoup, mais la demande comme telle reste pratiquement la même. Il y a une augmentation de l'ordre de deux térawattheures.

Mme Bertrand: En térawattheures, c'est la même chose: 55 et 59 térawattheures relativement, mais ce sont des taux de croissance tout à fait différents. Pour la période 1971-1986, c'était plus de l'ordre de 6 %, la croissance des ventes et, pour la période qu'on aura à vivre, c'est plutôt de l'ordre de 2, 7 %. C'est le même nombre de kilowattheures ou de térawattheures qu'on a comme croissance, mais cela ne représente pas le même taux de croissance.

M. Claveau: Puisque vous parlez du taux de croissance économique qui vous sert de référence, j'ai aussi fait des comparaisons avec les plans de développement antérieurs. En 1986, vous prévoyiez, dans le plan de développement, 3 % de taux de croissance pour 1986. Cela a été 3 %. Donc, vous avez été très prudents dans l'analyse. Cela, on le voit par la suite. En 1986, vous avez prévu 3, 2 pour 1987. En 1987, vous aviez prévu 2, 8; c'était encore plus modéré puisque, finalement, dans la réalité, cela a été 5, que l'on retrouve dans le plan de développement 1988.

Vous avez gardé, entre 1986, 1987 et 1988, le même taux de croissance, 2, 8. Mais par contre, déjà, vous rajustez à la baisse 1989, qui était, l'année dernière, 2, 8 et qui devient maintenant 1, 5. Entre nous, ce n'est vraiment pas fort.

Mme Bertrand: Cela s'appelle une récession ou un ralentissement.

M. Claveau: Un ralentissement. Mais si on voit l'évolution, dans le passé, à Hydro-Québec, probablement en vertu d'une saine gestion, vous avez pris tout ce qu'il y avait de plus serré comme prévision et, au cours des dernières années, vous arrivez avec un taux de croissance qui est toujours inférieur au taux de croissance réel. Est-ce que cela va se perpétuer comme cela longtemps avant qu'il y ait un réajustement de la courbe en fonction du taux de croissance réel?

Mme Bertrand: Je pense qu'il y a deux hypothèses. C'est plus facile de dire ce qu'est le chiffre une fois l'année finie qu'au début de l'année. Je vous reporte à la page 18 où l'on fait une comparaison entre nos prévisions économiques et celles d'autres prévisionnistes: pour l'année 1988, le taux de croissance de 2, 8 est à comparer, avec la moyenne des prévisionnistes à 2, 7. Alors, évidemment, vous pouvez me dire: Si on a toujours été plus bas, on va être plus bas encore cette année, mais c'est plus difficile à établir au début de l'année qu'à la fin de l'année si on est plus bas ou plus haut.

M. Claveau: Mais l'historique nous démontre que, généralement, vous êtes plus bas.

M. Coulombe: Cela dépend des variables, M. le député. Si vous en prenez une autre, qui est extrêmement importante et dont on va rediscuter

à fond demain, notre prévision d'inflation, en 1985, au début de l'année, était de 4 %. Le taux d'inflation réel a été de 4 %. Le taux d'inflation de 1986 prévu par Hydro, de 3, 9 %, a été, en réalité, de 4, 1 %. Là, on s'est trompé de deux dixièmes. En 1987, on avait prévu 4, 4 %. Le taux réel a été de 4, 4 %.

M. Claveau: Oui, mais je remarque que, dans le rapport financier de 1987, c'était le taux d'inflation à Montréal, alors que, dans le rapport de 1988, c'est le taux d'inflation canadien.

M. Coulombe: Oui, on s'est aperçu, justement, que cela amenait de la confusion un peu partout et surtout dans nos comparaisons avec notre grande liste, qu'on va vous présenter demain, des 35 prévisionnistes. Alors, on s'est dit: Plutôt que de faire bande à part, on va revenir aux prévisions canadiennes même si effectivement, pour mieux comparer, c'est peut-être plus intéressant d'avoir le taux d'inflation de Montréal que celui du Canada, mais, enfin, c'est un problème secondaire.

M. Claveau: Dans le rapport financier de 1987, au chapitre du taux d'inflation, vous prévoyiez, si je ne me trompe pas, 4, 9 %. À quelle page, le taux d'inflation? Je vais retrouver la page; il y a un chiffre là qui m'échappe.

Mme Bertrand: C'est à la page 80 du plan 1987-1989, si c'est cela que vous cherchez.

M. Claveau: Probablement, madame. Oui.

M. Coulombe: À 4, 4 %.

M. Claveau: À 4, 4 %. Par contre, on avait un taux d'inflation réel de 4, 9 % en 1986, sur la base de Montréal, alors que si on le ramène au taux d'inflation sur une base canadienne, cela donne 4, 1 %, selon le rapport de 1988.

Mme Bertrand: La prévision était basée sur l'inflation au Canada et non pas à Montréal.

M. Claveau: La prévision de 1987.

Mme Bertrand: De 1987 était pour l'inflation au Canada.

M. Claveau: Là, il y a une erreur.

Mme Bertrand: On s'excuse, la ligne n'était pas bien intitulée.

M. Claveau: Il y a une erreur dans le plan de développement.

Mme Bertrand: Oui, il y avait une erreur.

M. Claveau: On dit: "Hausse de l'indice des prix à la consommation - Montréal (%).

Mme Bertrand: Il y avait confusion.

M. Claveau: Ce n'était pas cela. C'était Canada.

Mme Bertrand: Canada pour le futur et Montréal pour le passé, pour le taux réel.

M. Coulombe: Mais cela, on l'avait indiqué à la commission parlementaire l'an passé.

M. Claveau: Est-ce que cela veut dire que, pour 1986, c'est 4, 4 %, là?

Mme Bertrand: C'était l'inflation Canada...

M. Claveau: O. K.

Mme Bertrand:... l'IPC entrevu pour l'ensemble.

M. Claveau: L'année passée, vous aviez revu 4, 7 % pour 1988, puis là, vous le ramenez à 4, 6 %.
(17 h 30)

M. Coulombe: Dans le plan, la prévision pour l'année 1988 est de 4, 6. On aura l'occasion de discuter, demain, de certains scénarios; cette prévision date de novembre, décembre. Le panier des prévisionnistes a eu tendance, depuis trois ou quatre mois, à baisser les prévisions d'inflation.

M. Claveau: Je me souviens qu'au moment où on a discuté du plan de développement l'an dernier - enfin, c'était l'analyse qui était faite à ce moment-là et je pense qu'elle continue à se défendre très bien - dans l'éventail des possibilités de taux d'inflation par rapport au taux de croissance, vous preniez la possibilité maximale en termes de taux de croissance, voyons...

M. Coulombe: D'inflation.

M. Claveau:... de taux d'inflation et vous preniez le taux de croissance le plus bas possible. On constate que, dans le fond - cela se justifie, là aussi - vous arrivez avec un taux d'inflation qui est relativement le taux réel, mais qui par contre, était supérieur, l'année dernière, aux prévisions gouvernementales. Vous prévoyiez un taux d'inflation supérieur à celui que le gouvernement prévoyait.

M. Coulombe: Dans la réalité, cela a été exact.

M. Claveau: La réalité vous a donné raison, d'accord, mais vous êtes allés au maximum.

M. Coulombe: Par hasard.

M. Claveau: Par hasard! Vous êtes allés au maximum en termes de taux d'inflation; par

contre, quand on parle du taux de croissance, vous essayez toujours de le mettre le plus bas possible.

M. Coulombe: Pour être honnête - on peut régler cela une fois pour toutes - on a à peu près toujours la même méthode chez nos prévisionnistes. On n'a pas, à Hydro-Québec, 25, 30 ou 40 économistes qui ne font que de la prévision. On a des économistes, en petit nombre, de haut calibre. Volontairement, on n'a pas l'intention d'avoir toute une batterie d'études pour faire nos propres prévisions parce qu'on pense que ce serait un investissement qui serait un peu démesuré par rapport à la réalité.

Par exemple, au point de vue démographique, on se fie en très large partie à Statistique Canada et au Bureau de la statistique du Québec. Ils sont équipés, ils ont du monde et ils font des prévisions. On en discute avec eux et on s'ajuste. Dans le reste des prévisions, on regarde l'ensemble des prévisionnistes. C'est analysé en fonction de nos propres connaissances parce que, au point de vue des secteurs industriels, des consommateurs privés, on a beaucoup de données que même ces gens-là n'ont pas. On essaie de comprendre leurs structures et d'ajuster cela en fonction de nos propres données. On se situe, normalement, dans la fourchette des prévisionnistes. En d'autres mots, il faut pas chercher midi à quatorze heures pour arriver à notre propre méthodologie. On essaie, à la lumière de nos propres renseignements, de comprendre le panier des prévisionnistes et, normalement, on essaie de ne pas être trop extravagants, en d'autres mots d'être un peu plus prudents dans nos prévisions. C'est la méthode générale qu'on emploie.

On a non seulement les variables des prévisionnistes, mais on est tellement sensible aux prix du pétrole et au dollar canadien que ces variables sont extrêmement importantes. Encore là, on en est réduit à regarder l'ensemble des prévisionnistes. Vous allez voir, en regardant l'ensemble des prévisionnistes, que, lorsqu'on a fait le plan, les grands chiffres économiques aux mois de novembre et décembre, parce qu'ils datent de trois ou quatre mois, au point de vue du dollar, on s'est orienté vers 0, 76 \$. On était conscient pour le dollar que c'était modéré. On est à 0, 79 \$ et quelque aujourd'hui. Par contre, on se situe à 18 \$ le baril de pétrole et là on s'est dit: On prend peut-être une chance, mais les prévisionnistes s'en allaient vers là. Aujourd'hui, il est à 14 \$. On s'est trompé dans les deux cas, mais une erreur compense l'autre en partie. C'est le grand équilibre de ces prévisions. On espère qu'une erreur corrigeant l'autre, sur l'ensemble de la moyenne - c'est exactement ce qui se produit normalement dans la plupart des prévisions: l'une compense l'autre - on arrive, à un moment donné, à avoir... On est très sensible à certaines variables.

M. Claveau: D'accord. J'aurais encore une

couple de petites questions, je vais les poser rapidement, brièvement, en tout cas, dans ma formulation.

Dans le tableau de la page 45, graphique 15, qu'on a au plan de développement, quand on parle de scénario fort et de scénario faible, ce sont des chiffres qui sont similaires aux chiffres de Statistique Canada ou de toute analyse économique qui prévoit jusqu'en 2006?

M. Coulombe: Ce qui influence à long terme, ce sont principalement des hypothèses démographiques, formation des ménages, etc., auxquelles on ajoute notre prévision du développement industriel. On fait l'hypothèse qu'il va y avoir une aluminerie de plus, quelques centaines de mégawatts pour une autre usine de magnésium; c'est une analyse qu'on fait pour cela. Mais, à très long terme, la variable démographique étant l'élément clé au point de vue de la consommation domestique, la formation de ménages et l'augmentation de la population, on se fie à l'interprétation que le Bureau de la statistique du Québec donne de l'évolution démographique.

M. Claveau: Toujours sur la question de la croissance, on semble comprendre, en tout cas dans le plan de développement, que pour 1987 vous aviez d'abord prévu, entre 1986 et 1991, un taux de croissance de la demande d'électricité de 3, 8 %. Dans le plan de développement de 1988, vous réajustez cette demande, entre 1986 et 1991, à 4, 5 %. Est-ce que c'est bien cela?

Mme Bertrand: Oui, c'est exact. C'est le succès, entre autres, du programme biénergie dont les installations entrent en service pendant l'année 1988 et au début de l'année 1989, plus la force de l'activité industrielle qui permet le devancement de certaines charges. Donc, c'est un peu plus vigoureux.

M. Claveau: D'accord. C'est juste à l'interne; cela ne touche pas la demande externe. C'est clair.

Mme Bertrand: C'est la croissance des ventes au Québec.

M. Claveau: D'accord, mais quel impact a cette augmentation des prévisions de la demande sur le plan d'équipement comme tel?

Mme Bertrand: On a vu ce matin, quand j'ai présenté les deux courbes, qu'à l'horizon 2600 on rejoint les besoins, mais, pendant la période, on dégage à peu près un besoin supplémentaire de 5 térawattheures. Ces besoins-là, qui sont prioritaires au Québec, viennent diminuer les surplus qu'on a à vendre pour les marchés excédentaires.

M. Claveau: Cela veut dire que cela nous

oblige à bâtir des équipements de plus si on veut vendre de l'électricité à l'extérieur. En fait, à devancer des travaux.

Mme Bertrand: À devancer lorsque notre parc d'équipements devient en équilibre, oui. Mais, entre-temps, cela diminue les surplus disponibles pour vente d'excédentaire.

M. Claveau: L'excédentaire autant au Québec qu'à l'extérieur?

Mme Bertrand: Exactement, les 67 térawatt-heures qu'on voyait ce matin.

M. Claveau: Juste une chose en terminant, puisque vous avez parlé tout à l'heure des implantations industrielles et des différents programmes de participation à risque, de toutes sortes d'approches prises par Hydro-Québec. L'année dernière, on avait posé des questions sur Alusuisse et on n'avait pas eu de réponses parce qu'on nous disait que, comme c'était en négociation, on ne pouvait pas parler de l'état des négociations avec la compagnie Alusuisse. Maintenant qu'il semble que les négociations soient rompues, est-ce qu'il serait possible de savoir ce qu'Hydro-Québec offrait à Alusuisse?

M. Coulombe: Vous me voyez complètement embêté. Les discussions avec Alusuisse, en ce qui concerne Hydro-Québec, ne se sont pas rendues à un point qu'on pourrait appeler de rupture ou de... Comment dirais-je? Cela ne s'est pas rendu là. Alors, si rupture il y a eu, cela s'est produit à un autre niveau qu'à Hydro-Québec, parce qu'on n'a pas été impliqué dans le dossier pour pouvoir vous dire aujourd'hui: On a rompu les négociations ou on les avait entreprises de telle ou telle façon. C'était, donc, antérieur à notre implication dans ce dossier.

M. Claveau: Vous nous dites que, si Alusuisse s'est retirée ou a été retirée du dossier ou n'est plus intéressée à investir au Québec, cela ne dépend pas du coût de l'électricité?

M. Coulombe: Honnêtement, je ne sais pas ce qui est arrivé avec Alusuisse. Ce que je peux vous dire, c'est qu'Hydro-Québec n'était pas impliquée dans les négociations des tarifs avec Alusuisse.

M. Claveau: D'accord.

Le Président (M. Charbonneau): C'est la faute du gouvernement.

M. Ciaccia: Je peux assurer le député d'Ungava que, si Alusuisse n'a pas complété encore - ce n'est pas terminé - ou si elle ne complète pas ses offres, cela n'a rien à faire avec la position d'Hydro-Québec. Hydro-Québec est prête à discuter avec elle sur une base de

partage de risques. Ce n'est pas cela, le problème. Le problème se situe ailleurs, du côté d'Alusuisse et pas du côté du gouvernement.

M. Claveau: D'accord, merci.

Le Président (M. Charbonneau): Alors, M. le vice-président de la commission.

M. Théorêt: Oui, M. le Président. M. Coulombe, vous mentionniez un peu plus tôt que, pour le développement industriel québécois et pour les industries qui voudraient venir s'installer chez nous, le plus intéressant semblerait que ce soit le taux de base du coût de l'électricité et qu'il ne connaisse pas d'augmentations trop élevées ou en dents de scie. Par contre, à la page 40 du plan de développement d'Hydro-Québec, on peut lire que, pour inciter les nouvelles entreprises à venir s'implanter au Québec, Hydro-Québec compte, notamment, sur son programme de prospection industrielle.

Est-ce que vous pourriez expliciter un peu plus les objectifs et les stratégies inhérentes à ce programme, étant donné que vous dites que ce qui est le plus intéressant semble, en fait, le taux de base?

M. Coulombe: Le mot "programme" est peut-être emphatique. Nous avons une équipe, que nous avons mise sur pied depuis quelques années, qui s'occupe systématiquement de prospection industrielle ailleurs qu'au Québec. En d'autres mots, ce n'est pas un programme dans le sens où on a des tarifs spéciaux, des rabais, des ci ou des ça. C'est une équipe qui systématiquement, en collaboration avec le ministère de l'Industrie et du Commerce à Québec et son équivalent au fédéral, est un peu au coeur de plusieurs dossiers d'industries énergivores. On a une équipe qui s'occupe spécialement de cela. Lorsque l'industrie est attirée ou qu'il y a eu des contacts préliminaires, là, évidemment, ce sont les marchés internes qui se chargent de parfaire le dossier à l'aide des programmes réguliers d'Hydro, comme le partage des risques, les électrotechnologies, ainsi de suite. Alors, ce qu'on appelle "programme de prospection" là, il ne faut pas lui donner une importance trop considérable. C'est une équipe qui fait carrément de la prospection industrielle d'investissements étrangers énergivores pour le Québec.

M. Théoret: Donc, ce que vous appelez "programme", en fait, peut être le partage des risques dans certaines industries et l'autre point serait strictement le coût peu élevé, finalement.

M. Coulombe: Exact. Notre hypothèse, c'est que le tarif industriel, à 0,026 \$ le kilowatt-heure, est un des plus bas. Je ne dis pas le plus bas; il y a des poches, en Amérique du Nord, latine ou même en Australie où les tarifs sont effectivement plus bas. Mais, globalement, c'est

un des tarifs les plus avantageux au monde. Ce qui le rend avantageux, ce n'est pas tellement qu'il soit à 0, 026 \$ cette année; c'est que l'industriel soit persuadé que c'est une des rares parties au monde où cette stabilité a un sens. Dans beaucoup de pays d'Afrique ou d'Amérique latine, cette stabilité-là à long terme est moins assurée. Dans le cas de l'Australie, c'est aussi assuré. Mais l'Australie et le Canada sont peut-être les deux pays où, justement, on a cette notion de stabilité dans l'augmentation des tarifs. On est à 99, 9 % hydrauliques. Les coûts de production de l'hydraulique sont relativement connus dans le monde, parce que c'est une technologie qui est parfaitement contrôlée, qui est connue de tout le monde. Donc, ils connaissent la possibilité de stabilisation des augmentations de tarifs. Et cela, c'est une valeur qui attire fondamentalement l'industrie.

On ajoute à cela un programme de partage des risques où Hydro-Québec est prête à partager les problèmes de démarrage de nouveaux procédés industriels. Norsk Hydro, par exemple, va apporter au Québec une technologie complètement nouvelle au point de vue de la fabrication du magnésium. Au début, il va y avoir un peu de difficultés. On partage le risque des difficultés de mise en marche d'une usine. Et cela, c'est un nouvel avantage. Et on ajoute à cela nos autres programmes d'électrotechnologies ou même de biénergie, parce qu'il y a un avantage réel pour l'industriel de participer à un programme de biénergie. C'est payant pour lui. C'est payant pour Hydro, mais c'est payant pour lui. En fait, on partage les bénéfices de ce programme-là.

Alors, si on met tout cela ensemble, cela fait un "package deal" qui est extrêmement intéressant pour des industries et qui, à notre avis, nous évite de donner des rabais. Mais là, c'est notre opinion. On sait que tout le monde n'est pas d'accord avec cela. Mais cela nous évite de donner des rabais, rabais qui vont être d'autant plus difficiles à justifier dans le cadre de libre-échange qu'on est appelés à vivre avec les États-Unis. Ces rabais-là vont devenir de plus en plus difficiles à justifier dans le cadre du développement industriel. Donc, tout cela va dans le même sens d'attirer l'industrie énergivore, mais non pas en subventionnant, en partageant le risque et en mettant en valeur l'avantage comparatif de nos tarifs.

M. Ciaccia: Je voudrais juste revenir sur les chiffres. Je ne voudrais pas être obsédé par les pâtes et papiers, mais j'essaie d'obtenir certains chiffres. Vous avez mentionné que les ventes d'énergie excédentaire aux pâtes et papiers pourraient vous coûter 100 000 000 \$.

M. Coulombe: Oui.

M. Ciaccia: J'ai des chiffres de 1987; peut-être ont-ils changé en 1988. Les ventes totales d'énergie excédentaire d'Hydro étaient à

144 000 000 \$, et vous en vendiez pour 80 000 000 \$ aux pâtes et papiers.

ML. Coulombe: C'est l'ensemble du programme qui coûterait 100 000 000 \$. Les pâtes et papiers représentent quel pourcentage là-dedans?

Une voix: À peu près 80 %.

Mme Bertrand: 60 %.

M. Coulombe: 60 %, c'est les pâtes et papiers. Le reste, c'est dans d'autres secteurs. Donc, c'est 60 000 000 \$, si on veut ajuster cela au secteur,

M. Ciaccia: Parce que le montant d'électricité que les pâtes et papiers achètent globalement d'Hydro-Québec, c'est 350 000 000 \$, à peu près?

M. Boivin (Claude): Oui. C'est exact. De l'ordre de 350 000 000 \$.

M. Ciaccia: Et sur ces 350 000 000 \$, il y a à peu près 80 000 000 \$ d'excédentaire?

M. Coulombe: Non, c'est en plus, cela. 350 000 000 \$, c'est l'énergie régulière. (17 h 45)

M. Ciaccia: Plus 80 000 000 \$ d'excédentaire. Alors, approximativement, c'est 420 000 000 \$ d'électricité que les pâtes et papiers achètent. Et sur les 80 000 000 \$ qu'ils achètent de vous, vous calculez que vous effectuez une perte.

M. Coulombe: C'est-à-dire que c'est 60 % du total. On dit que le total est 100 000 000 \$; donc, c'est 60 000 000 \$ pour l'industrie des pâtes et papiers. Notre certitude, c'est que, si on le vend ailleurs, on va avoir 60 000 000 \$ de plus de revenu que si on le vendait à l'industrie forestière.

M. Ciaccia: D'accord. Vous pouvez obtenir plus ailleurs.

M. Coulombe: C'est exactement la base de notre raisonnement. En d'autres mots, on mettrait 60 000 000 \$ sur la table pour permettre à l'industrie forestière de profiter de ces ventes. Ce sont 60 000 000 \$ qu'on n'aurait pas.

M. Ciaccia: Pour les 80 000 000 \$ d'excédentaire que vous vendez aux pâtes et papiers, vous pourriez obtenir 60 000 000 \$ de plus.

M. Coulombe: À partir de l'année prochaine, parce que le programme existe encore cette année.

M. Ciaccia: Oui. L'année prochaine.

Le Président (M. Charbonneau): Cela va? M. le député d'Ungava.

Consommation domestique et agricole

M. Claveau: Merci, M. le Président. Je voudrais revenir à la consommation du secteur agricole et domestique. J'aimerais savoir, dans un premier temps, quel est la part effective du secteur domestique et du secteur agricole dans cette catégorie. Est-ce qu'il y aurait moyen d'avoir un tableau là-dessus? Est-ce qu'agricole comprend vraiment tout ce qui est agriculture?

Mme Bertrand: Ce sont les clients qui font une utilisation domestique et non pas ceux qui font une utilisation "petite industrie" de leur exploitation agricole. Donc, cela ne comprend pas tout le secteur agricole. Celui qui est plus de taille...

M. Claveau: La ferme familiale.

Mme Bertrand: Plus, oui.

M. Claveau: Mais cela comprend tout le secteur domestique?

Mme Bertrand: Oui. 2 200 000 clients.

M. Claveau: Si on regarde votre tableau de la page 32, on a la consommation de base. La consommation de base est restée à peu près la même, même exactement la même, entre 1971 et 1986. On a parlé de cela un peu tout à l'heure. Mais, entre 1986 et 2001, cela triple.

Mme Bertrand: C'est seulement une expression, "consommation de base". Ce qu'on a essayé d'expliquer par ce graphique, ce sont les différences entre les sous-périodes. Ce qui existait déjà en 1986, c'étaient déjà des consommations existantes. Qu'est-ce qu'il y a de plus entre 1986-2001? L'appellation porte peut-être un peu à confusion.

M. Claveau: Cela ne veut pas dire que les ménages vont consommer plus.

Mme Bertrand: Non.

M. Claveau: D'accord. Si on regarde l'évolution du tableau 8, en page 44, on a, à toutes fins utiles, une stagnation de la consommation domestique et agricole. Entre 1986 et 2006, il y a un taux de croissance qui est vraiment très faible, un taux de croissance moyenne de 1,5 % sur vingt ans. Donc, pratiquement stagnation à ce niveau.

Mme Bertrand: Parce que la croissance démographique stagne. Donc 500 000 nouveaux foyers d'ici l'an 2000. Mais, en population, c'est une croissance de 0,3 % seulement d'ici l'an 2006.

M. Claveau: Donc, on peut prétendre que ce n'est pas la consommation domestique et agricole qui va susciter ou qui va obliger Hydro-Québec à de nouvelles implantations d'équipement au cours des prochaines années.

Mme Bertrand: Tout est relatif dans la vie. Si on prend la version abrégée du plan de développement où on reprend les deux tableaux que j'ai présentés ce matin, dans le secteur domestique, quand même, c'est plus que 15 térawattheures de nouveaux besoins qu'on a à desservir. 15 térawattheures, c'est l'équivalent de deux centrales LG 1. Alors...

M. Claveau: Sur vingt ans.

Mme Bertrand: Oui, mais c'est l'équivalent, quand même, de...

M. Claveau: Parce que...

Mme Bertrand: C'est au niveau production et transport.

M. Claveau: Parce que le montant est élevé, sauf que...

Mme Bertrand: C'est au niveau production et transport. Il y a les nouvelles lignes de distribution ou l'entretien de nos lignes de distribution pour les nouveaux clients et l'entretien des installations qui alimentent présentement les 2 200 000 clients.

M. Claveau: J'aimerais savoir s'il est exact de dire que la consommation énergétique de pointe au Québec est principalement due à la consommation domestique.

Mme Bertrand: C'est-à-dire que les clients domestiques ont une plus grande consommation pendant les heures de pointe, en proportion, que l'industriel. L'industriel consomme de façon uniforme sur toute la ligne, alors que le secteur domestique consomme de façon plus marquée dans la période d'hiver que le secteur industriel, par exemple.

M. Claveau: Cela veut dire que, si on a besoin de suréquipement pour faire face à des périodes de pointe, c'est en grande partie dû à la consommation domestique qui est beaucoup moins continue que la consommation industrielle et commerciale.

Mme Bertrand: C'est exact. Ces équipements vont être requis, entre autres, parce qu'il y a accroissement des besoins de chauffage, mais aussi parce qu'il y a aussi accroissement des besoins industriels.

M. Claveau: Est-ce qu'il est plus coûteux de produire un kilowattheure en énergie de pointe

qu'en énergie de base?

Mme Bertrand: Absolument. C'est pour cela que, dans nos stratégies, on a tenté d'offrir à nos clients des produits hors pointe, pour leur permettre, à eux, justement, d'économiser et, à nous, de retarder le plus possible les équipements de pointe.

M. Claveau: Là, on entre un peu dans la question de la tarification.

Mme Bertrand: Un peu.

M. Claveau: On pourra y revenir à ce moment-là. On est en train de dire qu'effectivement le kilowattheure qui est consommé par un consommateur domestique, parce qu'il le prend en période de pointe, coûte plus cher à produire que si c'était un industriel qui le consommait sur une base régulière.

Mme Bertrand: Il y a deux choses. D'une part, parce que c'est un client alimenté en distribution, en plus des équipements de production et de transport associés, on a aussi tous les équipements de distribution pour aller rejoindre le client chez lui. Donc, en soi, le client domestique est un client qui coûte plus cher à desservir qu'un client industriel pour qui on n'a pas besoin de faire les équipements...

M. Claveau: J'ai une autre question qui, elle, est assez proche de la problématique du plan de développement, du plan d'immobilisations. Cela veut dire, par contre, que, si on n'exportait pas, si on se contentait de régulariser la consommation interne, à ce moment-là on n'augmente pas la base d'énergie ferme, d'énergie garantie, de puissance qui est vendue. Dans la mesure où on peut vendre de l'énergie excédentaire, mais qu'on n'augmente pas la puissance garantie au départ, notre énergie de pointe n'est pas plus coûteuse à produire, finalement, parce qu'elle entre dans l'ensemble des équipements de base qu'on a en place.

M. Coulombe: Si on vendait sur les marchés d'exportation en bas du prix coûtant, vous auriez parfaitement raison. Comme notre hypothèse - non seulement c'est notre hypothèse, mais on est capable de le démontrer - c'est que, dans nos contrats à l'exportation, on fait un rendement supérieur dans nos ventes à l'exportation que ce que l'on fait dans nos ventes à l'interne, c'est, donc, que la pointe qui est assumée dans ces contrats est largement compensée par les revenus qu'on en retire. C'est notre hypothèse de base. Mais vous auriez raison si on vendait à perte ou si on vendait constamment dans cette perspective-là. Mais ce n'est pas le cas; les contrats qu'on a signés et qui justifient le devancement d'équipements sont plus rentables que le rendement moyen, ont un rendement plus

élevé que le rendement moyen des ventes au Québec, donc nous assurent à moyen terme et à long terme un retour sur l'investissement qui va avoir comme conséquence, si tout se passe comme prévu, de baisser la pression sur les tarifs internes au Québec.

M. Claveau: Mais vous dites dans votre réponse que, dans le fond, il y a une partie du coût supplémentaire ou de la valeur ajoutée aux térawattheures qu'on vend à l'étranger qui sert à payer les équipements de pointe parce que cela coûte plus cher de produire en équipement de pointe pour la consommation locale.

M. Coulombe: C'est-à-dire que les prix que l'on exige à l'exportation compensent largement les coûts que nous assumons pour la construction des équipements de base nécessaires pour exporter et dont le devancement est financé par des prix consécutifs aux contrats qu'on signe. C'est ce que je dis en d'autres mots. Pour exporter, on devance. Le coût de ce devancement-là est calculé et les prix que nous négocions sont supérieurs au coût, de telle sorte que ça nous garantit un rendement sur l'équité d'au-delà de 20 % et un rendement sur le capital investi de l'ordre de 13 %. C'est cela en fait.

Si tout se passe comme prévu - je dis bien: Si tout se passe comme prévu - c'est donc dire que ces revenus-là à moyen et à long termes vont enlever de la pression sur l'augmentation des tarifs au Québec. C'est ce que je dis.

Le Président (M. Théorêt): Une dernière question.

M. Claveau: La dernière question? D'accord. Si ce que vous vendez n'est que de l'énergie excédentaire, à ce moment-là - c'est le principe d'aplanir les montagnes et de remplir les vallées - on peut se comprendre. Mais à partir du moment où on fait les contrats en ce que vous appelez le produit de première qualité: l'énergie ferme, la puissance garantie, on augmente la base de la production dans le fond, mais on ne change pas la courbe de pointe. On rend le plancher plus épais, mais on garde les mêmes crêtes en surface.

M. Coulombe: Vous avez raison. Oui, c'est exact. Mais le coût du devancement est financé avec un profit dans le prix de vente qu'on donne. Alors, cela ne change rien fondamentalement à la courbe de consommation québécoise, c'est bien évident.

M. Claveau: Mais, cela ne change rien, non plus, aux surplus et aux coûts qu'on doit payer pour avoir des équipements de pointe pour suffire à la demande de pointe au Québec.

M. Coulombe: Techniquement, non, parce

que, tout simplement, comme je viens de vous le dire, la partie devancement est entièrement financée par nos prix de vente. Donc, pour le Québec, même si à moyen terme et à long terme, cela baisse la pression sur l'augmentation des tarifs, le problème reste le même pour nos programmes de biénergie, d'écrêter la pointe. Lorsqu'on écrète la pointe, on partage nos bénéfices avec l'industrie du Québec. En d'autres mots, on baisse ses coûts d'électricité en baissant nos propres dépenses de pointe. C'est ce qui se produit et cela n'a rien à voir avec nos ventes de puissance et d'énergie ferme à l'exportation. C'est une stratégie qui est différente.

M. Claveau: D'accord. Cela va pour le moment. On me dit que mon temps est terminé.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le député d'Ungava.

Étant donné l'heure, nous allons suspendre les travaux de la commission de l'économie et du travail jusqu'à 20 heures ce soir.

(Suspension de la séance à 17 h 57)

(Reprise à 20 h 13)

Le Président (M. Charbonneau): On reprend les travaux de la commission de l'économie et du travail et l'étude de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec. La parole était attendue avec impatience par le député d'Ungava.

M. le député d'Ungava, vous avez la parole. C'est la raison pour laquelle nous vous attendions avec tant d'impatience.

M. Claveau: J'avais demandé la parole, M. le Président?

Le Président (M. Charbonneau): Je ne sais pas si vous l'aviez demandée, mais, moi, je vous la donne parce que c'est à votre tour. Si vous ne la voulez pas, dites-le-moi tout de suite.

M. Claveau: Remarquez que je peux toujours la prendre.

Le Président (M. Charbonneau): Écoutez, vous avez l'air tellement surpris, je peux la passer au député de Rosemont.

Une voix: En concluant, M. le député d'Ungava.

M. Claveau: Non, je pense qu'on était rendu aux marchés externes.

Une voix: Non, au marché interne.

Le Président (M. Charbonneau): Écoutez, si vous avez épuisé toutes vos questions, le député de Rosemont, semble-t-il, en a d'autres; cela va

peut-être vous permettre d'en trouver d'autres.

M. Claveau: Je suis prêt à lui céder la parole.

Le Président (M. Charbonneau): Alors, M. le député de Rosemont.

M. Rivard: M. Coulombe, je pense que nous sommes rendus, à cette heure, ce soir, à parler un petit peu de la qualité du service qui est offert à votre clientèle. L'électricité, c'est un bien essentiel et, comme je vous le dis, chaque année, nous rencontrons, nous, les députés, beaucoup plus de vos clients que nous ne vous rencontrons vous-mêmes et nous entendons parler de la qualité de ces services.

Pannes sur le territoire québécois

Vous n'auriez pas, par hasard - vous avez beaucoup de diapositives ici - une petite diapositive qui nous montrerait l'évolution des pannes sur le territoire québécois? Vous n'auriez pas, pour présenter à la commission demain, advenant le cas, une espèce d'évolution dans le temps du nombre de pannes spontanées et des interruptions provoquées? Ceci m'amène à vous demander de nous préciser un peu ce que vous avez été capables d'accomplir, à l'occasion, à l'aide de votre programme d'amélioration de la qualité du service.

M. Coulombe: M. Claude Boivin.

M. Boivin: Oui, l'épineux dossier des pannes, comme on dit. Malheureusement, je n'ai pas de diapositives de préparées, mais on pourra déposer demain les tableaux montrant l'évolution, du taux de la qualité du service et du nombre de pannes depuis 1981 jusqu'à 1987. Les chiffres de 1987 sont des chiffres, en termes comptables, qu'on peut dire non validés ou non-finaux, parce que les analyses de fin d'année prennent environ trois mois avant de donner des chiffres vraiment complets pour l'année 1987; on les a seulement à la fin de mars.

Ce qu'on peut dire dans l'ensemble, c'est que, à la suite du programme d'amélioration de la qualité du service, le programme PAQS, globalement, on constate, à compter de 1986 particulièrement, une diminution de l'ordre de 10 % du nombre de pannes. Donc, si on veut le prendre autrement, une amélioration de 10 % de la continuité du service sur nos différents réseaux. Il est évident qu'il reste, bien que le programme PAQS tire à sa fin un certain nombre d'endroits où on dénote encore des faiblesses, donc, où des programmes additionnels de correction ou de renforcement des réseaux devront être mis en place. Je peux citer des exemples: sur le territoire de la Communauté urbaine de Montréal, on est en train de regarder la zone de Côte-Saint-Luc où on a fait depuis quelques années un

très grand nombre de travaux, mais où, en ce qui a trait aux réseaux secondaires, il reste encore des travaux à faire durant l'été. Je peux mentionner également, les Cantons de l'Est, un des seuls endroits de la province où il nous reste un réseau de répartition de l'ordre de 600 kilomètres à 49 KV qui, a montré des signes de fatigue et de vieillissement particulièrement au cours de l'hiver qui se termine, ce qui nous a causé un certain nombre de problèmes. On est en train de faire l'expertise. J'avais sur mon bureau vendredi matin un premier rapport qui indiquait que, dès l'été prochain, par exemple, on devrait investir probablement quelque chose comme 1 500 000 \$ ou 2 500 000 \$ sur ce réseau à 49 KV dans les Cantons de l'Est. Tout cela pour dire que partout à travers la province, au fur et à mesure que les chiffres sur les pannes à la fin d'un hiver deviennent disponibles, des analyses sont faites et les correctifs sont planifiés le plus rapidement possible pour l'année qui vient.

M. Rivard: Quand on parle de pannes, j'imagine que, dans la plupart des cas, ce ne sont pas des pannes majeures. On va parler tout à l'heure des marchés externes, de l'exportation de notre hydroélectricité et on va se rappeler que, dans ce dossier-là, les Américains sont très désireux de ne jamais subir de pannes majeures en provenance de leur fournisseur d'hydroélectricité. Est-ce que cette évolution favorable dont vous nous faites part ce soir a un impact sur la façon dont les Américains évaluent la fiabilité de notre réseau?

M. Boivin: Prenons cela autrement. Quand on parle de pannes pour le client d'Hydro-Québec d'ici on parle vraiment de toute interruption de service, qui est donc perçue par lui comme une panne. Maintenant, dans les interruptions de service, il y a vraiment des interruptions qui sont programmées, c'est-à-dire que pour le client il y a vraiment interruption. Même si on l'a avisé d'avance, il n'a pas de service pendant une certaine période en raison de travaux. Il y a vraiment des pannes qui sont causées par des actes fortuits, soit des bris d'équipement, la foudre en été, les tempêtes, etc.

Maintenant, du côté du réseau de transport, il est évident que la continuité du service sur notre réseau de transport au cours des dernières années s'est grandement améliorée. On se souviendra que dans les années 1970, bon an mal an, on avait presque une panne générale sur le réseau de transport d'Hydro-Québec, c'est-à-dire qu'on perdait tout le réseau de transport, je dirais, presque une fois par année. Aujourd'hui, la dernière panne provinciale, c'est-à-dire la dernière panne générale sur le réseau de transport, remonte à décembre 1982. Donc, les investissements qu'on a faits, notamment concernant certains appareillages additionnels tels que des parafoudres sacrificiels, sur le réseau de transport au cours des dernières années ainsi que

l'ajout d'un certain nombre d'automatismes ont eu un impact positif, puisque, depuis cinq ans, on n'a pas eu de panne générale.

En ce qui a trait aux marchés de l'exportation, on est en train de planifier des investissements de l'ordre de 600 000 000 \$ sur le réseau de transport d'Hydro-Québec au cours des années qui viennent, bien qu'une décision finale ne soit pas prise sur ces investissements, afin de rendre les critères de fiabilité de notre réseau de transport compatibles avec les critères de fiabilité du NPCC, qui est l'organisme du nord-est américain qui coordonne les actions dans ce domaine des différents réseaux du nord-est des États-Unis. Ces investissements sont considérés par Hydro-Québec comme des avancements parce que, de toute façon, sur un horizon de dix ou quinze ans, au fur et à mesure que de nouveaux besoins québécois seront nécessaires et que notre réseau de transport devra ajouter un certain nombre de lignes, il y aura des appareillages plus sophistiqués à installer sur notre réseau de transport. Maintenant, la logique présente étant qu'on tente, par tous les moyens possibles, de percer du côté des marchés de l'exportation et que pour être capable d'exporter les quantités qu'on envisage vers les réseaux voisins, il faut absolument être capable d'exporter ces quantités, non pas à partir de réseaux "dédiés" ou de centrales "dédiées", mais à partir de notre grand réseau de transport. On tente de rendre les critères de fiabilité du service de notre grand réseau de transport compatibles avec les critères de fiabilité exigés par les réseaux américains. Il faut comprendre, quand on dit cela, que cela ne veut pas dire qu'on a un mauvais réseau de transport au Québec. Au contraire, on a un très bon réseau de transport, mais le réseau de transport d'Hydro-Québec a été conçu volontairement de façon très différente des réseaux de transport américains d'électricité. Nous, ici, on a un réseau de transport qui présente une caractéristique, c'est que les sites de production sont très éloignés de nos sites de charge. On a donc une immense grille, de très longues distances à très hautes tensions, alors qu'aux États-Unis, dans les États du nord-est, la très grande majorité de l'électricité est produite à partir de centrales thermiques qui sont très près des centres de charge. Donc, le réseau de transport est hautement interconnecté. C'est une grille, en fait, plutôt qu'un réseau du type de celui qu'on a. Nécessairement, les critères de fiabilité qui président à la conception de ces réseaux ne sont pas les mêmes que pour nous. En d'autres mots, nous, s'il survient une panne sur le grand réseau, on est capable de rebâtir notre réseau en moins d'une ou deux heures, alors que s'il survient une panne sur un réseau intégré maillé du côté américain, cela peut prendre de 48 à 72 heures avant de rétablir le service. Donc, ils n'ont pas les mêmes critères de fiabilité.

M. Rivard: Merci pour ces explications. Si

on continue dans le dossier de la qualité, vous avez, comme clients, un nombre absolument phénoménal de foyers, d'industries. Vous en avez mentionné 2 800 000. L'an passé, à la commission parlementaire, vers la même date, vous avez annoncé une sorte de révision de vos pratiques d'affaires, en particulier en ce qui concerne les relations avec votre clientèle. Qu'est-ce qui a été fait de ce côté-là? Est-ce qu'il y a des mesures spécifiques qui ont donné des résultats spécifiques et attendus, sinon souhaitables?

M. Finet: Les consultations à cet effet se sont terminées l'année dernière, en 1987. Des directives ont été approuvées en fin d'année visant à améliorer nos services à la clientèle sous plusieurs de leurs aspects, sous l'aspect facturation, entre autres. De nouvelles dispositions devront être prises pour faciliter le paiement des factures. Par exemple, la majorité de nos clients résidentiels sont facturés tous les deux mois. Eh bien, il y a une pratique qui voudrait qu'on envoie une facture intercalaire, entre deux relevés, entre deux factures régulières. On enverra une facture estimée, que le client pourra payer ou non, à son gré. Il y a d'autres mesures, par exemple, sur le plan de la représentation auprès des clients. On est peut-être la seule entreprise qui vend un produit mais qui n'a aucune force de vente concrète pour visiter ses clients, pour les conseiller non seulement sur les possibilités d'utilisation additionnelle de l'électricité, mais aussi sur l'utilisation rationnelle du produit comme tel et, aussi, voir les possibilités de ventes additionnelles. Sur la rapidité avec laquelle on peut donner accès ou donner des réponses aux clients qui communiquent avec l'entreprise, dans certains endroits, nos efforts, nos forces de travail doivent être réorganisées pour nous permettre de mieux répondre aux appels de la clientèle. Les systèmes informatiques ont besoin d'être ajustés pour fournir aux employés les outils dont ils ont besoin pour améliorer tout cet aspect du service à la clientèle.

De façon plus sommaire, oui, neuf directives majeures ont été approuvées en fin d'année pour lesquelles, dans le budget de 1988, nous avons fait approuver une dépense de 5 000 000 \$ spécifiquement aux fins d'améliorer nos relations avec la clientèle.

M. Rivard: Peut-être un dernier volet sur le même sujet en ce qui concerne les attentes. Je pense que cela fait partie d'un objectif que vous mentionnez dans votre plan, vos attentes à l'égard de vos employés, eu égard à la qualité du service. Je me rappelle qu'en commission parlementaire, au sujet du dossier de la sous-traitance, et vous me pardonnerez si je rappelle un souvenir un peu douloureux, on avait assisté à une présentation de ce qu'on pourrait appeler à bon droit, je pense, des anecdotes concernant la rapidité d'exécution ou la fourniture de

service de certaines équipes qui travaillent pour Hydro-Québec. Je ne sais pas si je peux faire un lien entre les deux dossiers, mais il me semble que vous devez avoir des attentes particulières en ce qui concerne l'amélioration continue de la réponse de vos employés, eu égard à la qualité du service, à la réparation des pannes. Est-ce que vous avez des commentaires là-dessus? Si vous avez des attentes à l'égard de vos employés, c'est que vous avez sans doute des problèmes à régler. Quels sont-ils?

M. Finet: Je vous donnerai une opinion très personnelle en vous disant qu'Hydro-Québec a fait des efforts incroyables pour écouler tous ses surplus d'énergie au cours des dernières années. Je suis même surpris de voir le succès avec lequel Hydro-Québec est arrivée à écouler tous ses surplus sur le marché. Soit dit en passant, on faisait un petit calcul cette semaine, il y a eu des hausses de tarif totalisant 13 % au cours des trois dernières années. S'il n'y avait pas eu tous ces efforts pour écouler ces surplus, autant sur le marché québécois que sur le marché américain, c'est une hausse de 26 % qu'il aurait fallu pratiquer sur trois ans au lieu de 13 % pour arriver à vous montrer les rapports financiers qu'on a actuellement. Tout cela a donc mobilisé énormément d'énergie dans la boîte et, allié à cela le fait qu'on était en période de pleine rationalisation, c'est-à-dire de resserrement des dépenses d'une façon extrêmement importante, avec le résultat que, sur le plan du service à la clientèle, j'ai l'impression qu'on a pris un peu de recul. La fierté qu'on a comme boîte d'être capable de donner un bon service aux clients et de répondre aux attentes de cette population en a souffert un peu. Aujourd'hui, on est conscients qu'on doit mettre les bouchées doubles pour arriver vraiment à la qualité de service que la population ou les clients sont en droit d'attendre d'Hydro-Québec.

Donc, il y a des mesures concrètes qui vont être prises pour améliorer à la fois les systèmes et les pratiques d'affaires de l'entreprise. Il faut aussi vous attendre que, l'automne prochain, on revienne avec un programme de communication qui mette l'accent sur le service à la clientèle et qui, bien entendu, fasse appel à l'implication des employés. Lorsqu'on met nos employés en évidence dans la promotion, c'est faire d'eux des représentants à tous les points de vue, même le releveur de compteurs, même le monteur de lignes. C'est un représentant d'Hydro-Québec et le mettre à contribution par le biais de notre publicité est certainement un pas important qu'on fera à ce moment-là.

M. Rivard: Je n'ai jamais pensé poser cette question-là, mais avez-vous beaucoup de plaintes?

M. Finet: J'ai...

M. Boivin: Là-dessus, on a à peu près une

communication par année par client. On a 2 900 000 clients, donc on a 2 900 000 communications par année, soit, des communications téléphoniques, soit des visites, la très grande majorité étant les communications téléphoniques, soit par écrit. Comme statistique, c'est à peu près une communication par client par année, ce qui ne veut pas dire que tous nos clients communiquent avec nous chaque année, mais un certain nombre de clients peuvent communiquer avec nous plusieurs fois durant l'année.
(20 h 30)

La très grande majorité, entre 75 % et 80 % des causes d'appel de notre clientèle sont des questions reliées à la facturation, soit la crainte d'une facture trop élevée de la part d'un client ou un mauvais relevé de compte; en fait, un client qui ne comprend pas sa facture. De ce côté-là, on travaille énormément sur les causes. Par exemple, l'une des choses qu'on doit reconnaître et qu'on reconnaît à Hydro-Québec depuis un bon moment, c'est qu'on a une facture qui est difficile à comprendre. De toute façon, notre tarification est passablement difficile à comprendre. On travaille depuis un an - malheureusement, on marque un certain délai - on avait planifié émettre ou commencer à émettre une nouvelle facture à la fin de l'an dernier; cela va être au mois de septembre maintenant. Il y a eu un certain nombre de problèmes de système. Mais, en septembre prochain, on va avoir une nouvelle facture qui va être beaucoup plus explicite, qui devrait normalement aider nos clients à mieux comprendre le montant qu'on leur facture, donc, diminuer le nombre d'appels, parce qu'il y a 75 % des appels qui touchent la facturation.

J'aimerais revenir à ce que mon collègue, M. Finet, disait concernant nos employés. Je suis redevable pour à peu près 14 500 employés, soit tous les employés de l'exploitation. Il est évident que je vais être le dernier à prétendre ou à reconnaître que tout est parfait dans l'exploitation à Hydro-Québec. Il y a encore place à amélioration. Par contre, je pense qu'en règle générale, on doit reconnaître que nos employés sont efficaces, donnent un assez bon service à la clientèle. On a simplement à regarder les périodes de tempête ou de grande perturbation sur le réseau pour se rendre compte qu'effectivement, lorsqu'on est capable de les motiver, nos employés sont capables de répondre à l'appel. On a peut-être un certain nombre de problèmes de motivation avec notre personnel. On y travaille, mais je pense qu'on s'en va dans la bonne direction.

M. Rivard: Mes collègues, à ma gauche, font des calculs pour me dire combien de plaintes ou de communications se font par jour. Cela en fait beaucoup, presque autant que votre nombre d'employés. C'est considérable, mais, comme vous le dites, il y a des raisons techniques à cela.

Dernière question de ma part concernant la

facturation par versements égaux, la possibilité d'acquitter sa facture totale par versements égaux. Nous sommes dans une province dont la population vieillit, donc les personnes âgées ont un revenu qui est relativement fixe, une province où il y a quand même un taux de chômage assez élevé, il y a des assistés sociaux, etc. Donc, beaucoup de gens ont une facture fixe. Ce système de versements égaux, premièrement, est-ce que c'est populaire? Deuxièmement, quel est le pourcentage de vos ménages abonnés qui s'en servent? Troisièmement, si, par hasard, vous nous dites que ce n'est pas utilisé par beaucoup de gens, est-ce que vous le publicisez suffisamment?

M. Boivin: En fait, je peux répondre, parce que c'est un dossier avec lequel je suis assez familier. Il y a à peu près 6 % ou 7 % de notre clientèle qui utilise actuellement le mode de versements égaux. Il y en aurait probablement plus que cela, parce qu'effectivement c'est un mécanisme ou un système dont on n'a pas fait la promotion de façon intensive au cours des dernières années pour un certain nombre de raisons techniques touchant au système de facturation lui-même. On est en train de mettre à jour notre système de facturation pour être capable de supporter davantage le mode de versements égaux et, notamment, la méthode d'évaluation, d'estimation de la consommation. Dans l'année qui vient, on va certainement lancer un programme pour augmenter le mode de versements égaux. Pour nous, sur le plan administratif, c'est un système qui est intéressant. Il est intéressant pour le client, il est intéressant pour les deux. Cela devrait être normalement un "deal" en or qui satisfasse les deux parties. Je pense qu'on a un objectif de rejoindre, dans les trois ou quatre ans qui viennent, quelque chose comme 35 % ou 40 % de notre clientèle sur les modes de versements égaux, avec, également, dans les années qui viennent, d'autres mécanismes, dont la domiciliation des factures, c'est-à-dire la possibilité de paiements préautorisés, mensuels, à la banque, etc., ce qui ferait notre affaire et devrait également être satisfaisant et intéressant pour un certain nombre de nos clients.

M. Rivard: Merci beaucoup.

Le **Président (M. Charbonneau):** M. le député de Vimont.

M. Théorêt: Oui, M. le Président. Cet après-midi, on parlait de la gestion de la consommation, en particulier de la consommation résidentielle. Madame nous informait que les kilowattheures utilisés en temps de pointe coûtaient plus cher à produire qu'en temps continu. C'est pourquoi j'imagine que votre programme biénergie encourage vos clients qui sont équipés d'un système au mazout et à

l'électricité de ne pas passer entièrement à l'électricité, afin de ne pas augmenter cette consommation d'heure de pointe. On sait également qu'Hydro-Québec vise un parc de 150 000 unités. Alors, j'aurais deux questions à poser sur ce sujet-là: Premièrement, de combien cet objectif dépasse-t-il le chiffre actuel au moment où l'on se parle et sera-t-il nécessaire de mettre en oeuvre d'autres moyens pour atteindre l'objectif de 150 000 unités?

M. Finet: Il y a, grosso modo, actuellement 110 000 abonnés ou clients résidentiels qui ont un système biénergie chez eux. Nous avons lancé, à la fin de décembre 1987 et au cours des premiers mois de 1988, un programme qu'on appelle Biénergie plus qui vise justement à s'assurer que l'on puisse conserver ce parc de clients biénergie. Le programme Biénergie plus couvre trois aspects, trois avantages pour la clientèle: d'abord, une inspection gratuite de son système de chauffage; deuxièmement, un plan d'assurance ou d'entretien pour lequel nous versons une subvention de 50 \$ et, troisièmement, un tarif appelé, entre guillemets, DT, différencié dans le temps, qui permet à l'abonné une réduction de sa facture annuelle de l'ordre de 200 \$. Au moment où l'on se parle, il y a 25 000 clients environ qui ont accepté notre offre, mais il faut reconnaître que nous les avons rejoints par la publicité de masse, c'est-à-dire qu'il n'y a pas eu de contact direct de la part de nos représentants, et c'est ce que nous allons devoir faire dans les prochaines semaines ou dans les prochains mois, c'est-à-dire avoir une approche beaucoup plus personnalisée, voire visiter le client pour l'inciter à adhérer à ce programme.

Lorsque nous connaissons les résultats de ce programme Biénergie plus, il est possible que nous ayons à ajuster notre tir, c'est-à-dire à y aller de façon encore plus vigoureuse en termes de programme de marketing ou tout simplement maintenir le même programme, de sorte qu'on puisse dans une deuxième étape aller rejoindre une autre quantité de clients pour monter éventuellement notre parc à environ 150 000 clients. C'est l'objectif qu'on vise par ce programme biénergie.

M. Théorêt: M. Finet, avec cette approche personnalisée auprès des consommateurs, avez-vous une idée de l'échéancier qui va vous permettre d'atteindre ces 150 000 unités? Est-ce qu'on parle d'un an, deux ans, trois ans?

M. Finet: D'abord, en 1988, si on peut arriver à rejoindre nos 110 000 clients et à aller en chercher un bon nombre - et j'entend par un bon nombre 80 % qui puissent adhérer à toutes les nouvelles offres qu'on leur fait - c'est à la fin de 1989 qu'on pourrait espérer atteindre le niveau de 150 000, avec des ajustements au programme si nécessaire.

M. Théorêt: Merci.

Le Président (M. Charbonneau): Il reste juste une seconde, M. le député de Bertrand, sur le marché interne. Je vous signale que j'aimerais bien qu'on aborde le plus rapidement possible les autres questions. En fait, ce soir, c'est le marché externe qui était prévu et on ne s'en rend peut-être pas compte, mais le temps file. On va se retrouver demain en fin de journée et on n'aura pas complété le programme. M. le député de Bertrand.

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le Président. Rapidement sur les marchés internes, j'ai deux ou trois questions. On dit, à l'objectif 2 sur les marchés internes d'Hydro-Québec: "Maintenir et développer sélectivement les marchés québécois de façon à pouvoir offrir des options avantageuses pour les clients." Mon collègue de Vimont a touché à la question de la biénergie, mais, en ce qui regarde les expériences de télécommande résidentielle qui font partie de votre stratégie, est-ce que vous pouvez nous faire le point là-dessus et nous dire s'il y a eu des développements de ce côté-là?

M. Finet: Je m'excuse, M. le député. Il y a eu un bruit en arrière juste au moment où vous arriviez à l'essentiel de votre question.

M. Parent (Bertrand): Il y a des stratégies dans la présentation de votre rapport à la page 41 et, parmi elles, il y a celle de promouvoir la consommation hors pointe. Là-dessus, il y a différents points: accroître le parc de puissance interruptible, maintenir et élargir le parc de biénergie résidentielle, dont on a parlé tantôt, attirer à la biénergie les clients d'électricité excédentaire et, finalement, poursuivre l'expérience de télécommande résidentielle. Je voudrais savoir où cela en est de ce côté-là très rapidement et, ensuite, j'aurai une question au sujet de l'objectif 3.

M. Finet: Pour parler de la télécommande en particulier, il y a 600 clients résidentiels sur la rive sud de Montréal, c'est-à-dire Longueuil, Brossard - un territoire que vous connaissez bien - où nous expérimentons différents systèmes de télécommande, que ce soit par ondes radio, par téléphone ou par le système Videoway, que Vidéotron vient d'annoncer la semaine dernière à grands coups de publicité, justement pour arriver à d'abord connaître le comportement des clients lorsqu'on interrompt le chauffe-eau pour une heure ou deux et à connaître aussi le comportement de la charge chez le client lorsqu'on interrompt le chauffage pendant quelque temps, parce qu'on mesure également la température. On mesure toute une série de données qui peuvent permettre de vraiment porter un jugement sur la valeur de ces systèmes de télécommande, l'objectif étant que, dans un avenir à moyen

terme, on puisse recourir à ces systèmes pour contrôler certaines charges peut-être plus importantes qu'un chauffe-eau électrique, parce que la charge est relativement moins importante; je pense, entre autres, à nos clients de la bi-énergie, commerciaux et institutionnels, où la charge devient très importante et où la télécommande pourrait s'avérer très efficace, d'abord, pour s'assurer que la charge n'est pas sur le réseau lorsqu'elle ne doit pas y être ou à toute autre fin de gestion. Actuellement, tous nos systèmes de bi-énergie fonctionnent en fonction de la température extérieure. Lorsque la température descend sous un certain degré, le système électrique est remplacé par le système au mazout. Avec des systèmes de télécommande, il y a beaucoup d'autres solutions qui pourraient être étudiées dont, entre autres, n'interrompre la charge électrique qu'au moment, vraiment, des fines pointes sur le réseau. Il y a tout un développement qui se fait de ce côté et on doit, je pense, rester à la fine pointe de toute la technologie pour pouvoir l'utiliser lorsque le temps sera venu.

M. Parent (Bertrand): M. le Président, est-ce que l'expérience a été concluante, ce qui a été fait depuis un an? Nous en avons parlé brièvement, l'année passée, en commission parlementaire. Je parle de l'expérience de la rive sud faite sur tant de foyers. Est-ce qu'on peut dire que cela a été concluant jusqu'à maintenant ou pas suffisamment pour être capable de le propager ailleurs?

M. Finet: Comme laboratoire, c'est très concluant, parce que cela nous a permis de voir vraiment comment se comporte toute cette technique, mais de là à conclure qu'on peut étendre cela à des quantités très grandes de clients, non, c'est encore prématuré.

M. Parent (Bertrand): Une dernière question concernant l'objectif 3 sur les marchés internes. Vous parlez d'options tarifaires pour la consommation hors pointe. Est-ce que je pourrais savoir comment cela fonctionne, les tarifs variables, les négociations de tarifs ou les options concernant les périodes hors pointe?

M. Finet: Pour ce qui est de la consommation d'électricité en dehors de nos périodes de grande pointe sur le réseau, il est avantageux de les encourager parce que cela nous évite d'installer des équipements de pointe très coûteux, du style turbine ou gaz ou suréquipement de centrale. Tous ces équipements s'avèrent très coûteux parce que leur utilisation est relativement courte et, dans le cas des turbines au gaz, en plus, il y a le combustible qui est très dispendieux. Donc, on a avantage à vraiment encourager toute charge qui n'est pas présente à la pointe. Cela se traduit par divers programmes. Vous avez, entre autres, des programmes de

vente de bi-énergie. On a parlé, tout à l'heure, du résidentiel, mais la même chose est proposée au commercial, à l'institutionnel et à l'industriel. On a aussi des programmes de vente d'énergie interruptible, c'est-à-dire que, le client de la grande industrie qui peut se permettre d'interrompre une partie de sa charge au moment des pointes du réseau, on lui consent un tarif plus avantageux. Il y a également des programmes expérimentaux. L'année dernière, on a signé une entente avec l'Université Laval pour effectuer une étude sur la culture en serre, la serriculture, avec des systèmes de bi-énergie. D'autres clients, de forts consommateurs d'électricité, en sont rendus à regarder des possibilités même de délestage de leur part avec des moyens de téléinformation qui leur donneraient instantanément le signal de délester au besoin. Donc, il y a toute une série de moyens qui sont regardés en parallèle. D'aucuns sont des moyens de masse comme la bi-énergie; d'autres peuvent être aussi raffinés qu'une négociation, comme celle qu'on a eue avec Aluminium Bécancour, Norsk Hydro ou d'autres avec qui on regarde tous ces moyens. On en est rendu à aller chercher les derniers raffinements possibles.

M. Parent (Bertrand): Est-ce que c'est du cas par cas ou s'il y a des balises, lorsqu'on parle d'une entreprise? Prenons le secteur des entreprises qui ont une forte consommation d'énergie. Pour les inciter, d'abord, il y a, j'imagine, des récupérations importantes, c'est-à-dire qu'elles peuvent faire, des économies importantes. Mais est-ce que c'est du cas par cas? Bien sûr que Bécancour est un cas, mais on parle des entreprises qui consomment à un coût beaucoup moindre.
(20 h 45)

M. Finet: Non, ce n'est pas du cas par cas, sauf de très rares exceptions comme une aluminerie ou une usine de magnésium. Mais le reste de tous ces programmes sont soit normalisés et très bien connus en matière de subvention, lorsqu'il y a subvention, soit qu'ils fassent l'objet d'un tarif qui est publié dans un règlement d'ailleurs approuvé par le gouvernement. Il n'y a pas tellement de cas par cas, exception faite lorsque cela en vaut la peine et que les quantités de puissance sont fort intéressantes.

Le Président (M. Charbonneau): M. le député de Labelle.

M. Héту: Le nouveau programme de cette année dont vous parlez, Bi-énergie plus, est-ce que vous avez une idée du coût d'installation de l'appareil pour être capable de contrôler et des ristournes que cela va donner au client? Pour un client de 2000 \$ par année, on parle d'à peu près 200 \$, pour le programme Bi-énergie plus. Calculez un potentiel de 110 000 clients, une possibilité de 110 000 clients, et 150 000 d'ici

quelques années, quels seraient les coûts de ristournes et les coûts d'installation? Avez-vous une idée?

M. Finet: On calcule que, pour le client moyen, l'économie qu'il peut réaliser grâce au tarif DT est de l'ordre de 200 \$ par année. Cela peut varier. Je dis de l'ordre, parce que cela peut varier entre 180 \$, dans certains cas, et 250 \$ dans d'autres cas. Mais pour être prudent, compte tenu que nos paroles peuvent être rapportées, je dis que, règle générale, c'est à peu près 200 \$ par année qui peuvent être économisés.

À présent, les frais sont très faibles, si on regarde les frais directs chez l'abonné. Tout ce que cela prend, c'est un compteur à double registre, et c'est moins de 100 \$, plus un signal lumineux qui lui indique le moment où on est en période de pointe, de sorte que, s'il veut faire des économies additionnelles, il peut éviter d'utiliser le chauffe-eau, ou la sècheuse à linge, ou d'autres appareils fort consommateurs d'électricité. Tout cela nous permet d'épargner sur des équipements de pointe fort dispendieux et on calcule qu'à ce jour on ne donne même pas encore 40 % des économies à l'abonné. On a encore une marge de manoeuvre. Remarquez bien que l'objectif n'est pas de donner 100 % parce qu'à ce moment-là on serait mieux d'installer des équipements de pointe, c'est peut-être plus souple encore, l'objectif étant de séparer ces économies-là entre le client et Hydro-Québec.

Marchés externes

Le Président (M. Charbonneau): Cela va? Alors, je pense que l'on va maintenant aborder la question des marchés externes et je vais céder la parole au député d'Ungava. Je suis convaincu que cette fois ses questions sont prêtes.

M. Claveau: Probablement, M. le Président.

M. Cannon: Ses questions sont toujours prêtes.

M. Claveau: Merci, M. le député de La Peltre.

Une voix: On va attendre. M. Guevremont.

M. Claveau: Oui. M. Guevremont va se faire un plaisir de nous informer. M. le Président, on parle des marchés externes et je pense qu'il s'agit là d'un des points les plus cruciaux d'une politique d'orientation d'Hydro-Québec à moyen et long terme, et même à court terme. On a suffisamment parlé de la question des marchés d'exportation depuis 1985 à Hydro-Québec pour que, je crois, en 1988, il soit temps de faire la mise au point, pour savoir où l'on en est exactement là-dedans. On a eu, à toutes fins utiles, à Hydro-Québec, trois ans pour évaluer toutes

les hypothèses, regarder les choses. On se souvient qu'en 1985 on émettait l'hypothèse d'aller dans ce sens, surtout en termes de vente d'énergie ferme et de puissance garantie. Où en est-on? C'est là ma question, finalement? La première question que je vais poser, qui est très générale mais qui demande, je pense, une réponse suffisamment élaborée: Où en est-on par rapport aux possibilités de vente d'énergie actuellement, au moment où l'on se parle, en 1988? Je parle de vente d'énergie à l'exportation, c'est bien évident.

Stratégie d'exportation

M. Coulombe: Bien! Avant de laisser la parole à M. Guevremont, en deux points, vous savez que notre stratégie d'exportation suit trois axes: le premier, vendre nos surplus, bâtir des interconnexions pour vendre ces surplus, et c'est une période qui est, à toutes fins utiles, terminée en termes de décision. Ce n'est pas terminé en termes d'exécution parce que cela va aller jusqu'en 1995, 1998, mais les décisions sont prises et M. Guevremont pourra donner la liste des contrats qui ont été signés dans ce premier axe ou cette première phase. La deuxième: puissance et énergie ferme en se servant des autoroutes déjà ouvertes, des interconnexions déjà bâties en grande partie. Objectif: 3500 à 4500. Nous en sommes à 2400 de vente de puissance et d'énergie principalement dans trois grands contrats. Nous espérons compléter cet objectif d'ici un an ou deux.

Axe trois, ou phase III: des contrats d'envergure dont nous n'avons pas, au moment où l'on se parle, d'objectifs aussi quantifiés que pour la phase II. Est-ce que cela va être 2000, 4000, 6000? Le débat reste ouvert. Le marché est en train de se préciser. Nos clients sont en train de mettre la dernière main à leur plan de développement. Ils précisent d'année en année leur rythme de croissance. On a vu ce matin que, par différents moyens, il y a un marché qui existe dont les contours ne sont pas tout à fait clairs encore et dont les objectifs précis ne sont pas clairs, même à Hydro. En termes quantitatifs, on sait qu'ils existent, mais on n'est pas capable de fixer de montant précis. Les caractéristiques de cette troisième phase sont de nécessiter de nouvelles interconnexions et probablement aussi de modifier notre formule de prix à l'exportation. Par formule de prix, j'entends aller un peu plus en fonction de nos coûts de production, comme on l'a fait dans la deuxième phase où on y est surtout allé en ce qui concerne les coûts évités. On a eu l'occasion de vous expliquer à la dernière commission parlementaire le processus de "pricing" ou notre façon de fixer les prix.

Donc, cela résume les trois axes. Un est terminé. Le deuxième est, à toutes fins utiles, en bonne voie d'être terminé et le troisième est ouvert. Les caractéristiques de ces trois axes, pour les deux premiers, se sont avérées exactes

et conformes à la réalité concrète qui s'est passée. Quant au troisième, les efforts se font à l'heure actuelle surtout en fonction du marché ontarien et de certains marchés américains. Mais les contours restent à préciser pour cette troisième phase.

Maintenant, en ce qui concerne chacune des phases, M. Guevremont pourra donner plus de précisions parce que je pense que cela éclairerait les membres de la commission.

M. Guevremont: Dans la première phase, il y a eu certains contrats assez importants comme le contrat de diversité de la New York Power Authority qui, à la suite d'un contrat qui a été signé en 1974, a amené une ouverture importante. Ce contrat qui couvre la période de 1978 à 1998 est un contrat substantiel qui fait partie de notre première phase, ce qu'on appelle la première étape de notre stratégie d'exportation. Maintenant, on a aussi des conventions d'interconnexion avec tous les réseaux voisins qui servent à vendre de façon spécifique les surplus lorsqu'ils se présentent. On en a parlé. Tout surplus peut être vendu lorsque le prix est adéquat. Il peut être vendu sur les réseaux voisins canadiens et américains au moyen de conventions d'interconnexion qui ont été approuvées dans le cas des interconnexions avec les États-Unis par l'Office national de l'énergie. Ce sont des contrats-cadres, peut-on dire, selon lesquels on peut vendre passablement d'énergie.

Effectivement, dans la première étape de notre exportation, à peu près 80 % de nos exportations, de l'ordre de 75 % à 80 % sont faits sous ce type de contrats. Alors, il y a un autre contrat comme celui qu'on a avec l'État du Vermont dont les livraisons ont commencé en 1985, qui vont jusqu'en 1995 et qui est un contrat ferme. Il est dans la première phase, mais c'est quand même un contrat couvrant la période de 1985 à 1995.

Il s'apparente aux contrats de la deuxième phase, mais il s'est situé quand même dans la première phase. En fait, on a d'autres engagements avec le Vermont Joint Owners et avec NEPOOL La phase I et la phase II. Les contrats avec NEPOOL ont permis d'ouvrir ce qu'on a qualifié d'autoroute majeure qui, dans sa deuxième phase, nous amène près de Boston, c'est-à-dire que l'extension de la première phase selon laquelle les premières livraisons ont eu lieu à la fin de 1986 va Des Cantons à Comerford, dans l'État du New Hampshire, en passant par le Vermont et qui, dans sa deuxième phase, est le contrat NEPOOL phase II, qui est un contrat d'énergie ferme de 1990 à l'an 2000; c'est un contrat de treize ans. 7 000 000 000 de kilowattheures par année amène à compléter l'autoroute Des Cantons Comerford et de l'étendre jusqu'à Sandy Pond, du côté américain, avec des investissements qui excèdent 600 000 000 \$ US. Au Québec, bien, c'est le prolongement Des Cantons jusqu'à Radisson ce qu'on appelle la

sixième ligne.

Je pense que, pour la première phase, j'ai couvert, grosso modo, l'ensemble des choses. On a aussi de plus petits contrats comme avec Citizens Utilities, du Vermont, qui remontent assez loin, mais cela couvre en gros la première étape. Évidemment, on a dans cette première étape "exité" ou vendu aux réseaux canadien et américain un peu la même quantité. Disons que, depuis dix ans, cela a permis de réaliser des revenus de 4 700 000 000 \$, dont 2 700 000 000 \$ aux États-Unis et 2 000 000 000 \$ au Canada.

Là, on entre dans la deuxième phase. Je pense que M. Coulombe a très bien décrit la deuxième phase, celle qui est assez bien explicitée dans le plan de développement, qui est cette phase suivant laquelle on a déjà vendu 2400 mégawatts. On espère excéder notre objectif de 3500 mégawatts. Évidemment, ces phases ne sont pas des murs étanches et il pourrait arriver qu'une troisième phase se produise avant que la deuxième phase soit finie. Je vous mentionnais le contrat du Vermont qui est un peu du type deuxième phase, mais qu'on a associé à la première phase de nos exportations. Je ne sais pas si j'ai couvert assez bien votre question, M. le député.

M. Claveau: Oui. Je me demande si la notion de phase est strictement reliée à des étapes sur la façon de vendre de l'énergie et j'en veux pour preuve le contrat du Vermont, 47 300 000 \$ de revenus, la vente de 150 mégawatts sur 20 ans. Est-ce cela?

M. Guevremont: C'est-à-dire par année. Vous devez avoir un chiffre pour un an. Si vous donnez 47 000 000 \$ ou 50 000 000 \$ pour le contrat avec l'État du Vermont... C'est cela que vous avez, peut-être?

M. Claveau: Oui, avec...

M. Guevremont: C'est peut-être 50 000 000 \$ par année, ce contrat-là.

M. Claveau: C'est cela, 47...

M. Guevremont: Oui. C'est le contrat de 1985-1995. Je ne sais pas quelle année vous avez, mais cela flotte alentour de...

M. Claveau: 1985-1995; puissance: 150 mégawatts...

M. Guevremont: Oui, 150; c'est cela.

M. Claveau:... en énergie, un térawatt par année...

M. Guevremont: Oui, c'est cela, c'est juste.

M. Claveau:... 1985-1986 et 0,6 térawatt par

an à partir de 1990-1991 jusqu'en 1995-1996. Ce genre de contrat, vous dites que vous l'associez à la première phase, alors qu'il est du type deuxième phase. Est-ce que ces phases sont directement reliées aux implantations ou à la construction de nouveaux équipements? On constate, actuellement, que ce que vous appelez la deuxième phase, la vente d'énergie ferme, cela correspond à l'implantation ou à la construction de nouveaux équipements qui ont été annoncés.

M. Guevremont: La première phase, c'est une phase pendant laquelle on n'a pas construit d'équipement de production; il n'y avait pas de construction. C'est une des choses qui différencient la deuxième phase de la première et de la troisième qui, elle aussi, nécessitera de nouvelles installations. Hydro-Québec n'a pas construit pour remplir les contrats de la première phase, mais, étant donné la situation de surplus. Le contrat du Vermont est un contrat ferme. Dans ce sens-là, il s'apparente à la deuxième phase. C'est un contrat de puissance et d'énergie ferme, c'est un contrat "gold-plated", si vous me permettez l'expression anglaise; c'est la meilleure qualité de produit qu'on a. Alors, ce type de contrat, étant donné qu'il est court, qu'il dure seulement jusqu'en 1995 et qu'on est capable d'y faire face au moyen des surplus, il n'y a pas de construction spécifique associée à la première phase...

M. Coulombe: Par contre...

M. Guevremont:... excepté les lignes de transport.

M. Coulombe:... il faut bien distinguer: première phase, pas de construction de centrales, construction de lignes de transport; deuxième phase, en général, construction de centrales, non-construction de lignes de transport. Alors, vous voyez l'interdépendance de ces deux phases. (21 heures)

M. Claveau: On va avoir la ligne 12 qui va être construite dans la deuxième phase aussi.

M. Coulombe: La ligne? C'est cela.

Des voix: Mais l'interconnexion ?

M. Claveau: Il n'y a pas d'interconnexion de prévue, d'accord.

M. Guevremont: Dans les contrats récents que l'on a signés, le Maine nécessitent une interconnexion de 1000 mégawatts, Par contre, le Vermont, et New York là qui ne nécessite pas de nouvelles interconnexions. Ce sont les interconnexions existantes. Alors, cela, c'est dans la deuxième phase. Cela fait que...

M. Coulombe: Alors que, dans la troisième phase, c'est plus que probable que cela va

demander des nouvelles centrales et des nouvelles lignes.

Financement des phases II et III de la Baie James

M. Claveau: Puisque vous parlez de la troisième phase, M. le Président, en commission parlementaire l'an dernier, le 4 mars 1987, vous disiez en parlant du financement de la troisième phase: On pense qu'il y aura peut-être des méthodes différentes de financement qui pourraient intervenir au niveau de ces grands contrats. Mais on n'a pas de propositions à faire aujourd'hui. On continue d'y penser, soit du "projects financing", soit des financements de types différents, partagés, ainsi de suite. C'est à l'étude à l'heure actuelle, dans l'horizon des 3500 mégawatts on ne voit pas de problèmes fondamentaux de financement pour Hydro-Québec. Cela, c'est la deuxième phase. Maintenant, tous ces types de financement-là dont vous commentiez déjà à poser les prémices pour le développement d'une troisième phase, est-ce que cela avance. Est-ce que vous avez des idées nouvelles?

M. Coulombe: C'est-à-dire que non seulement la réflexion, mais la concrétisation opérationnelle avance. On a des dossiers, à l'heure actuelle, principalement avec l'Ontario, et avec d'autres où là on dépasse les concepts généraux pour arriver à dire: Bon, si on faisait tel type de structure financière, qu'est-ce que cela donnerait sur les prix, qu'est-ce que cela donnerait sur le rendement? Et ainsi de suite. Là, on travaille de façon beaucoup plus concrète. Mais pas plus que l'an dernier, je ne peux vous dire aujourd'hui que cela va être du "projects financing" qui va coûter tant, que cela va être une prise d'équité dans des projets qui va coûter tant. Je ne suis pas capable de vous le dire, sauf qu'on est plus avancés qu'on ne l'était l'an passé, on est plus avancés en termes opérationnels. Là, on travaille à des projets précis, des mégawatts, des coûts et je pense que cela va prendre encore, de façon concrète - là je m'aventure peut-être - au moins un an, un an et demi avant de débloquer dans des projets précis et clairs en termes de nouvelles méthodes de financement. Mais je maintiens la même opinion que l'an passé, on est plus avancés, et aussi pour la deuxième phase notre hypothèse est encore d'y aller par le financement traditionnel d'Hydro et c'est en bonne marche à l'heure actuelle.

M. Claveau: Mais est-ce qu'il y a, au moment où l'on se parle, des solutions qui semblent plus "privilégiées" que d'autres, ou plus intéressantes que d'autres?

M. Coulombe: Non, pas à ce moment-ci et on pense que cela va dépendre beaucoup de la réaction des clients. Parce que cela, c'est

vraiment quelque chose qui se négocie. On ne peut pas rêver d'un "package deal", arriver avec un client et lui dire: Tu le prends, c'est à prendre ou à laisser. Cela dépend de la nature du client, l'Ontario ne réagit pas comme NEPOOL, NYPA ne réagit pas comme une compagnie privée dans un État nord-américain, cela dépend, c'est taillé sur mesure. Ce qu'on veut, c'est préciser nos modèles de référence et, lorsqu'on arrive à un client, lorsqu'il réagit d'une certaine façon, être capables de nous retourner de bord et d'arriver avec une autre formule. C'est là-dessus qu'on travaille à l'heure actuelle. Et il y en a une multitude de ces formules-là.

M. Claveau: Vous dites aussi que pour le financement de 3500 mégawatts de la deuxième phase - ou 4500, en tout cas, on va s'entendre sur un ordre de grandeur - vous dites qu'il n'y a pas de problèmes fondamentaux. Actuellement, il y en a 2400 de vendus. Est-ce qu'on peut savoir comment vont se financer ces 2400?

M. Coulombe: Cela va se financer par la méthode normale d'Hydro-Québec, c'est-à-dire par environ, à larges traits, 75 % d'emprunt et 25 % d'équité, avec un "cash flow" de l'entreprise qui, depuis les cinq ou six dernières années, est allé en montant en flèche. Quand je dis qu'on ne prévoit pas de problème, cela ne veut pas dire qu'il ne faudra pas faire des efforts considérables, et je ne voudrais pas diminuer l'importance des travaux ou du travail de notre vice-président au financement, qui doit être ici.

Une voix: Il est sorti.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Coulombe: Il vient de sortir. Alors, il est allé négocier. Et j'ai eu l'occasion au mois de janvier ou février, avec M. Dubuc, notre vice-président au financement, de rencontrer tous nos prêteurs institutionnels et tous nos courtiers. On a rencontré au-delà de 200 personnes des institutions financières, et on leur a exposé à larges traits, sans révéler de choses confidentielles, les intentions et les projections de financement et d'investissements et nous avons eu une réception sans aucune espèce de problème. La capacité financière d'Hydro-Québec... Il faut bien se le dire, on n'est plus à l'époque où la première phase de la Baie James a été annoncée alors qu'Hydro-Québec avait moins de 10 000 000 000 \$ d'actifs et il s'agissait de doubler l'ensemble de la capacité de production. Aujourd'hui, Hydro-Québec contrôle directement ou via Churchill presque 30 000 mégawatts. On a 30 000 000 000 \$ d'actifs et on veut en ajouter pour 7 000 000 000 \$. Donc, toute proportion gardée, cela devient "manageable" et si vous regardez les investissements pour les dix prochaines années, on parle de 38 000 000 000 \$.

Donc, nous sommes persuadés d'avoir le financement nécessaire traditionnel d'Hydro-Québec pour exécuter ces travaux et à même la marge de manoeuvre d'Hydro-Québec en termes de coût et on aura l'occasion peut-être de reparler du problème de la marge de manoeuvre d'Hydro-Québec. Nous sommes persuadés de pouvoir financer ces devancements de projets de façon tout à fait normale sans que cela puisse influencer les tarifs des consommateurs internes au Québec.

M. Claveau: Dans la façon de fixer les prix... J'ai eu l'occasion, d'ailleurs, d'en parler à M. Guevremont déjà et il m'expliquait un peu brièvement la façon dont on fixe le prix dans un horizon 2020 par exemple, dans le cas du dernier contrat qui vient d'être signé, pour s'assurer que le consommateur québécois n'aura pas à payer la note. Pourriez-vous, pour le bénéfice de la commission, nous expliquer de quelle façon on en arrive à fixer ou à déterminer par exemple le prix du kilowatt qui sera payé en 2005 pour s'assurer qu'on reste toujours à l'intérieur de normes raisonnables pour le consommateur québécois?

M. Guevremont: La formule de prix pour les 2400 mégawatts pour chacun de ces contrats, c'est une formule de prix identiques qui retient deux formules d'indexation: une est le "Handy and Whitman" et l'autre est le "GNP implicit price deflator". C'est un indice très large d'inflation aux États-Unis. Alors, pour ce qui va de l'énergie nos références de prix dans le cas de ces trois contrats, le prix sur lequel on a négocié pour les trois contrats, c'est le prix 1985. Alors, on s'est entendu sur un prix de puissance et d'énergie en 1985. Le prix de la puissance est indexé par l'indice "Handy and Whitman" - on pourra parler de la définition précise de cet indice - jusqu'au début des livraisons et en général ces trois contrats sont des "packages" de 20 ans. Ce sont des contrats superposés de 20 ans. Dans le cas de New York, par exemple, il y a 500 mégawatts pour 20 ans qui commencent en 1995 et encore 500 mégawatts pour 20 ans qui commencent en 1996, pour un total de 1000 mégawatts pendant la période où les deux sont en même temps.

Maintenant, pour la puissance, prenons le contrat de New York encore comme exemple, on s'est entendu sur un prix en 1985 qui est indexé alors pour les premiers 500 mégawatts jusqu'en 1995 et à partir de là, la partie puissance du total reste constante, à toutes fins utiles, jusqu'à la fin du contrat.

Pour ce qui va de la partie énergie, l'indexation commence en 1985, mais se continue avec le "GNP and product price deflator" jusqu'à la fin des livraisons. Alors, c'est la combinaison de ces deux indices. Ce modèle ressemble jusqu'à un certain point, s'ils se dotaient eux-mêmes d'une centrale au charbon... Il n'y a pas de

charbon dans notre formule, mais s'ils se devaient d'une centrale au charbon, la performance serait grosso modo à peu près la même. L'énergie, tout le monde reconnaît que les coûts d'exploiter une centrale et les coûts du combustible, ce sont des choses qui vont monter avec le temps, tandis que les investissements, lorsqu'ils ont construit une centrale, s'arrêtent pour la durée d'utilisation la durée de vie qui, dans le cas d'une centrale thermique, serait de 35 ou 40 ans. Une centrale hydraulique, c'est quoi? 75 ans.

Grosso modo, c'est l'approche qu'on a prise dans cette étape-là. Maintenant, on n'est pas gelés dans ces formules de prix, même dans la deuxième phase, si un client voulait une formule avec des variantes là-dedans, on n'impose pas au client quand on négocie une chose, on discute avec lui et si nos intérêts sont bien protégés, à ce moment-là on signe un contrat. C'est ce qui fait notre succès actuellement. On n'arrive pas en imposant un encadrement aux clients en leur disant: C'est cela ou c'est rien. Ce n'est pas comme cela qu'on négocie. On négocie, on s'assied avec eux. Il y a des variantes dans les contrats. Dans le contrat de Central Maine, il est important pour eux d'avoir un prix plancher, un prix plafond. New York ne veut rien savoir de cela. On pourrait parler des heures des avantages de l'un et de l'autre, pour l'acheteur et pour le vendeur. Il y a des variantes, mais le prix lui-même est basé sur la formule telle que je viens de la décrire dans le cas de ces trois contrats-là.

M. Coulombe: Maintenant, il faut préciser aussi que, lorsque ces négociations ont lieu, le résultat final est le prix qui vient d'être expliqué, mais on a des objectifs antérieurs à cela. Ce qu'on a fixé au marché externe comme objectif à poursuivre, c'est un rendement supérieur à ce qu'on reçoit de nos marchés internes. En d'autres mots on a dit: Le cadre de référence de l'acceptation des prix qui vont être négociés, en acceptant que toute négociation est une partie de bras de fer un peu: Je demande tant, tu offres tant et cela finit un petit peu entre les deux comme d'habitude... Il y avait quand même des planchers en bas desquels on ne voulait pas descendre. Un de ces planchers était le rendement sur le capital investi de l'ordre de 13 %, 13, 5 %. Si l'équipe était arrivée avec un rendement inférieur à cela, notre recommandation aurait été de ne pas signer ce contrat. On s'était fixé comme balise un rendement supérieur au rendement qu'on a sur le marché interne. C'est une balise générale.

Deuxièmement, il y a des hypothèses qui sont contenues dans ces contrats comme l'hypothèse qu'on fait que l'indice Handy and Whitman va réagir de telle façon pendant les prochaines années. On se fie sur l'expérience. On dit: Dans les quinze dernières années il a réagi de telle façon. Selon les experts, selon ci, selon les hypothèses d'inflation, cela va donner telle

chose. Le "GNP deflator", qui est l'équivalent d'un indice d'inflation, on dit: Dans les vingt dernières années, il a réagi de telle façon. Cela va suivre telle évolution. On a des hypothèses concernant le taux de change du dollar. C'est l'évolution de l'ensemble de ces hypothèses, dans le cadre de référence d'un rendement sur le capital investi et d'un rendement sur l'équité en haut de 20 %, qui nous donne le prix escaladé au fil des années du contrat.

M. Guevremont: J'aurais dû mentionner aussi qu'une des choses qui caractérisent ces contrats-là et qui les différencient de la plupart des engagements de la première étape, c'est que le client est obligé de prendre livraison ou il y a une pénalité très forte s'il ne la prend pas. Et nous, nous sommes obligés de livrer. Par exemple, pour NEPOOL phase 1, il n'y a pas de pénalité si on ne livre pas. La plupart des livraisons qu'on fait actuellement, si on n'a pas de surplus - je dis la plupart, il y a de petites exceptions dans la première étape - il n'y a pas de pénalité pour Hydro-Québec. Si l'acheteur ne le prend pas, il n'y a pas de pénalité.

Une voix:...

M. Guevremont: C'est cela. Les prix sont plus bas. Ce n'est pas la même chose. Là, on construit pour ces 2400. Il est obligé de le prendre et nous sommes obligés de le livrer. Si on ne le livre pas, il y a des pénalités très considérables qui sont imposées à l'acheteur et au vendeur.

M. Claveau: J'ai ici un tableau qui doit sûrement venir de chez vous. Cela s'appelle "Le revenu en dollars courants ou en dollars constants de 1988 projeté pour les contrats d'énergie et de puissance fermes avec le Maine, le Vermont et NYPA en millions de dollars canadiens." On donne, en bas du tableau, trois ou quatre indices auxquels on travaille. Taux de change: 1, 30 %; taux d'intérêt: 10, 7 %; indice Handy and Whitman: 5, 2 %, etc. Comment fait-on pour en arriver... Pour fixer un revenu, on calcule que le revenu de ces trois contrats va être de 41 280 000 000 \$. C'est cela? En dollars constants, cela ne sera que 17 143 000 000 \$, en dollars constants 1988, pour des revenus de 41 000 000 000 \$ qu'on a annoncés. Mais cela, c'est en dollars courants. On finit même par dire qu'en l'an 2020 l'IPC sur la base de 1988 sera de 502, 09. Il me semble que c'est très précis comme chiffre. Je ne sais pas comment on fait pour en arriver à dire que cela peut vraiment être un chiffre qui soit...

M. Guevremont: Si on n'est pas précis...

M. Claveau: En l'an 2020.
(21 h 15)

M. Guevremont: Si on n'est pas précis, M.

Claveau, on va nous reprocher de ne pas être précis. Si on l'est, vous dites qu'on l'est trop. Mais alors, on ne gagne jamais avec cela. Mais regardez, ce qui est rassurant, c'est qu'on a pris les hypothèses que vous avez sur le tableau que vous avez en main, l'indice pour Handy and Whitman et l'indice GNP implicit price deflator; si on regarde l'historique de 1970 à 1985 pour le GNP implicit price deflator, c'est 6, 7 %. Alors, notre chiffre d'inflation est passablement conservateur, vous devez quand même, l'admettre on a pris 5, 2 %. Dans le cas de Handy and Whitman, le taux historique de 1970 à 1985 est de 8, 1 % et on prend 5, 2 %. Moi, j'aimerais bien que cela soit 8, 1 %, mais là on vous donnerait des chiffres qui seraient peut-être le double de ceux qu'on vous a donnés. Alors, tout contrat qui a des indices dedans, qui contient des formules d'indexation... Mais je pense que, si ces indices-là ne fonctionnaient pas comme on les prévoit, il y a bien autre chose aussi qui se passerait, nos coûts diminueraient, en fait, mais on croit qu'on a été conservateurs dans nos évaluations et je prends la feuille que vous avez devant vous, que vous semblez avoir devant vous avec les indices qu'on a utilisés comme référence pour compiler ces prix, alors...

M. Coulombe: Le cadre de référence, ce qu'on vous dit, c'est: Voici nos indices de base et multipliez ces choses-là par le nombre d'années, le nombre de kilowattheures qu'on vend avec les indices qu'on a là, cela va vous donner inmanquablement ces chiffres-là. Là, vous pouvez nous répondre: Je ne crois pas que l'indice Handy and Whitman va être de 5, 2 % d'ici 1995. Vous ne croyez pas cela. Quelqu'un peut dire: Moi, je crois qu'il va être 8 %. L'expérience prouve qu'il était dans les dernières années à 8 %.

M. Guevremont: À 8, 1 %.

M. Coulombe: Bon, on pourrait en discuter très longuement et probablement que personne de ceux qui discuteraient n'aurait raison de toute façon, cela se situerait peut-être entre les deux. Quelqu'un pourrait dire: Bien, écoutez, le taux de change, 1, 30 %, si je ne me trompe pas, c'est le dollar à 0, 78?

Une voix: 0, 77 \$.

M. Coulombe: 0, 77 \$, il est à 0, 79 \$ aujourd'hui. Théoriquement, cela est moins payant, au moment où l'on se parle, s'il se tenait là. C'est mieux qu'il soit à 0, 77 \$ dans ce modèle-là. Par contre, on a une marge de manoeuvre considérable en ce qui concerne l'indice Handy and Whitman et probablement l'indice implicite du produit national brut des États-Unis, je ne sais pas si on est sur une moyenne de 5, 2 %, je n'en sais rien. On devrait être un peu plus bas au moment où on se parle. Donc, cela va varier au

fil des années. L'important est qu'au bout d'un certain nombre d'années on fasse le point et on dise: Bon, dans le tableau que vous avez, en 1997, on est supposé recevoir en dollars courants 1 431 000 000 \$. L'important est de dire que, si on reçoit 1 531 000 000 \$, c'est-à-dire 100 000 000 \$ de plus, c'est parce que l'indice untel ou le dollar aura été modifié de telle façon. Si on reçoit 75 000 000 \$ de moins, vous saurez exactement pourquoi. Je pense que cela est une... Avec ces garanties-là, je pense que tout le monde va savoir exactement où on va, où Hydro va et à quelle place il y a des problèmes. Ce que M. Guevremont pourra vous expliquer, c'est que dans les contrats il y a pas mal de clauses, aussi, où on peut réagir à une situation. Comme, par exemple, dans le cas du Maine si le prix plancher ou le prix plafond joue un peu trop, on peut se retirer du contrat d'une période de sept ans.

Une voix: C'est cela.

M. Coulombe: Eux peuvent se retirer d'une période de sept ans, la période de sept ans étant la période nécessaire de construction. Alors, il y a toutes sortes de clauses dans les contrats qui nous permettent de réagir à une situation et c'est pour cela qu'il y a une apparence d'exactitude pour dire qu'en l'an 2020 on va avoir 342 041 000 \$ de revenus dans ces trois contrats-là. Cela peut fort bien être 360 000 000 \$ comme cela peut être 240 000 000 \$. Mais, au moins, ceux qui examineront cela, si on est encore en vie, pourront dire: Bien, voici pourquoi cela ne s'est pas produit comme cela, on sait exactement pourquoi.

M. Claveau: Ce que vous voulez nous dire dans le fond, c'est que vous nous assurez qu'étant donné tous les paramètres que vous avez mis dans les négociations du contrat, il reste qu'en l'an 2020, à la fin de ces trois contrats-là, on aura encaissé quelque chose de relativement près de 41 280 000 000 \$ en dollars courants.

M. Guevremont: Oui, c'est cela, exactement.

M. Coulombe: Cela peut être 42 000 000 000 \$, cela peut être 40 000 000 000 \$, cela peut être 39 800 000 000 \$, comme cela peut être 44 200 000 000 \$.

M. Claveau: Même si ce n'est pas cela, à la limite, ce sera aux dirigeants de ce temps-là à s'en occuper, il n'y aura plus personne de nous qui sera là.

M. Coulombe: Ouf! Mais, lorsque vous signez des contrats à long terme, je me rappelle m'être fait reprocher amèrement par plusieurs le fait que j'avais dit qu'il y avait des risques à long terme, vous avez la nature exacte du risque

auquel on pensait. Vous ne pouvez pas signer des choses à long terme sans un certain élément de risque. Ce qu'on vous dit, c'est que ces risques-là on les a calculés du mieux possible et voici ce que cela donne exactement. Cela comprend un rendement, comme je vous l'ai dit tantôt, plus élevé que nos marchés québécois.

M. Claveau: Vous savez, nos contribuables dans les comtés ont toujours des anecdotes, ont toujours des références par rapport au passé. Et puis on peut se réjouir, en tant que Québécois, peut-être, d'avoir signé un très bon contrat concernant l'achat de l'électricité de Churchill Falls, mais, éventuellement, les gens de Terre-Neuve qui ont signé ce contrat-là, à la fin des années soixante, étaient aussi très satisfaits du contrat, sauf que les dirigeants d'aujourd'hui sont pris avec.

M. Coulombe: Mais il faut vous dire aussi qu'on apprend à mesure... Une des raisons pour lesquelles on a divisé toute notre stratégie d'exportation en phases, ce n'était pas pour faire semblant d'être raffiné. C'est qu'on était persuadé que la deuxième phase on pouvait, avec cette méthode de travail-là, passer au travers de façon relativement intelligente en termes de prévision.

En d'autres mots, connaissant le type de financement qu'on faisait, connaissant nos coûts, connaissant l'évolution des variables et posant comme hypothèse qu'il y avait une escalade, parce que le drame du contrat de Churchill, pas en ce qui nous concerne, mais en ce qui concerne Terre-Neuve, le drame, c'est qu'il n'y a pas de formule d'escalade dans ce contrat-là, alors, on a appris à partir de là, et on a modifié nos contrats, on s'est efforcé de ne pas commettre d'erreurs. Lorsqu'on va aller... On va apprendre avec cela encore, on va préciser. Je pense qu'on contrôle les principales variables de ces contrats-là.

C'est pour cela que, pour la troisième phase dont je vous parlais tantôt, on réfléchit, on réfléchissait l'an passé, on continue à réfléchir; puis on va y mettre le temps nécessaire pour s'assurer que la troisième phase, qui est un peu plus complexe que celle-là, puisse nous donner les mêmes balises de rendement.

M. Claveau: Mais là-dessus, justement, puisqu'on parle souvent de rendement, de quelle façon est finalement calculé le taux de rendement sur un contrat de ce genre-là?

M. Coulombe: Bien, le taux de rendement est calculé de manière classique. Nous connaissons... D'abord, ce sont des coûts de devancement. Vous savez que, pour les centrales, la construction a un coût total; nous imputons à ces contrats-là le coût du devancement.

Donc, nous connaissons nos coûts. Nous connaissons le coût du capital dont il faut se

servir pour financer ces projets. À partir de là, c'est la méthode classique de rendement, à partir des coûts et des revenus, qui se met en place. Mais les deux concepts de base, ce sont les coûts de devancement et le coût de notre capital; et, après cela, c'est la méthode normale.

M. Claveau: D'accord. Une dernière question, peut-être, avant de passer la parole à un de mes collègues là-dessus. On parle toujours - et on va continuer à en parler, j'ai bien l'impression, au cours des prochaines années - d'une deuxième phase qui se situe autour de 3500 à 4500 mégawatts de marché d'exportation. Qu'en est-il finalement de l'ensemble du gros projet de 12 000 mégawatts, de la possibilité de 30 000 mégawatts, etc. ? Vous allez peut-être me dire qu'on l'a relégué à la troisième phase, mais, actuellement, si je comprends bien, on n'en parle plus du tout. On parle de 4500 mégawatts de puissance et énergie garantis pour les prochaines années.

M. Coulombe: Non, je pense que tantôt quand je vous ai expliqué la différence entre la deuxième et la troisième phase... Dans la deuxième phase, nous sommes très explicites: 3500, 4000, 4500, bon!

Dans la troisième phase - je vous ai dit tantôt qu'on travaillait fermement à cette phase-là - je vous ai dit que les contours n'étaient pas précis - certains soutiennent que cela peut aller jusqu'à 5000 ou 6000 mégawatts de plus. D'autres disent que cela va se limiter à 2000 ou 3000. Je pense que les opinions se valent dans ce domaine-là. Il y en a qui disent: les plans de développement des compagnies américaines sous-estiment la demande et on va en avoir besoin de plus. Nous, on dit: Peut-être que c'est vrai. Mais, lorsqu'on fait notre planification, on se fie sur les documents publics de ces compagnies-là et on regarde leurs chiffres publics tout en admettant que, dans certains cas, ces gens sous-estiment leur demande, tout simplement parce qu'ils ne veulent pas construire, parce qu'ils sont coincés en termes de régulation et de tarification et qu'ils ne sont pas intéressés à faire des dépenses d'immobilisations. Donc, cela se peut qu'ils soient coincés par leur demande et qu'il y ait une demande plus forte qui se dégage.

Actuellement, nous, on dit: Dans les plans de développement de nos clients... Et vous pouvez regarder le dernier plan paru, qui est le plan d'Hydro-Ontario, qui est officiel et qui a été déposé à l'Assemblée législative de l'Ontario. Ces gens définissent très clairement leurs besoins; ils disent: Oui, on en a besoin, mais voici nos coûts, et ainsi de suite.

La troisième phase existe, le marché existe. Est-ce que c'est 2000, 4000, 6000 de plus que les 3500? Moi, personnellement, je ne me risquerais pas à dire un chiffre précis. Mais chose certaine, le marché est là. Il va se préciser au fur et à mesure que les clients vont ouvrir leur jeu aussi,

parce qu'il n'y a pas que nous qui comptons là-dedans. On vous a montré ce matin, en fait, le plan de développement de ce que c'était à la Nouvelle-Angleterre où l'ensemble des marchés avaient besoin de 18 000 mégawatts, mais disaient: On va en prendre 6000 en conservation, 6000 en cogénération et ainsi de suite. Il y en a qui soutiennent qu'ils se font des illusions sur la cogénération, qu'ils n'auront jamais ce nombre de mégawatts dans la cogénération. Peut-être que c'est vrai. Peut-être que c'est vrai, mais on le saura dans un, deux ou trois ans. C'est comme cela qu'on considère la troisième phase. Je ne pense pas que cela se pose en termes de dire: Il n'y a pas de marché, c'est fini; ou: Il y a un marché de 30 000. Je pense que, comme d'habitude, cela va se situer entre les deux et que cela va se dégager graduellement au fil des deux, trois ou quatre prochaines années.

M. Claveau: Merci.

Le Président (M. Charbonneau): Alors, M. le ministre, c'est à votre tour.

Taux de rendement sur les contrats d'exportation

M. Ciaccia: M. le Président, je voudrais revenir un peu sur les taux de rendement sur les contrats d'exportation. Vous avez mentionné que vous cherchiez ou aviez évalué à 13, 5 % le taux de rendement sur le capital investi. Maintenant, pour préciser seulement, ces 13, 5 % sont par année?

M. Coulombe: Oui. C'est-à-dire que c'est l'ensemble du contrat.

M. Ciaccia: La raison pour laquelle je vous mentionne cela est qu'il y a eu une manchette cette semaine dans un quotidien disant que le profit ou le rendement sur les devancements de 7 500 000 000 \$ pour 30 ans serait de 1 000 000 000 \$. Ils ont pris les 13, 5 % sur l'ensemble des coûts. Ils ont dit: C'est 1 000 000 000 \$ et cela arrive à 30 000 000 \$ par année. Je ne voulais que préciser que ce n'est pas la façon que vous calculez le rendement.

M. Coulombe: C'est exact.

M. Ciaccia: Vous avez mentionné un autre chiffre tantôt: 20 % sur le capital investi.

M. Coulombe: Sur l'équité.

M. Ciaccia: L'équité d'Hydro-Québec.

M. Coulombe: La partie emprunt et la partie équité, dans le capital total.

M. Ciaccia: Alors, par exemple, seulement

pour essayer de vulgariser cela pour qu'on puisse comprendre les principes, si demain vous dépensez 17 500 000 000 \$ et que vous investissiez 25 %, mettons en chiffres ronds 2 500 000 000 \$, cela veut dire que le rendement à Hydro-Québec sur les 2 500 000 000 \$ serait de 20 % par année.

M. Coulombe: C'est exact, si c'était effectivement 2 500 000 000 \$.

M. Ciaccia: Oui, oui, c'était cela.

M. Coulombe: C'est cela.

M. Ciaccia: Ce serait 20 % par année.

M. Coulombe: C'est exact.

M. Ciaccia: Ce serait 500 000 000 \$ par année, en chiffres ronds.

M. Coulombe: Bien, c'est-à-dire que non, je ne veux pas dire par année. Sur le projet global, c'est-à-dire que, si cela nous a coûté, pour prendre votre exemple, 2 500 000 000 \$, on va faire 400 000 000 \$ ou 500 000 000 \$ pour ces 2 500 000 000 \$, ce qui comprend la totalité du projet. On ne fera pas cela par année.

M. Ciaccia: Non.

M. Coulombe: Cela va être sur l'équité nécessaire pour réaliser ce projet-là.

M. Ciaccia: Oui, mais vous n'allez pas investir 2 500 000 000 \$ la première année?

M. Coulombe: Non.

M. Ciaccia: Cela, c'est clair.

M. Coulombe: C'est exact.

M. Ciaccia: Sur les sommes que vous investissez, vous allez avoir 20 % par année?

M. Coulombe: Oui. Divisez cela pendant cinq ou six ans. D'accord.

M. Ciaccia: Pendant la durée, exactement.

M. Coulombe: Théoriquement, c'est cela.

M. Ciaccia: Oui. C'est un rendement par année; alors, ce ne sont pas les chiffres...

M. Coulombe: Si vous mettez les investissements étalés sur quatre ou cinq ans, théoriquement vous avez raison de dire cela puisque si c'est le total, si on le divise en quatre ans, cela va rester aussi vrai.

M. Ciaccia: Mais si c'est un contrat de 20

ans, vos 20 % vont...

M. Coulombe: Ce ne sera pas à chaque année.

M. Ciaccia: Mais cela va être sur les montants que vous avez investis?

M. Coulombe: C'est cela. C'est cela. On a investi des...

M. Ciaccia: Alors, les montants que vous allez investir, pour combien d'années les calculez-vous?

M. Léveillé (Jean-Pierre): Sauf que cela va être sur la part de l'équité seulement. Alors, lorsque l'investissement total est de 2 500 000 000 \$ et que 25 % sont financés par des fonds propres, cela fera environ 600 000 000 \$.

M. Ciaccia: Non, non. J'utilisais l'autre chiffre de 7 500 000 000 \$, 2 500 000 000 \$ d'investissement.

M. Léveillé: Alors, il y en a 25 % qui seraient financés par l'équité?
(21 h 30)

M. Ciaccia: Oui.

M. Léveillé: À ce moment-là, le rendement de 20 % sur le fonds propre serait calculé sur le coût de devancement, supposant que le coût de devancement est de 7 500 000 000 \$.

M. Coulombe: Je pense que l'exemple que vous donnez avec les 7 500 000 000 \$ est le coût total des trois projets.

M. Ciaccia: Oui.

M. Coulombe: Dans les contrats qu'on signe, c'est seulement une partie de ces 7 500 000 000 \$ qui est affectée au contrat.

M. Ciaccia: Oui.

M. Coulombe: Comprenez-vous? C'est le devancement de trois ans qui est affecté à nos contrats d'exportation, le reste...

M. Ciaccia: Et comment...

M. Coulombe:... étant pour la demande interne du Québec.

M. Ciaccia:... calculez-vous? Parce que le contrat continue pour 20 ans.

M. Coulombe: Mais les investissements aussi continuent pendant les 20 ans...

M. Ciaccia: Oui.

M. Coulombe:... parce qu'il faut devancer LG 1 de trois ans, il faut devancer Grande-Baleine et les autres d'un an ou deux ans. C'est la totalité de ces coûts qui nécessite un capital total de X milliards de dollars.

M. Ciaccia: Les 20 % de rendement sont calculés...

M. Coulombe: Et, là-dessus, il y en a 20 % qui sont calculés...

M. Ciaccia:... sur ces montants.

M. Coulombe:... sur la totalité des investissements.

M. Ciaccia: Oui.

M. Coulombe: On investit continuellement parce que la demande interne augmente, ils ont besoin de travaux. La partie devancement, parce qu'on va plus vite, cette partie est imputée au marché externe, c'est-à-dire aux contrats qu'on signe.

M. Ciaccia: Oui.

M. Coulombe: Non seulement cela, mais on vous a parlé tantôt d'un montant de 600 000 000 \$ pour les réseaux de transport, une partie du devancement de ces 600 000 000 \$ est affectée aux contrats d'exportation.

M. Ciaccia: Mais calculée dans les 7 500 000 000 \$.

M. Coulombe: On a mis, je ne sais pas, 50 000 000 \$ dans le contrat du Maine, 40 000 000 \$ dans le contrat du Vermont et je ne sais pas combien dans...

M. Ciaccia: Et le rendement est calculé aussi sur ce montant.

M. Coulombe: Cela fait partie des investissements totaux qui sont financés, une partie équité, une partie emprunt.

M. Guevremont: On a déjà 44 %, pour être précis, des 600 000 000 \$ qui sont imputés aux contrats qui sont signés; 44 % des 600 000 000 \$ sont imputés aux contrats, même si, comme vous l'a expliqué M. Mercier, ces investissements auraient dû être faits pour le Québec; ils sont devancés à cause de l'exportation, mais il fallait les faire quand même éventuellement pour le Québec.

M. Ciaccia: Alors, la partie que vous imputez aux contrats, vous calculez votre rendement sur cette partie...

M. Coulombe: Exactement.

M. Ciaccia:... sur les montants que vous avez investis.

M. Coulombe: Exactement. Donc, 44 % de 600 000 000 \$, cela donne...

Une voix: 250 000 000 \$.

M. Coulombe: 250 000 000 \$ ou 260 000 000 \$. On le finance à 75 % de dette, 25 % d'équité et 25 % de 250 000 000 \$, cela s'ajoute, c'est 25 000 000 \$.

M. Ciaccia: Je pense que vous avez...

M. Coulombe: Il faut un rendement de 4 000 000 \$ de profit sur les 25 000 000 \$ qui sont investis.

M. Ciaccia: Je pense que mon collègue, le député d'Ungava, a déjà posé la question sur les 3500 à 4500 mégawatts. Je voudrais poursuivre un peu, essayer... Vous avez donné un tour d'horizon sur la totalité des exportations possibles. Si je comprends bien, l'objectif des exportations pourrait passer de 3500 à 4500, d'après votre plan de développement si les conditions sont favorables; cet objectif de 4500, est-ce que cela constitue votre scénario fort dans l'optique du besoin américain à combler à 7600? Si vous prenez les chiffres officiels de 7600, votre scénario serait que vous pourriez exporter 4500 mégawatts.

M. Guevremont: M. le ministre, les 4500, comme je l'ai mentionné, ce chiffre n'est pas absolu...

M. Ciaccia: Oui.

M. Guevremont:... parce que cela va dépendre. C'est surtout la mécanique qu'on pense qu'on va atteindre avec cela. Si vous regardez aux pages 55 et 56 du plan, vous allez voir, en termes de potentiel... Le potentiel, c'est un des éléments qui vont jouer dans cela. Le potentiel, on voit qu'en 1988-1990 les plans des réseaux voisins, le total pour New York et la Nouvelle-Angleterre, le Nouveau-Brunswick et l'Ontario, cela donne un potentiel d'à peu près 7600 mégawatts. Maintenant, si leur demande était de un demi de 1 % plus élevée, eh bien! vous aboutiriez avec un potentiel de l'ordre de 14 000 mégawatts en l'an 2001, je pense, quelque chose comme cela. En l'an 2001, on aura un potentiel de 14 000 mégawatts. Maintenant, au moment où nous arriverons avec des prix - il faut quand même toujours protéger l'intérêt des Québécois et d'Hydro-Québec - au moment où les prix, à cause de nos coûts deviendront trop hauts, c'est là que va se produire l'arrêt, c'est-à-dire que l'arrêt, on ne peut pas le dire avant. Ce n'est pas le manque de volonté de l'acheteur, ni le manque de volonté du vendeur, le point d'arrêt,

cela va être quand ils ne pourront plus nous donner un prix qui va nous donner un rendement de 13 1/2 % sur le capital investi et un rendement sur l'avoir propre de l'ordre de 20 %. Quand on ne pourra plus satisfaire à ces critères, M. Coulombe a dit précédemment que, à ce moment-là, en ce qui nous concerne, le conseil d'administration devrait dire: Non, allez refaire vos devoirs.

M. Coulombe: Actuellement, oui. Ce qui va se passer dans dix ans...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Non, mais pour revenir au potentiel d'exportation, c'est basé sur les 7600. Par exemple, comme M. Coulombe l'a mentionné, ce sont les chiffres officiels des "utilities" qui sous-estiment souvent pour ne pas construire ou pour ne pas être dans l'obligation de faire des investissements additionnels. La New England Governors Conference avait estimé à 10 000 mégawatts... C'est strictement pour les besoins de la Nouvelle-Angleterre. Cela excluait naturellement Seabrook. En plus, il y a eu le contrat de NYPA avec New York parce que, officiellement, New York n'en avait pas besoin. Si vous vous souvenez, M. Guevremont, les discussions qu'on avait eues, c'est que vous nous disiez que New York n'avait pas besoin de puissance et d'énergie, mais ces gens ont quand même signé un contrat de 1000 mégawatts.

M. Coulombe: Cela a réalisé l'hypothèse qu'on avait souvent dite que New York, effectivement, dans les derniers documents, n'avait pas besoin de cette puissance cette année-là, mais cela leur a donné un petit électrochoc de voir les deux contrats qui venaient d'être signés et ils savaient fort bien qu'à un moment donné nos coûts augmentent. M. Guevremont vient de le dire, les prochains contrats devraient être normalement, sauf circonstances exceptionnelles, à un prix un peu plus élevé que celui qui a été signé au début, parce que nos coûts augmentent en fonction des coûts... Cela réalisait, en fait, une des hypothèses qui étaient conclues dans le plan et dans toutes les discussions et je pense qu'à New York, on s'est rendu compte qu'il y avait intérêt à y aller et au plus tôt. Les deux premiers contrats ont déclenché la volonté de New York même d'en avoir un an ou deux avant même que ce soit évident qu'elle en a besoin.

M. Ciaccia: Oui, pour 1995. Mais, à la lumière de ces considérations, du fait que même les gouverneurs de la Nouvelle-Angleterre, d'après leurs études, auront besoin de 10 000, à New York, le fait qu'on n'en avait pas besoin était basé sur un scénario très faible de croissance. Vous avez avancé certaines hypothèses, mais est-ce qu'Hydro-Québec a effectué des analyses de sensibilité de ce déficit?

M. Guevremont: On a mentionné justement qu'un demi de 1 % de plus de croissance, ça nous fait passer de 7600 mégawatts, M. Ciaccia, à 14 000. De plus, j'aimerais toucher la question de la conférence des gouverneurs. Cet organisme respectable n'est quand même pas l'acheteur. Il y a 80 compagnies en Nouvelle-Angleterre et les entreprises qui négocient des contrats avec nous, ce sont ces entreprises et elles publient ce qu'elles croient être leur demande. Alors, c'est très difficile de dire: Messieurs, vous voulez négocier avec moi. Négociez donc sur la base de ce qu'ont dit vos gouverneurs, au lieu de ce que vous pensez. Vous voyez le contexte.

M. Ciaccia: Je comprends.

M. Guevremont: L'acheteur dit: J'ai devant moi les prévisions, les dernières, les plus récentes, lesquelles on a rapportées dans notre plan de développement, mais si on regarde New York, il y a un taux de croissance de prévu de 87, 2002 à un 1, 5 %, tandis que la Nouvelle-Angleterre, pour ses plans de développement officiels qui ont été publiés en avril de l'an prochain... D'ici à quelques semaines, à la fin d'avril, on aura un nouveau plan de prévision pour ces réseaux, mais pour le moment, les gens avec qui on travaille se basent sur leurs prévisions. On construit selon ce sur quoi on s'entend sur la prévision des besoins québécois et d'exportation; eux achètent selon leurs prévisions, pas celles qu'on pourrait faire.

J'aimerais retoucher le cas de New York. Ils ont beaucoup de centrales d'un certain âge qui auront peut-être besoin de réfections majeures. Ce qui a pu affecter New York, c'est qu'ils ont pu décider... Certaines de ces centrales, au lieu d'étendre leur vie... On ne sait pas en détail toutes les difficultés qu'ils ont avec chacune de ces centrales thermiques dont plusieurs arrivent à la fin de leur vie de 35 ans ou environ. Or, ils peuvent très bien dire dans leurs calculs internes, ils ne sont pas obligés de nous montrer tous leurs calculs, ils peuvent bien décider: Voici, cette centrale, on va la considérer comme n'étant plus valable, puis ils en prennent deux ou trois de même, et les 1000 mégawatts qu'ils négocient avec nous viennent de disparaître. C'est aussi simple que cela. On regarde dans d'autres plans, ils étendent la vie des centrales de cinq ans et la demande disparaît et réapparaît quand ils décident d'en annuler une. Comme on pourrait élargir le scénario et dire que pour le moment, dans leur plan de développement, ils ont la centrale Seabrook et la centrale Shoreham comme constituant des choses qu'ils prétendent qui seront en service. Alors, vous avez là 1700 ou 1800 mégawatts environ - c'est de cet ordre-là - dont beaucoup de gens nous disent qu'ils ne seront jamais mis en service. Moi, je n'en sais rien, dans le fond, et l'acheteur, dans le moment, croit qu'ils seront mis en service. Alors, cela pourrait déjà varier de 1800 si ces centrales ne

sont pas mises en service.

Mais l'acheteur, à New York, malgré cela, peut-être que lui sait qu'il ne la mettra pas en service et il y croit maintenant et ne la met pas dans son plan de développement pour des raisons qu'on... Cela pourrait être la raison, vous savez, dans le cas de New York. Si la centrale Shoreham n'est pas mise en service, eh bien! les 1000 mégawatts que ces gens négocient d'Hydro, ils en ont besoin plus tôt qu'ils n'en auraient besoin... Et, dans leur plan, ils montrent la centrale Shoreham comme étant en service.

M. Ciaccia: Il y avait aussi l'aspect que les "utilities" ce n'était pas dans leur intérêt de prévoir plus de demandes, qu'elles devraient être plutôt conservatrices dans leurs prévisions de demandes parce que cela impliquerait certaines décisions, et même les gouverneurs qui ont répondu aux "utilities", de dire: D'après vos prévisions, cela veut dire que, dans six des douze prochaines années, nos États vont être dans un état de récession. C'est vrai que ce sont les "utilities" qui font les achats mais, dans la réalité des choses, si leurs prévisions s'avèrent exactes, cela veut dire que, pendant une année sur deux, les États de la Nouvelle-Angleterre seront dans un état de récession, ce qui n'a pas été le cas des cinq dernières années et ne semble pas être le cas maintenant.

Impact des exportations sur la facture d'électricité

Dans votre plan de développement, vous mentionnez, à la page 57, que le développement des marchés externes doit assurer une marge de rentabilité correspondante à ce qu'exigeraient les actionnaires du secteur privé, compte tenu des coûts et des risques associés à un tel développement. On vient un peu d'expliquer les taux de rendement et ce que cela représente, et la façon de calculer mais, pour les consommateurs québécois, quel sera l'impact des exportations sur leur facture d'électricité? Je pense que vous avez déjà touché à ce point-là, mais peut-être que vous pourriez expliciter un peu plus.

M. Coulombe: Notre position est qu'il faut distinguer entre deux phases. D'aujourd'hui jusqu'en 1994 ou 1995, c'est-à-dire lors de la mise en service des équipements dont on a parlé depuis quelque temps... Durant cette période, notre conviction est que les tarifs des consommateurs québécois ne seront pas affectés par les travaux mis en place pour la réalisation de ces centrales. Les coûts supplémentaires seront absorbés à même la marge de manoeuvre d'Hydro et, principalement, à partir de la marge de manoeuvre des dividendes payés à l'actionnaire. Donc, ce ne sont pas les tarifs du consommateur qui vont absorber ces coûts-là.

À partir de 1995, c'est-à-dire à partir du moment où les mises en service se font, à la

phase 2, les revenus rentrent en même temps; les revenus des contrats américains entrent. Si les hypothèses qu'on a vues tantôt se réalisent, on a donc notre marge de manoeuvre nécessaire pour qu'à moyen terme, au-delà de 1995, cela puisse diminuer la pression à la hausse sur les tarifs du Québec. Ne me demandez pas de combien, de un, deux ou trois pour cent, je n'en sais rien. Mais, fatalement, cela ne pourra pas faire autrement que d'enlever la pression sur la hausse des tarifs, tout simplement parce que ce sont des contrats qui ont une rentabilité plus élevée que ceux des marchés internes au Québec.

Donc - et il y a une hypothèse de base quand même - il faut que l'actionnaire accepte - actionnaire dans son sens le plus large - qu'Hydro-Québec est une corporation qui utilise un capital sur lequel il faut un rendement, un rendement compatible avec le risque qui est pris, qui n'est pas très élevé, on l'a vu ce matin, que même si 40 % de nos ventes sont sujettes à de la concurrence au sens réel, il y en a 60 % qui sont un peu plus captives.

(21 h 45)
Donc, le risque est limité au point de vue des marchés internes du Québec. Cela n'empêche pas qu'il faut un rendement sur le capital investi, sur l'équité qui est accumulée au nom des Québécois dans cette compagnie; il faut un rendement au moins supérieur à celui de la même somme d'argent investie en obligations du Québec. Sans cela, il n'y a plus rien qui a de sens en termes d'utilisation de capital. Si on admet ce principe - je ne dis pas que c'est tout le monde qui l'admet - nous disons que le raisonnement que je viens de décrire va s'exécuter de façon intégrale et il n'y aura pas d'impact sur les tarifs.

Maintenant, si quelqu'un nous dit: Hydro n'a pas besoin de rendement sur l'équité, cela devrait être zéro. Là, il y a quelqu'un quelque part qui va payer pour. C'est bien évident, parce qu'il y a des investissements de plus. Si Hydro-Québec n'a pas une garantie normale d'un rendement normal pour le risque normal qu'elle prend, et que c'est de l'argent des Québécois qui est investi là-dedans en termes d'équité, s'il n'y a pas un rendement normal là-dessus, il n'y a plus aucun raisonnement économique qui tient. On tombe dans un autre univers, on tombe dans une autre façon de procéder, qui n'est pas celle qui est sous-jacente au plan de développement. Si on accepte cette hypothèse, aucun impact sur les tarifs d'ici à 1995. Après 1995, l'influence qu'il peut y avoir va être une pression pour empêcher une hausse trop rapide et même, espérons-le, plus explicite. Et la marge de manoeuvre qui est nécessaire pour réaliser cela est inscrite dans le rendement normal d'Hydro-Québec. S'il faut une marge supplémentaire, ce sont les dividendes du gouvernement qui vont être réduits.

M. Ciaccia: Est-ce qu'il y a quelqu'un qui

vous dit qu'Hydro ne devrait pas avoir de rendement sur son équité?

M. Coulombe: Je n'ai jamais entendu personne le dire explicitement. Donc, cela veut dire qu'il y a unanimité. Si l'unanimité se fait là-dessus, il n'y a plus aucun problème pour la discussion tarifaire de demain matin, de demain après-midi.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Il s'agit du taux de rendement.

M. Coulombe: C'est cela.

M. Ciaccia: Il s'agit du taux de rendement.

M. Coulombe: Taux de rendement qui, je l'admets d'avance, peut être réalisé en trois ans, en quatre ans, ou en deux ans et demi, et là est toute la discussion probablement fondamentale autour de la reconstitution de la marge de manoeuvre. Celle que nous proposons est rapide, pour une fois on n'est pas trop conservateur. On veut aller vite, mais cela peut prendre un plus de temps, un peu moins de temps, cela dépend du rythme de tolérance d'un peu tout le monde.

Levée de la limite de capacité des interconnexions

M. Ciaccia: Une dernière question, je ne sais pas si cela vous a été posé. Je ne le crois pas. L'an dernier, Hydro-Québec prévoyait lever la limite de la capacité des interconnexions de 2200 mégawatts avec les réseaux voisins en augmentant les critères de fiabilité de son réseau de transport en investissant les 600 000 000 \$.

M. Coulombe: Peut-être, si vous voulez... Je dois comprendre que cela se termine vers 10 heures...

M. Ciaccia: Oui.

M. Coulombe: Je pourrais demander à M. Mercier, s'il n'est pas parti, de nous faire un bref résumé d'où nous en sommes rendus. Vous savez que cela fait partie de la fiabilité de notre réseau avec celui des Américains. C'est là qu'est tout le problème. M. Mercier, d'ailleurs, a été nommé - je tiens à le féliciter devant vous - dernièrement. C'est un honneur pour un Québécois, c'est le premier Québécois qui atteint cette fonction. Il a été nommé président du sous-comité... Expliquez donc clairement.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: C'est une bonne nomination.

M. Coulombe: Une excellente. Alors, précisez ton nouveau titre et résumez donc le dossier.

M. Mercier: J'ai été nommé dernièrement le "chairman" du comité de conception. En fait, on a parié tout à l'heure du NPCC. Le NPCC est un "council" de fiabilité aux États-Unis. Il sert à déterminer si oui ou non on satisfait aux critères de fiabilité aux États-Unis. L'ensemble du NPCC a été formé à partir de la panne de 1965. Je ne sais pas si vous vous rappelez le "baby boom" où New York a été dans un blackout général.

M. Ciaccia: Félicitations! Pas pour le "baby boom", mais pour votre nomination.

M. Mercier: Effectivement, je pense que c'est important de rappeler... M. Boivin a fait tout à l'heure un très bon résumé de la situation, en termes de fiabilité du réseau. Le réseau du Québec est différent du réseau américain. Si on veut interconnecter ces réseaux, il faut se conformer à leurs critères de performance comme tels.

Un des critères de performance à la base est que le réseau Hydro-Québec étant totalement différent à cause de sa nature - il est hydro-électrique - il utilise de très longues lignes alors que le réseau américain est surtout un réseau thermique, qui lui est extrêmement maillé. Pour être capable de faire l'interconnexion sans avoir d'impacts majeurs sur l'ensemble de la fiabilité, il faut être capable de modifier les critères de conception. Pour faire cela, ce sont 600 000 000 \$ qu'il faudrait investir sur l'ensemble du réseau du Québec et modifier la conception même de l'ensemble du réseau hydro-québécois.

M. Boivin a aussi illustré tout à l'heure qu'au-delà de la performance du réseau de distribution, il y a aussi la performance du réseau de transport qui s'est drôlement amélioré ces dernières années, mais pas encore suffisamment pour convaincre les Américains de s'interconnecter avec l'ensemble du réseau québécois. Avant d'investir l'ensemble des 600 000 000 \$, Hydro-Québec a voulu s'assurer que si on fait ces investissements, si on fait les modifications, cela va être accepté par l'ensemble des réseaux américains, en particulier du NPCSA. Peut-être que ma nomination comme "chairman" d'un des comités de conception, en termes de fiabilité... Il y a un comité d'exploitation et un comité de conception. On peut comprendre très bien que, si on veut tenir compte de tous les aspects de la fiabilité, il faut tenir compte de l'aspect de la conception et de l'aspect de l'exploitation. Je suis responsable maintenant du comité qui s'occupe de la conception. On se retrouve un petit peu en conflit d'intérêts, si vous voulez, jusqu'à un certain point. C'est mon comité qui va accepter les critères d'Hydro-Québec. Je pense que c'est de très bonne guerre.

M. Coulombe: La limite de 2200 n'est pas levée encore. Quand prévois-tu qu'il va y avoir une entente avec les États-Unis là-dessus?

M. Mercier: Je pense qu'on marche très bien cette année pour faire accepter le nouveau critère de conception d'Hydro-Québec. On pense qu'à l'automne 1988, si on veut être un peu optimiste, ou plus pessimiste, vers la fin de l'année 1988, on devrait faire accepter les nouveaux critères de conception d'Hydro-Québec. La limite de 2200 mégawatts devrait être levée à ce moment.

M. Ciaccia: Les montants de 100 000 000 \$ seront échelonnés. Ces investissements seront faits...

M. Coulombe: Quatre à cinq ans.

M. Ciaccia: De quatre à cinq ans.

M. Mercier: On voudrait une mise en service pour 1992.

M. Ciaccia: Cela veut dire que des travaux pour 600 000 000 \$ commencent...

M. Coulombe: C'est cela. Ils commencent aussitôt que les équipements sont...

M. Ciaccia: Aussitôt que...

M. Mercier: L'avant-projet va être complété au cours de 1989.

M. Ciaccia: Aussitôt que vous aurez autorisé, que vous aurez donné votre opinion que c'est acceptable pour les Américains, Hydro-Québec va pouvoir commencer ses travaux.

M. Mercier: Je voudrais qu'on comprenne bien que le "chairman" n'autorise pas comme tel, c'est le comité qui autorise.

M. Coulombe: Maintenant, on n'est pas prêt à vous déposer beaucoup d'argent pour la date où cela va être fini, par exemple, dans ces investissements.

M. Ciaccia: Merci.

Le Président (M. Théorêt): Je vais maintenant donner la parole au député de Bertrand, en lui rappelant que, malheureusement pour lui, et pour nous peut-être, il reste cinq minutes.

M. Parent (Bertrand): Trois ou quatre questions sur les interconnexions avec les réseaux voisins. M. le Président, actuellement la capacité simultanée des interconnexions est quelque part autour de 5375 mégawatts. On voit que l'addition, pour 1990 et 1992, va monter ce 5375 à 7500. Il est dit dans votre présentation que le niveau des exportations ne peut pas atteindre la capacité maximale. Jusqu'à quel pourcentage dans les interconnexions, pourrait-on aller du 7500 en 1992?

M. Guevremont: Si vous allez au 7500, on mentionne une capacité totale simultanée. Si vous regardez cette colonne, vous allez remarquer où il est indiqué à la page 51 du plan de développement, le 6600 simultané veut dire qu'on ne peut pas alimenter une partie de New York en même temps que l'Ontario. Cela veut dire que la centrale de Beauharnois vient jouer là-dedans, si vous voulez passer par-dessus les détails. Mais c'est là qu'est cette différence.

Alors, 6600. Évidemment, il n'est sûrement pas pratique de charger à pleine capacité les lignes de transport. Ce n'est pas comme cela que cela fonctionne. Il y en a dans cela comme l'Ontario; il y a, je crois, 13 interconnexions avec l'Hydro-Ontario, dont certaines sont petites. Certaines sont conditionnées à ce qu'ils ont besoin. Par exemple aussi, avec le Nouveau-Brunswick, on a 350 mégawatts de ce qu'on appelle des charges radiales, c'est-à-dire qu'ils ont isolé, à cause du problème du 2220 et d'autres problèmes semblables. Ils ont isolé une partie de leur charge et c'est synchronisé avec le réseau d'Hydro-Québec. Or, les fluctuations varient selon la charge dans cette poche. Ce ne sera jamais 350 exactement parce qu'on ne pourrait pas le laisser connecter à nous. Ce sont des problèmes d'ordre technique.

En fait, quel pourcentage? Je ne sais pas si on peut mettre un pourcentage là-dessus. Cela varie beaucoup. Ce que je viens de vous donner, des 1050 mégawatts que nous avons avec le Nouveau-Brunswick, 350 sont dus à cela. Il y a l'entretien, il y a des tas de choses qui affectent dans cela, mais je ne sais pas comment on pourrait vous donner un pourcentage.

M. Mercier: Je pense peut-être que la difficulté de fournir continuellement avec les différentes interconnexions vient beaucoup plus des problèmes d'entretien et d'exploitation de l'ensemble du réseau. Il faut se rappeler aussi que les seuls problèmes qu'on a pour l'alimentation autres que le problème de 2200 mégawatts viennent des problèmes de pointe où à ce moment-là on ne peut pas alimenter tout l'ensemble de ces interconnexions-là. Mais pour les contrats garantis finalement, il faut absolument alimenter à partir des interconnexions qui sont présentes.

M. Parent (Bertrand): Le but de ma question, c'est que face au tableau justement de la page 51, c'est que je comprends difficilement, je comprends mal. On augmente finalement la capacité totale simultanée de quelque 2000 mégawatts entre maintenant 1988 et 1992, d'accord? On l'augmente de quelque 2000 mégawatts. Vous dites aussi dans une note au bas de la page que les équipements communs permettant la livraison d'énergie à l'Ontario et à l'État de New York limitent la capacité d'exportation simultanée. On s'aperçoit qu'en 1988 avec les 5300 mégawatts sur les possibilités d'intercon-

nexions, on a une capacité simultanée de 3300 mégawatts. Et même si on augmente de 2000 mégawatts, la capacité simultanée vers l'Ontario et l'État de New York, la compatibilité Ontario-État de New York diminue en termes de chiffres absolus. Au lieu de 3300 mégawatts, on va pouvoir avoir une capacité simultanée seulement de 3200 mégawatts. Alors, c'est dans le tableau... Même s'il y a 2000 mégawatts possibles de plus sur la ligne d'interconnexions, ce que j'essaie de comprendre, c'est que lorsqu'on va vers les équipements simultanés, c'est-à-dire Ontario et État de New York, on diminue. Alors, ce sont les chiffres du dernier tableau à la page 51.

M. Léveillé: Alors, le paradoxe est le suivant. Les augmentations des capacités d'interconnexion ne se font pas vers New York ni vers l'Ontario, d'une part. En principe, cela devrait laisser inchangée notre capacité simultanée vers l'Ontario et l'État de New York. Cependant, il y a une prévision à moyen terme en ce sens que l'hydraulicité sur le fleuve Saint-Laurent devrait être plus faible. Depuis quelques années, elle était extrêmement élevée; alors, il est possible de faire des projections sur quelques années. Les grands spécialistes de ce domaine-là prévoient que cette capacité devrait être légèrement diminuée à cause de ce facteur-là. Il y a l'autre facteur, évidemment: puisque les augmentations des capacités d'interconnexions sont vers NEPOOL, cela laisse inchangée la capacité simultanée vers l'État de New York et la province de l'Ontario.

M. Parent (Bertrand): Une dernière question, M. le Président, étant donné l'heure: Qu'arrivera-t-il avec les prochaines négociations avec l'Ontario? Vous avez des négociations en marche actuellement et face aux capacités, par exemple, concernant les interconnexions actuelles, comment se fera le partage de l'utilisation des interconnexions État de New York et Ontario?

M. Coulombe: Cela dépend des scénarios qui vont être retenus. On est actuellement à développer, depuis deux ans, en fait, des scénarios différents. C'est extrêmement difficile avec l'Ontario parce que les gens là-bas ont une décision fondamentale à prendre: Est-ce qu'ils vont continuer le nucléaire ou non? C'est une décision qui ne nous regarde pas directement, mais qui a des conséquences énormes pour nous. Cette décision n'est pas prise en Ontario. Évidemment, tous les scénarios sont influencés par cette décision.

Les interconnexions actuelles peuvent servir dans un contrat de 400, 500, 600 ou 700 mégawatts. Si c'est un contrat plus élevé, il faudra une autre interconnexion. Tous ces scénarios sont étudiés et, c'est un peu ce que je disais tantôt, les coûts sont associés aux scénarios. Mais tout cela reste un peu, je ne dirais pas

académique, mais en suspens tant que la décision du gouvernement de l'Ontario et/ou d'Hydro-Ontario concernant le nucléaire ne sera pas prise.

Dans leur cheminement critique, il y a un comité de l'Assemblée législative qui siège là-dessus. D'après ce qu'on sait dans les documents publics à la fin de l'année, ces gens font leur rapport au gouvernement. Le gouvernement étudie cela au début de 1989 et est supposé rendre une décision sur l'orientation nucléaire. Parmi tous ces scénarios qui sont élaborés, il y en aura un qui va devenir plus réaliste que d'autres. Espérons que cela va déboucher à ce moment. Mais, tant que la décision sur le nucléaire n'est pas prise en Ontario, tout scénario reste un scénario.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le député de Bertrand. Alors, compte tenu qu'il est 22 heures, les travaux de la commission de l'économie et du travail sont ajournés et reprendront demain à 10 heures. Merci et bonne fin de soirée!

(Fin de la séance à 22 heures)