



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-CINQUIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Audition d'Hydro-Québec dans le cadre du mandat de surveillance des organismes publics (2)

Le mercredi 9 avril 1997 — N° 46

Président: M. Jean-Pierre Charbonneau

QUÉBEC



Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats des commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission en particulier:	
Commission de l'administration publique	75,00 \$
Commission des affaires sociales	75,00 \$
Commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation	25,00 \$
Commission de l'aménagement du territoire	100,00 \$
Commission de l'Assemblée nationale	5,00 \$
Commission de la culture	25,00 \$
Commission de l'économie et du travail	100,00 \$
Commission de l'éducation	75,00 \$
Commission des finances publiques	75,00 \$
Commission des institutions	100,00 \$
Commission des transports et de l'environnement	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	15,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
880, autoroute Dufferin-Montmorency, bureau 195
Québec, Qc
G1R 5P3

Téléphone: (418) 643-2754
Télécopieur: (418) 528-0381

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des
commissions parlementaires sur Internet à l'adresse suivante:
www.assnat.qc.ca

Société canadienne des postes — Envoi de publications canadiennes
Numéro de convention: 0592269

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente de l'économie et du travail

Le mercredi 9 avril 1997

Table des matières

Présentation d'Hydro-Québec sur la restructuration des marchés d'électricité	
Discussion générale (suite)	
Effets de la déréglementation des marchés	1
Présentation d'Hydro-Québec sur l'efficacité énergétique	28
Discussion générale	
Orientations et stratégies	30
Objectifs d'économie d'énergie	31
Présentation d'Hydro-Québec sur les nouvelles filières d'énergie renouvelable	42

Intervenants

M. Christos Sirros, président

M. Claude Boucher

M. François Beaulne

M. Normand Cherry

M. Régent L. Beaudet

M. Robert Kieffer

* M. André Caillé, Hydro-Québec

* M. Yves Filion, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 9 avril 1997

Audition d'Hydro-Québec dans le cadre du mandat de surveillance des organismes publics*(Neuf heures quatorze minutes)*

Le Président (M. Sirros): Alors, si vous me permettez, on va déclarer la séance ouverte et rappeler que le mandat de la commission est de poursuivre l'audition des dirigeants de la société Hydro-Québec dans le cadre du mandat de surveillance de cet organisme qu'on s'est donné à partir de l'article 294 du règlement. Est-ce qu'il y a des remplacements, Mme la secrétaire?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Jutras (Drummond) remplace Mme Vermette (Marie-Victorin) et M. Lafrenière (Gatineau) remplace Mme Gagnon-Tremblay (Saint-François).

Le Président (M. Sirros): Je vous remercie. Je vous rappelle que ce qui est prévu aujourd'hui, c'est qu'on entame les autres thèmes également. Mais, suite à des discussions que les membres ont eues, il y a une volonté qui est exprimée de la part des membres de revenir sur la question de la déréglementation et donc de débiter la matinée avec cette question qui a fait l'objet de nos auditions il y a deux semaines et, au maximum, de prendre la matinée, mais pas nécessairement la matinée. Alors, dépendamment des questions, des réponses puis de la poursuite de ce sujet de la déréglementation ou de la restructuration plutôt des marchés d'électricité, nous arrangerons le reste de l'horaire en fonction de ce que nous allons faire aujourd'hui, c'est-à-dire ce matin. Mais, au maximum, ce serait ce matin. Oui, M. le député de Johnson.

M. Boucher: J'aimerais ça intervenir.

Le Président (M. Sirros): Sur cette question-là? Alors, je pense que ça découle un peu de la discussion qu'on avait la semaine passée ou il y a deux semaines, la lecture un peu des galées puis des questions que les gens ont toujours. Je suis prêt à recevoir des intervenants. Alors, M. le député de Johnson.

**Présentation d'Hydro-Québec
sur la restructuration
des marchés d'électricité****Discussion générale (suite)****Effets de la déréglementation des marchés**

M. Boucher: Merci, M. le Président. Comme je vous l'ai dit tout à l'heure, M. Caillé, je me sens un peu comme le peuple ici parce que je ne comprends pas toute la mécanique et la complexité de la tarification,

notamment, puis des échanges, puis du stockage; en tout cas, c'est très complexe. Je demeure comme perplexe, bien sûr, mais je vis encore de l'insécurité par rapport à l'impact positif qu'il va y avoir d'envahir le marché américain et de se laisser envahir, évidemment, par lui.

C'est un peu naïf, la question que je vous pose, parce que, dans le fond, vous pouvez flotter sur ma question, puis m'endormir facilement aussi, mais est-ce que vous auriez des arguments pour me démontrer que c'est absolument certain ou presque, enfin, parce qu'on ne demande pas une probabilité complète et totale, que l'ouverture du marché et tout ce que ça implique, c'est sûr que le Québec va en profiter? Je parle du Québec, là. Je ne parle pas d'Hydro-Québec nécessairement, je parle du Québec. «C'est-u» sûr que le Québec va en profiter?

M. Caillé (André): Je sais que c'est une préoccupation de plusieurs d'entre vous, alors, sans tomber dans la simplicité, je vais essayer de vous donner les arguments les plus facilement accessibles. Quelle est cette situation qu'il y a devant nous puis qu'est-ce qu'on entend quand on parle de déréglementation en Amérique du Nord? On entend évidemment plusieurs choses, puis on sait que c'est un processus qui a été enclenché déjà, il y a plusieurs années, incidemment, dans différents secteurs industriels, et que chacun des secteurs industriels vit ça de sa façon particulière.

Pour répondre à votre question quant à l'inquiétude: Est-ce qu'on doit être inquiet? Je vous répondrai ceci: Aux États-Unis, face à Hydro-Québec qui pourrait venir sur le marché de gros — c'est de ça dont il question devant la FERC — il y a des gens qui s'inquiètent. Il y a des producteurs américains qui s'inquiètent de la venue d'Hydro-Québec sur le marché. En même temps, au Québec, il y a des gens qui s'inquiètent qu'Hydro-Québec aille sur ces marchés.

Moi, je dirais ici qu'il y en a au moins un des deux qui s'inquiète pour rien. Et je suggère bien humblement que celui qui a raison, c'est celui qui pratique les tarifs les plus élevés, parce qu'on associe, et à juste titre, déréglementation avec ouverture de marché compétitif. Dans un marché compétitif, si on fait l'hypothèse que les clients vont choisir en fonction du prix — il y aura d'autres facteurs incidemment, mais si on fait l'hypothèse qu'ils vont choisir en fonction du prix — c'est sûr qu'aux États-Unis, les clients, ils ont des chances de choisir celui qui va pouvoir fournir au prix le plus bas.

Or, quand on regarde les chiffres existants, quand on compare nos coûts avec leurs coûts — j'admets que la comparaison n'est pas facile parce qu'il y a l'électricité là-dedans elle-même, il y a la production, donc le transport puis la distribution — quand on regarde ça dans l'ensemble, c'est l'évidence qu'Hydro-Québec produit à

moindres coûts que la très, très grande majorité de ses voisins. Donc, on est susceptible de gagner.

Deuxième assurance. À la direction d'Hydro-Québec puis au Québec en général, on comprend tous que pour faire un bénéfice il faut vendre plus cher que ce que ça coûte. On n'ira pas sur le marché américain pour vendre moins cher que ce qu'on vend déjà au Québec. Pourquoi on ferait ça? Quel serait l'intérêt pour Hydro-Québec que de s'adresser à un marché pour vendre moins cher que ce qu'on fait déjà?

● (9 h 20) ●

Deuxièmement, pour ce qui est de faire des ventes additionnelles, et si on pousse la chose plus loin dans le temps, je ne sais pas, dans quelques années, pour ce qui est de produire plus d'énergie pour s'approvisionner, acheter plus d'énergie qu'on en a présentement pour en vendre une plus grande quantité, là non plus on n'est pas fou, tout le monde sait qu'on va faire ça, ces transactions-là, à la condition que le prix de vente soit plus élevé que le coût. C'est assez simple. On ne peut pas être induit en erreur. Je veux dire, ces décisions-là, on les prend une par une puis on ne peut pas faire autrement que... On a accès là, on aura toujours la possibilité d'agir en connaissance de cause, puis c'est bien entendu qu'on ne va faire des transactions que quand on vendra plus cher que ce que ça coûte.

Si on regarde beaucoup, beaucoup plus loin dans le temps, à tout le moins sur de longues périodes de temps, bien, je vous dirai ceci: Il faut faire une hypothèse quant à l'évolution des prix futurs sur le marché avant d'acquiescer des moyens pour produire à long terme, puis pour s'assurer de la même chose, c'est-à-dire qu'on va vendre à plus cher que ce que ça nous coûte pour faire plus de bénéfices.

Je vous ai dit la semaine dernière ou il y a deux semaines, M. le Président, qu'on va faire l'hypothèse la plus conservatrice possible au niveau de ces prix-là pour être bien sûr qu'on ne se retrouvera pas avec des moyens qui vont nous coûter plus que ce qu'on va vendre. Au total, nous ferons du bénéfice. L'idée ici, par l'ouverture des marchés, c'est de faire des bénéfices, de vendre plus cher que ce que ça coûte. Je vous dis que les moyens sont assez simples, assez directs, de s'assurer qu'à court, à moyen ou à long terme on va faire des bonnes affaires. On va vendre plus cher que ce que ça coûte et on va faire des bénéfices. On aura des occasions de croître. Le marché du Québec croît, il croît à 1,5 % par année. Aux États-Unis, la croissance est à peu près pareille comme dans toutes les sociétés développées, la croissance est entre 1 % et 2 %. Pour gagner des parts de marché, pour vendre plus, il faut gagner des parts de marché par rapport aux autres; il faut donc compétitionner. On a le bon prix. Allons-y, on va en vendre une certaine partie et on va faire du bénéfice.

Finalement, j'ajouterais à ceci, pour ceux qui s'inquiètent de la croissance des tarifs, je ne comprends pas quel raisonnement on fait quand on dit: Parce qu'on va faire des bénéfices sur le marché américain on va augmenter les tarifs au Québec. Moi, je pense que les

deux choses ne sont pas liées. Il y a plus de chance, si on fait des bénéfices ailleurs, qu'on ait moins de pression pour augmenter les tarifs ici. Je ne veux pas faire ma réponse longue. J'ai essayé de la faire la plus claire, la plus simple possible.

Je m'excuse, M. le Président, j'ai omis de vous présenter mon collègue, ici, à ma droite, M. Filion, un Hydro-Québécois de longue date, comme vous le savez — j'ai déjà eu l'occasion de vous le présenter — qui vient de l'Île-Verte. Il est directeur-général adjoint.

Le Président (M. Sirros): Bienvenue, M. Filion. Alors, avec ça, je pense que j'avais des indications que le député de Marguerite-D'Youville aussi voulait intervenir suite à la question qui vous a été posée.

M. Beaulne: Oui, je reviendrai, pour amorcer nos discussions de ce matin, je commencerai par là où on vous avait quitté la dernière fois. Je vous avais posé la question, à ce moment-là, un peu en fin de séance: D'après vous, dans le contexte actuel et compte tenu de ce que vous connaissez des exigences du marché américain... Vous aviez répondu que l'ouverture du côté des États-Unis et la réciprocité que cela pourrait entraîner au Québec de notre part ne remettraient pas en question ou n'ébranleraient pas les trois pôles principaux de ce qu'on avait appelé le «Pacte de l'électricité» en 1962. En d'autres mots, les raisons fondamentales pour lesquelles on avait nationalisé et formé Hydro-Québec, c'est-à-dire l'interfinancement, l'équité interrégionale et la propriété collective, c'est-à-dire la propriété de l'État d'Hydro-Québec.

Je voudrais commencer notre échange de ce matin, encore une fois, sur la restructuration des marchés par deux questions assez précises. La première: Lorsque vous avez fait cette affirmation et lorsqu'on a échangé la dernière fois, nos échanges portaient surtout sur les ventes en gros, les ventes d'Hydro-Québec, la pénétration d'Hydro-Québec sur le marché américain principalement comme grossiste. Il n'était pas tout à fait clair, pour nous, en tout cas, suite à notre première journée d'échanges, si Hydro-Québec, oui ou non, allait on envisageait de se lancer sur le marché de détail aux États-Unis. Si oui, quelles sont les incidences que cela pourrait entraîner au Québec en termes de réciprocité toujours qu'on serait obligé d'offrir? Parce que, quand on entre sur le marché de détail, les conditions ne sont pas exactement les mêmes que celles qui prévalent pour un grossiste, d'une part.

Et ma deuxième question est la suivante: À la lumière du refus, la semaine dernière, de l'autorité réglementaire américaine, la FERC, sur la demande d'Hydro Ontario, j'aimerais que vous commentiez ce refus et nous disiez de quelle manière le refus qu'a essuyé Hydro Ontario l'a été en fonction de certaines conditions qui pourraient s'apparenter aux vôtres ici et de quelle façon les raisons du refus d'Hydro Ontario sont tout à fait différentes de celles qui s'appliqueraient à la demande d'Hydro-Québec?

Le Président (M. Sirros): M. Caillé.

M. Caillé (André): Oui, très bien. Il y a plusieurs questions. En ce qui concerne les tarifs uniformes, je répondais la semaine dernière que la loi prévoit qu'il y aura pour la production un tarif de fourniture uniforme à travers le Québec pour toutes catégories de clientèles.

Pour ce qui est des tarifs de transport et de distribution, évidemment, la même chose. C'est des tarifs qui vont être réglementés, dans leur cas, tant pour le transport que pour la distribution. Je disais également: Ce qui n'empêchera pas — puis je commence à répondre à votre question, M. le député — advenant — je dis bien «advenant», je reviendrai quant à notre volonté d'ouvrir ou de ne pas ouvrir — l'ouverture du marché de détail, qu'un client, lui, ait l'avantage d'un tarif d'une composante de production plus basse parce que quelqu'un lui offre un meilleur prix quelque part, ce dont je doute pour les raisons que j'ai invoquées. Mais, théoriquement, ce serait possible. Moi, j'insistais pour dire que dans de telles circonstances, qu'il y ait un bénéfice pour un, ça ne devra jamais être aux dépens de l'ensemble de la clientèle.

C'est un débat que j'ai bien connu dans l'industrie gazière. C'est un débat que nous avons eu à l'époque devant la Régie du gaz au Québec et, à la Régie, les décisions réglementaires ont toujours été dans le sens de protéger l'intérêt commun plutôt que l'intérêt individuel. Oui, quelqu'un a un avantage, mais jamais aux dépens de tous, de toute la communauté. Alors, je peux donc vous répondre qu'avec la loi que vous avez adoptée, vous avez l'assurance que, oui, il va y avoir des tarifs de fourniture uniformes à travers le Québec. Et, deux, si jamais on ouvre le marché de détail puis que quelqu'un a un avantage de prix, ça ne pourra pas être aux dépens de tout le monde. C'est pour ça que j'évoquais la possibilité d'une expérience-pilote pour mettre au point les règles, parce que tout va se produire au niveau des règles de l'ouverture du marché de détail. C'est ces règles-là qui vont faire en sorte que ce ne soit pas possible pour quelqu'un de profiter aux dépens de l'ensemble.

En ce qui concerne l'interfinancement. L'interfinancement, j'en ai dit deux choses. Premièrement, je ne suis pas d'avis nécessairement que l'interfinancement qu'on connaît est celui qui est réel. Je trouve que, dans les études de coûts de services, on ne tient pas compte de la loyauté à long terme des clients et on devrait le faire. Je m'explique plus en détail. Quand on fait les calculs aujourd'hui, on fait les calculs comme si tous les clients qui sont là vont être là pendant l'année, puis on ne prend pas en considération le fait que pour certains, par exemple le résidentiel, ils vont être là nécessairement pendant 20, 25 ans, compte tenu de la barrière à l'investissement pour changer de source d'énergie, tandis que d'autres sont déjà installés à la triénergie et peuvent choisir chaque jour quel type d'énergie ils utilisent. Il faudrait possiblement... il faudrait nécessairement, je devrais dire, tenir compte de la loyauté de la clientèle dans le calcul de l'interfinancement.

• (9 h 30) •

Ceci étant dit, ce genre d'étude n'a pas encore été faite, il faudrait la faire. Supposons maintenant qu'il en demeure, de l'interfinancement à l'avantage de la

clientèle résidentielle, comme c'est le cas ou enfin comme on dit que c'est le cas présentement. Je veux vous dire ceci: la déréglementation, à partir du moment où l'interfinancement se situe ou se situera au niveau du transport et de la distribution en très, très grande partie, sinon en totalité, le tarif de distribution puis le tarif de transport pour les clients résidentiels, si c'est ceux-là qui sont interfinancés par les autres types de clientèles, que l'on dérègle ou que l'on ne dérègle pas, il n'y a aucun changement.

J'ajoute à ceci que l'intérêt d'Hydro-Québec, advenant toujours que le marché de détail soit déréglementé au Québec, c'est certainement que l'interfinancement se situe au niveau du transport et de la distribution, parce que, dans ce cas-là, un compétiteur d'Hydro-Québec va rencontrer la même situation d'interfinancement qu'Hydro-Québec producteur. Il va demeurer monopole. Déréglementation? Le monopole de transport et de distribution subsiste, continue, le compétiteur d'Hydro va être obligé de passer sur le même réseau de transport, le même réseau de distribution et subir les effets positifs ou négatifs des mêmes interfinancements, s'il reste des interfinancements.

Donc, dans cette mesure-là, l'interfinancement, c'est quelque chose qui existe. C'est certainement quelque chose que la Régie va être appelée à considérer, à étudier. C'est certainement quelque chose que des groupes de clients vont demander à la Régie d'étudier puis de considérer, que l'on dérègle ou que l'on ne dérègle pas. Dans l'hypothèse où on dérègle, l'attitude d'Hydro-Québec va être de faire en sorte que ça va être une attitude qui va viser à ne pas être défavorisée par rapport à des compétiteurs externes en recherchant, du côté que je viens d'indiquer, les solutions appropriées.

Propriété collective. Quant à moi, déréglementée ou pas déréglementée, la question de la propriété collective se pose très exactement dans les mêmes termes: c'est l'actionnaire et seul l'actionnaire qui peut décider de l'avenir d'Hydro-Québec. Et l'actionnaire, c'est le gouvernement du Québec. Alors, que l'on dérègle le marché de gros ou pas, que l'on dérègle le marché de détail ou pas, la question de la propriété collective est intouchée. C'est exactement la même situation. Et ce n'est pas — je le répète parce que je l'ai dit l'autre jour aussi, il y a deux semaines — une situation particulière que la situation d'Hydro-Québec, je peux vous énumérer plusieurs entreprises au royaume du capitalisme, comme certains disent, c'est-à-dire aux États-Unis, qui sont tout à fait comme nous, des sociétés d'État: Bonneville Power, Tennessee Valley Authority et, dans le nord de New York, dans l'État de New York, il y en a une également. Alors, ce n'est pas notre statut qui va ni nous nuire ni nous aider, notre statut de société d'État, quant à notre capacité d'accéder à un marché déréglementé aux États-Unis.

Vous me demandez finalement de commenter le refus par la FERC de la demande d'Hydro Ontario. Je vous disais, à l'aide d'une carte, qu'au Canada ceux qui sont les plus volontaires, c'est ceux qui ont les prix les plus bas et que, quant à moi, ça ne me surprenait pas. Et

ceux qui sont les moins volontaires, c'est ceux qui ont les plus les plus hauts, puis ça ne me surprend pas non plus. Et, dans le cas d'Hydro Ontario, c'est une entreprise qui a des tarifs d'électricité relativement élevés, qui s'approvisionne, comme on le sait, principalement de source nucléaire et de source thermique. Ils ont aussi de l'hydraulique, mais le nucléaire fait la grande partie de leur approvisionnement puis le prix est élevé. Alors, ils ont fait une proposition qui n'ouvre pas — la proposition qu'ils ont faite à la FERC — la possibilité pour des producteurs des États-Unis d'avoir accès au marché de gros en Ontario, et ça a été refusé.

En Ontario, vous savez que 80 %, je pense, de la distribution est faite par les municipalités. Au Québec, nous, on en a... je ne me souviens plus de mon chiffre, là...

Une voix: 3 %.

M. Caillé (André): 3 %. Un, il y a prix élevé; deux, on parle de 70 % à 80 % du marché. Bref, ils n'ont pas ouvert, ils n'ont pas accordé la réciprocité au niveau de l'accès, et c'est ça la grosse raison pourquoi ça ne m'a pas surpris du tout, incidemment. Je n'aurais pas commenté il y a deux semaines, parce que c'était avant, mais maintenant que la décision est rendue, je ne pense pas qu'il y ait personne de très, très surpris. On avait déjà eu l'occasion de prendre connaissance des témoignages devant la FERC, parce que les témoignages se font par écrit et c'était l'évidence que la réciprocité n'était pas offerte. Après que la FERC eut refusé la demande de la Colombie-Britannique, c'est évident qu'elle a refusé celle de l'Ontario également. On comprend pourquoi, je comprends parfaitement la position de la haute direction d'Hydro Ontario. Si nos tarifs étaient élevés et s'il y avait 70 % de notre marché de distribution qui était celui de tiers, c'est-à-dire, dans leur cas, des municipalités, je ne serais pas ici pour vous recommander l'ouverture. Je dirais: Hautes, les frontières, s'il vous plaît; très hautes. C'est sûr que, quand on dérégle, ça fait compétition, puis, quand il y a une compétition, c'est celui qui a le plus bas prix qui gagne. C'est ça le raisonnement. Il est très honnêtement aussi simple que cela.

Finalement, l'intention d'Hydro-Québec quant à la déréglementation du marché de détail. La loi que l'Assemblée nationale a adoptée dit que le gouvernement prendra la décision après avoir pris avis, je crois que c'est la formulation du texte de loi, de la nouvelle Régie de l'énergie. Alors, nous, on va se présenter devant la nouvelle Régie de l'énergie. Vous pouvez vous attendre à ce qu'on va faire valoir qu'il y a ici certainement nécessité d'expériences-pilotes, il y a certainement nécessité de prendre toutes les précautions qu'il faut pour que le gain de l'un ne soit pas aux dépens de la communauté d'intérêt de l'ensemble de la clientèle d'Hydro-Québec. La décision finale, quant à nous, elle n'est pas prise en ce qui concerne la déréglementation du marché de détail. Dans le cadre de l'exercice de planification stratégique qu'on est en train de faire, c'est une des questions qui est sur la table. Je ne

vous dis pas oui, je ne vous dis pas non, je vous dis qu'on l'étudie.

M. Beaulne: Je voudrais simplement revenir un peu sur la question de l'interfinancement parce que vous comprendrez que c'est également un élément qui préoccupe beaucoup les consommateurs québécois, c'est-à-dire: Est-ce que, oui ou non, les consommateurs québécois vont devoir faire les frais à court, à moyen ou à long terme de l'opération américaine? J'ai bien compris la réponse que vous avez donnée sur cet aspect-là, mais j'ai quand même deux petites interrogations. Comment pouvez-vous garantir qu'une fois ouvert, l'accès au détail, en supposant que vous allez dans ce sens-là, même si la décision n'est pas encore prise, que les clients résidentiels ne souffriront pas des augmentations qui sont dues au choix des industriels?

Puis je m'explique. Par exemple, la dernière fois, vous avez fait allusion au fait que vous pourriez procéder à la construction d'ouvrages au Québec pour répondre à une croissance de notre propre demande qui va venir inévitablement et éventuellement même — je me rappelle parce que c'est moi-même qui avais également posé la question — s'il y a de l'énergie disponible à meilleur prix aux États-Unis. Par exemple, ça pourrait venir de la part d'Enron ou d'un grand producteur.

Alors, dans cette hypothèse, vos clients, qui acceptent ce qu'on pourrait appeler, entre guillemets, l'offre standard, paieraient un prix plus élevé tandis que ceux qui achèteraient directement sur le marché auraient accès à l'énergie américaine à meilleur prix. Alors, dans un contexte comme celui-là, comment peut-on rassurer les consommateurs qu'à moyen terme, une fois la restructuration des marchés accomplie, en supposant que tout fonctionne selon le scénario le plus optimiste de votre part, on pourra maintenir l'interfinancement et que les consommateurs québécois ne feront pas les frais de cette opération américaine ou que, d'autre part, vous ne sacrifierez pas la construction d'ouvrages au Québec, qui apportent des emplois à nos ingénieurs, à nos travailleurs, à nos professionnels, par rapport tout simplement à acheter de l'électricité à meilleur marché d'un producteur, d'un fournisseur comme Enron par exemple? Alors ça, c'est encore un peu nébuleux dans notre tête, cette question-là.

M. Caillé (André): Quant à la capacité de produire au Québec à un prix... Finalement, la question qui est posée c'est: Quelle est la capacité de produire au Québec à un meilleur prix qu'Enron peut produire? C'est ça la question.

M. Beaulne: C'est ça. C'est un des aspects.

M. Caillé (André): Si on peut démontrer ça et si on peut arriver à une situation où on se convainc qu'on a un carnet de commandes, on a des cartons qui nous montrent des projets suffisamment importants en termes de production d'énergie et à un prix qui rencontre le prix du

marché, le problème qu'on évoque ici, il existe peut-être, mais il existe plus loin dans le temps.

● (9 h 40) ●

Alors, je vous disais, par rapport à ça, que quand je suis arrivé à Hydro-Québec j'ai demandé qu'on ouvre les cartons, qu'on regarde quels projets il y avait dans les cartons à Hydro-Québec. Avec mes collègues, j'ai demandé qu'on n'accepte pas a priori les coûts de construction comme on les trouve actuellement dans l'état des dossiers.

Si on est capable de réduire les dépenses d'exploitation avec les efforts que l'on sait qu'on fait, on doit être capable de réduire les dépenses d'immobilisation très exactement de même manière. Quand Hydro-Québec fait des chèques pour payer des salaires, on fait ça en dollars qui sont les mêmes dollars que quand on fait des chèques pour payer de la construction, même chose. Alors, il faut voir à rationaliser nos coûts. Pas seulement les dépenses d'exploitation, pas seulement les salaires, pas seulement le nombre d'employés, toutes les dépenses, incluant les dépenses d'immobilisation.

Deuxièmement, une partie importante de nos coûts est due à la durée des travaux. Le financement temporaire dans des cas que j'ai vus, certains exemples là, nous coûtent très, très cher. Parce que ça dure un an, parce que ça dure deux ans de plus, ça coûte très cher. Il faut, puis c'est ce qu'on s'emploie à faire dans le cadre de l'élaboration du plan stratégique, rationaliser nos coûts, il faut arriver à créer une situation où on va avoir une possibilité de construction, un potentiel d'aménagement suffisant, qui va rencontrer tous nos besoins, voire même toute la demande qu'on pourrait avoir sur le marché extérieur, en commençant bien entendu par le marché du Québec. On l'a, celui-là, il est acquis; on n'a pas besoin de se forcer pour vendre. Alors, voilà où nous en sommes. Moi, je pense qu'on ne doit pas lancer la serviette — moi, je n'ai pas voulu en tout cas — on ne lancera pas la serviette sur la possibilité de développer notre capacité de produire de l'électricité au Québec, loin de là, rassurez-vous.

Au contraire, on veut en faire, mais on veut la faire au bon prix. Je pense que la réponse ne peut pas être — puis je rejoins une argumentation que vous faisiez — la réponse d'Hydro-Québec et de la direction d'Hydro-Québec ne peut pas être: Ne déréglementons pas puis continuons à faire nos projets sans trop regarder comment ça coûte. Enfin, en ne faisant pas tous les efforts pour les rationaliser, les coûts de construction. Non, non, supportons le défi. On ne veut pas non plus là vendre de l'électricité aux industries, aux commerces, aux résidences à un prix plus élevé que leurs compétiteurs vont trouver sur le marché global aux États-Unis. Alors, notre vrai défi, c'est qu'il faut réussir à produire ici: plus? oui; pour satisfaire tous nos besoins? oui; pour bénéficier des opportunités qu'il y a dans le marché américain? oui, mais tout ça à un prix qui rencontre le prix du marché.

M. Beaulne: Je terminerai ici pour donner la chance aux collègues. Alors, simplement pour bien saisir

la chose, vous nous dites que, au moment où on se parle, Hydro-Québec se sent dans une position suffisamment confortable pour affronter les défis de la restructuration des marchés, de la déréglementation, en fonction des objectifs du plan stratégique que vous vous êtes fixés.

Sauf que, du même coup, ce que vous êtes en train de nous dire, c'est que, à moyen et à long terme, le maintien de cette position concurrentielle d'Hydro-Québec est conditionnel à la réalisation de plusieurs facteurs comme ceux que vous avez mentionnés, c'est-à-dire réduire les coûts des infrastructures, les coûts d'opération, ainsi de suite. En d'autres mots, toutes sortes de conditions qu'au moment où on se parle on est incapable de déterminer de façon définitive.

M. Caillé (André): Ce n'est pas ça que je voulais vous dire.

M. Beaulne: Non, non, mais c'est pour ça que c'est bien important qu'on se comprenne. Allez-y.

M. Caillé (André): Quand on ouvre le marché, une fois le marché ouvert, le marché de gros ouvert aux États-Unis pour Hydro-Québec, il n'y a pas d'obligation de vendre là. On a accès au marché; ça nous donne l'accès. Si on est capable d'y faire quelque chose de rentable et de profitable pour Hydro-Québec, pour l'ensemble de la collectivité québécoise, bien on a l'opportunité de le faire. C'est juste ça que ça dit. Alors, le défi de contrôler nos coûts, il existe de toute manière, qu'on déréglemente ou qu'on ne déréglemente pas.

Le Président (M. Sirros): Si vous permettez...

M. Caillé (André): Mon collègue voudrait ajouter quelque chose, avec votre permission, M. le Président.

Le Président (M. Sirros): Pour ajouter à la réponse?

M. Filion (Yves): Oui, s'il vous plaît.

Le Président (M. Sirros): Allez-y.

M. Filion (Yves): Alors, si vous permettez, on comprend tous que, dans l'ouverture des marchés, la compétition va se faire au niveau de la production. Or, je comprends qu'on puisse s'inquiéter sur l'évolution des prix de production au Québec. Actuellement, au Québec, notre coût moyen de production est à peu près de 0,02 \$ par kilowattheure. Au cours des prochaines années, à partir de nos installations existantes, il n'augmentera pas, ce prix-là, il va plutôt avoir tendance à diminuer. Alors, on n'a pas vraiment à s'inquiéter de l'augmentation du prix de la production à Hydro-Québec, qui est basé sur notre hydroélectricité, et plus nos installations vieillissent, plus le coût diminue.

Alors, je pense que le véritable défi, c'est la nouvelle production qui va s'ajouter pour faire face à la

croissance du marché. Et là, elle doit être compétitive au prix du marché, et c'est ça qui est extrêmement important. Donc, les décisions qui vont se prendre au niveau des nouvelles installations de production au Québec vont devoir être prises sur une base de rentabilité, donc s'assurer que chaque décision amène sa rentabilité en fonction du prix du marché. Et je pense que, si on réussit à faire ça, on pourra dire qu'on va être en affaires et ça ne menacera pas le coût de la production existante au Québec. Au contraire.

Le Président (M. Sirros): Une petite, petite, petite supplémentaire, pour terminer de ce côté-ci.

M. Boucher: Oui, oui. J'ai bien compris, M. Caillé, que vous pourriez, contrairement à ce qu'on dit généralement, maintenant construire des barrages à moindre coût que ce qui se fait habituellement. C'est-à-dire que les nouveaux barrages, on dit que ça coûte 0,05 \$ je pense. Vous pourriez faire ça si vous changez la culture d'Hydro-Québec dans le Grand Nord, la culture qui est de bâtir des arénas, de graisser, enfin, plein de monde?

M. Caillé (André): M. le Président, il est évident que, si, dans le développement hydroélectrique, on ajoute des coûts au développement de toutes sortes de nature, ça désavantage d'un point de vue coût et, par voie de conséquence, d'un point de vue prix au niveau des tarifs de production. Ce que je dis, moi, c'est que si on retousse nos manches... Il y a un défi. Il y a un défi à produire parce que des projets, vous en avez vu, je pense, comme Grande-Baleine. Il me semble qu'on disait 0,05 \$/CAN, livré à Montréal. Il faut travailler pour réduire les coûts.

Et si on se le dit tous, à Hydro-Québec, au niveau de l'actionnaire, au niveau des partenaires à l'extérieur, les ingénieurs conseils puis les entreprises de construction, si on se dit clairement que le prix qui est recherché ici, c'est telle chose, on arrête de chercher des mirages: ou bien on est capable ou bien on referme les cartons. Moi, je l'ai dit, en tout cas, je l'ai répété autant de fois que j'ai pu au cours des six derniers mois aux uns et aux autres. Et pas juste à nos employés, également à tous les partenaires. La réaction que j'entends, c'est une réaction de personnes qui sont prêtes à relever des défis. Alors, oui, on va travailler à réduire les coûts. Puis c'est toujours comme ça dans la vie. Je veux dire, c'est sûr que tout n'est pas gagné d'avance. Alors, il va falloir travailler fort, puis je pense qu'on va y arriver.

Le Président (M. Sirros): Merci. Si vous permettez, M. Caillé, fondamentalement, vous faites une demande à la FERC pour être reconnu comme marchand finalement aux États-Unis, au niveau du gros, au moment où on se parle. Mais, au moment où on se parle aussi, vous êtes déjà capable de vendre de l'électricité à des grossistes aux États-Unis en faisant peut-être approuver chacun des contrats par la FERC plutôt que d'être reconnu à l'intérieur du système américain comme quelqu'un qui

peut vendre sans avoir cette autorisation pour chaque contrat.

Donc, moi, j'en conclus que l'objectif visé, ce n'est pas en fonction des ventes de gros, parce que les ventes de gros, nous avons déjà accès à des ventes de gros par un autre mécanisme. Et je me rappelle la carte que vous nous avez donnée il y a deux semaines, qui disait: la déréglementation au détail aux États-Unis, l'an 2000, pour la plupart des États autour de nous, ça s'en vient. Donc, j'imagine que toute cette démarche est en vue du positionnement d'Hydro-Québec pour une éventuelle déréglementation au détail aux États-Unis et c'est là où vous estimez qu'il y a un marché à exploiter. Est-ce que j'ai raison, premièrement?

M. Caillé (André): Je pense que c'est autre chose que ça. Quand on dit qu'on fait application pour l'ouverture du marché de gros, c'est simplement pour l'ouverture du marché de gros. La différence entre maintenant, notre situation où on n'a pas le statut de marchand, et dans quelques semaines, alors qu'on aura le statut de marchand, j'espère, avec une décision favorable de la FERC, bien entendu, c'est qu'actuellement on doit vendre de gré à gré à des gens qui vendent, eux, sur le marché de gros. Jusque-là, le premier effet négatif sur Hydro, c'est d'être «intermédiarisés», comme on dit, et de payer une commission à quelqu'un. Ça, ça existe et c'est comme ça.

• (9 h 50) •

Deuxièmement, peut-être qu'on pourrait accepter ça, à la limite, mais quand on étudie un peu, quand on regarde c'est qui, ces gens-là, ceux qui joueraient le rôle d'intermédiaires entre nous et les clients ultimes sur le marché de gros toujours...

Le Président (M. Sirros): Mais, les clients ultimes, est-ce que ce sont des utilités publiques aux États-Unis, au moment où on se parle?

M. Caillé (André): Oui, des utilités publiques.

Le Président (M. Sirros): Ces gens-là ne peuvent pas acheter directement de nous à la frontière?

M. Caillé (André): Oui, mais le marché est en train de se structurer. C'est ça que je vous disais, il va rester quatre ou cinq grandes entreprises qui vont faire le marché de gros: Enron, Pan Energy. C'est pour ça que je vous montrais les regroupements qui se sont faits dans la structure de l'énergie. Est-ce qu'on veut vraiment être «intermédiarisés»? Première question. Deuxièmement, être «intermédiarisés» par des gens qui font quoi, eux? Ils sont également dans la production. C'est la même chose. C'est pour ça que je faisais le parallèle. Si Ford allait offrir à Chrysler de l'«intermédiariser» pour aller vendre sur le marché en lui disant: Ne t'en fais pas, je vais traiter tes autos de la même manière que je traite les miennes. Je vais te donner la même place dans la vitrine que je donne aux voitures que je fabrique moi-même... On entend ça, mais

j'ai des doutes. Je pourrais avoir des doutes compte tenu des intérêts en jeu à moyen terme.

Le Président (M. Sirros): Pour bien vous comprendre, parce que ça détermine beaucoup de choses, vous parlez d'être «intermédiarisés» pour le marché du gros, c'est-à-dire qu'il y a des compagnies actuellement qui vont acheter de l'électricité pour revendre à d'autres grossistes qui, eux, vont revendre au détail. C'est bien ça?

M. Filion (Yves): Si vous permettez, M. le Président, je vais essayer, sans aller trop dans les détails, d'expliquer un peu ce qui est en train de se passer comme restructuration du marché américain où, avant, les entreprises, comme vous le savez, étaient, comme au Québec, dans des monopoles géographiques comme nous. Donc, on ne faisait pas exception, c'était ça qui se passait. Actuellement, avec l'ouverture des marchés, les transactions qui se faisaient historiquement, se faisaient de gré à gré par les entreprises qui vendaient entre entreprises. Donc, ça se faisait entre entreprises et, nous, on vendait à la frontière; ensuite, il y avait des négociations de gré à gré où on pouvait rejoindre un autre réseau plus loin.

Ce qui est en train de s'implanter actuellement, il y a deux grands volets que je vais essayer de résumer rapidement. Le premier, qu'on appelle, que vous allez voir, les ISO, Independent System Operator, qui, eux, vont gérer les mouvements d'énergie sur le réseau de transport pour s'assurer que ça fonctionne de façon fiable. C'est un organisme complètement indépendant, qui va appartenir soit à l'État ou à des entreprises mises ensemble, et qui va être indépendant des conditions non discriminatoires pour tous. Et l'autre, c'est un genre d'organisation qu'on appelle un «power exchange» ou un pool, où là vont se faire les transactions de gros.

Alors, Hydro-Québec doit avoir accès à cet organisme-là. Et, pour avoir accès à cet organisme-là, on doit avoir un statut de négociant en gros sur le marché américain. C'est ça que la FERC va nous donner. Ce genre d'organisation est en train de s'implanter actuellement en Amérique du Nord, dans le Nord-Est américain, plus particulièrement en Nouvelle-Angleterre et un autre dans l'État de New York. Alors, c'est stratégique pour nous de pouvoir avoir accès à ces nouvelles organisations qui sont en train de se mettre en place.

Le Président (M. Sirros): Est-ce que ça ne remet pas en cause, comme je le disais tantôt... On voit venir, vous nous avez fait voir que d'ici quelques années, aux États-Unis, l'ouverture au détail s'en vient.

M. Filion (Yves): Oui.

Le Président (M. Sirros): Donc, l'hypothèse de votre positionnement en fonction d'une éventuelle déréglementation au détail, vous ne la mettez pas en doute, finalement? Vous allez me dire que si ça s'ouvre, il y a des affaires à faire, on va en profiter.

M. Caillé (André): Notre réponse, M. le Président, je pense que c'est: La décision de faire une demande pour obtenir le statut de marchand tient par elle-même. Ce n'est pas une étape à franchir pour avoir accès au marché de détail. Les raisons sont là. Demander le statut de marchand, c'est une question en soi.

Le Président (M. Sirros): Mon problème, c'est le suivant. Aux États-Unis, ils semblent dire que, pour eux, c'est une étape pour arriver au détail. Et là, on parle beaucoup de réciprocité. Et là, on vient de voir aussi Hydro Ontario qui a été refusée parce que, effectivement, ils n'ouvraient pas tout leur marché à cause du fait qu'il y a une trentaine de distributeurs, etc.

M. Caillé (André): Alors, si on parle du marché de détail aux États-Unis, il y a trois attitudes. Il y a, je dirais, le Sud-Est, où on n'entend pas grand-chose à part le fait que, comme les autres, ils se préparent à l'ouverture du marché de gros; les prix y sont relativement bas. Il y a le Nord-Est des États-Unis, où on entend toutes sortes d'initiatives de la part des Assemblées de chacun des États, du Congrès de chacun des États où il y a des défenseurs de l'ouverture du marché de détail. Les tarifs sont très élevés et il y a beaucoup de critique dans la population parce qu'elle a à supporter des tarifs qui sont finalement très élevés. La Californie s'apparente à ceux-là. Puis, finalement, il y a des États où c'est ni l'un ni l'autre, c'est ni une situation très chaude ni une situation dont les gens se désintéressent complètement.

Qu'est-ce qui va arriver aux États-Unis, en pratique? Il y a des gens pour dire que le gouvernement fédéral américain devrait légiférer pour forcer la déréglementation du marché de détail; il y a des politiciens pour dire ça. Il y en a d'autres, et c'est ce que j'ai entendu de la part de la FERC, qui disent: Non, le partage des responsabilités, en ce qui concerne le niveau fédéral et les États, fait en sorte que c'est au niveau des États qu'on discute des questions de marché de détail. Le plus loin que pourrait aller le gouvernement fédéral américain, c'est d'écrire un guide sur la façon de déréglementer le marché de détail pour ceux qui souhaiteraient le faire. Il y en a encore d'autres qui disent qu'on devrait peut-être avoir une législation fédérale nonobstant que ce n'est peut-être pas de leur juridiction, mais que chacun des États devrait avoir, dans cette législation-là, l'«opting out», le droit de se retirer moyennant une série de conditions, je suppose, qui seraient établies à ce moment-là.

Alors, aux États-Unis, ce n'est pas monolithique. C'est loin d'être monolithique en ce qui concerne la déréglementation du marché de détail. Qu'est-ce qui va se produire éventuellement? Moi, je pense que ça va rester au niveau des États. Si j'ai à dire ce que je crois le plus probable, c'est que ça va rester au niveau des États. Il y a certains États qui vont déréglementer le marché de détail parce que les prix sont extrêmement élevés puis qu'il y a une pression populaire, une pression publique pour obtenir la déréglementation des prix au niveau du marché de détail. Je pense que ces pressions-là vont s'estomper

beaucoup quand on aura fait l'analyse des coûts échoués; c'est la nouvelle traduction pour «stranded cost». Les coûts échoués, les «stranded cost», ils se retrouvent au niveau de charges sur les transport et distribution. On fait juste déplacer le problème de place, on revient avec les mêmes tarifs élevés.

Ça va prendre — le débat est engagé — j'imagine cinq ans. Je partage votre idée en ce qui concerne l'horizon dans lequel ils pourront prendre une décision. Quant à nous, ce qu'on a décidé, c'est la recherche de l'ouverture du marché de gros. On n'est pas passé à l'étape puis il ne faut pas croire que c'est automatique; ce n'est pas automatique, pour moi, l'ouverture du marché de détail parce qu'on a ouvert le marché de gros.

Le Président (M. Sirros): Par contre, ça fait trois fois que vous me parlez d'un projet-pilote qui serait utile au Québec pour l'ouverture du marché au détail. Normalement, on ne fait pas de projet-pilote à moins qu'on veuille tester les autres puis voir.

M. Caillé (André): Comprenez, M. le Président, la chose de la façon suivante: ce qui est le plus désagréable pour un gestionnaire, c'est de se retrouver devant une situation qu'il n'avait pas prévue. Moi, je ne suis pas devin pour éliminer à 100 % toute possibilité de déréglementation du marché de détail au Québec. Peut-être même que l'Assemblée nationale, un jour, insistera pour que ça arrive.

● (10 heures) ●

Le Président (M. Sirros): Mais, ce qui est très agréable pour le politicien aussi, le représentant du peuple, c'est de se retrouver devant une situation où il ne devrait pas poser les questions qu'il fallait qu'il pose. Dans ce sens-là, je pense que ce qu'on faisait ressortir, c'est qu'il semble y avoir une complexité assez évidente au niveau du dossier, des inquiétudes qui sont surtout soulevées par l'ouverture possible au détail, un mouvement vers l'ouverture possible du détail chez nos voisins, une volonté de la part d'Hydro-Québec de tester par des projets-pilotes l'ouverture au détail. Peu de discussions autour de cette question jusqu'à maintenant à part cette commission parlementaire Question précise au président d'Hydro-Québec et au directeur général: Êtes-vous d'accord pour que, avant de procéder à un projet-pilote sur l'ouverture du détail, on ait minimalement reçu de la part de la Régie le rapport?

M. Caillé (André): La loi en fait une obligation. La loi que vous avez adoptée à l'automne...

Le Président (M. Sirros): Pas nécessairement au niveau d'un projet-pilote.

M. Caillé (André): Ah! vous voulez dire qu'on... Je m'excuse, je n'ai pas compris votre question.

Le Président (M. Sirros): Oui, je voudrais dire: Êtes-vous d'accord, avant de proposer la mise sur pied

d'un projet-pilote, qu'on ait au moins fait la discussion au niveau de la Régie sur l'ouverture possible au détail? Ou est-ce que vous parlez de ce projet-pilote dans l'immédiat?

M. Caillé (André): Ce serait bien que, durant la période de discussion à la Régie, si la Régie entend recommander l'ouverture du marché de détail, on ait l'occasion, nous, et les moyens de fournir toutes les interventions qui sont requises, d'identifier toutes les prudenances qui sont nécessaires, et, dans une certaine mesure, voire même dans une large mesure, un essai-pilote, une ouverture sur le marché pilote pourrait nous donner les informations, la connaissance que nous n'avons pas pour dire: Attention, la Régie, voici, il y a des règles ici qui vont devoir être adoptées; on a constaté que, dans le projet-pilote, il y avait telle conséquence, telle conséquence, telle conséquence. C'est dans ce sens-là Je n'en fais pas une obligation de faire un projet-pilote avant que la Régie ne statue. Ce que je sais, c'est qu'il y aura nécessairement, de par la décision de l'Assemblée nationale, de par la loi que vous avez adoptée, une période minimale de six mois pendant laquelle la Régie va devoir faire des audiences publiques. Il y aura donc débat public à la Régie de l'énergie avant qu'un avis ne soit transmis au gouvernement et que décision du gouvernement ne pourra pas être prise avant que l'avis soit obtenu. Alors, on veut simplement bien se préparer pour... On veut s'inspirer également d'autres projets-pilotes auxquels on a participé. Vous savez, on a été dans le projet du New Hampshire et on a été aussi au projet du Massachusetts également.

Le Président (M. Sirros): Je sais qu'il y a d'autres collègues qui ont des questions. Alors, on va continuer à faire le tour.

M. Cherry: Merci, M. le Président. M. Caillé, vos premières remarques à une question de notre collègue de Johnson, c'est que vous allez tenter de répondre, mais pas en tombant dans la simplicité. Je vous avouerai que, si jamais on accusait les dirigeants d'Hydro-Québec de tomber dans la simplicité, je voudrais que, par rapport à vos prédécesseurs, vous considérez ça comme une qualité. Ce n'est pas quelque chose qui a été dominant dans la façon d'Hydro-Québec de communiquer avec ses actionnaires puis ses citoyens. Donc, dans ce sens-là, sans «oversimplified», c'est un dossier qui est complexe.

Et je reprends des paroles que j'avais quand on s'est vus la dernière fois. On veut tous, comme collectivité, qu'Hydro-Québec, ça réussisse parce qu'il y a tout un morceau de nous autres là-dedans. Mais, en même temps, le défi que nous avons, c'est de rassurer les gens avant plutôt que de les consoler après. Puis, comme vient de dire le président, il y a des questions qu'on a l'obligation de poser puis peut-être que vous l'avez senti... puis, des fois, c'est quand on maîtrise bien notre dossier. Tu sais, c'est un peu comme quand tu questionnes un chef, il dit: Si tu es content de ce que je te sers, mange-le donc, tu es heureux, puis tu reviendras. Mais tu voudrais aussi savoir comment ça se fait, puis tu as une curiosité. Puis, des fois,

quand on questionne ça, on a tendance à dire: On a tellement d'autres choses de plus à faire que ça, là, passons donc à d'autres choses. Donc, si jamais on accuse Hydro-Québec de simplifier sa communication, je vous avoue, considérez ça comme un compliment. C'est quelque chose qu'Hydro-Québec devrait développer autant que bien d'autres domaines.

Pour revenir aux préoccupations qu'on a, qui ont fait l'objet la semaine dernière, et là je repars de déclarations qui ont été faites, je pense, par vous, M. Caillé, ou le ministre, ou peut-être les deux. On nous dit: Il ne faut pas avoir peur; il faut avoir accès au marché. Vous venez de déclarer, tantôt, l'objectif de pouvoir avoir accès au marché américain, ce n'est pas une obligation pour nous autres d'y aller; on va y aller uniquement si on fait de l'argent en le faisant. Sinon, même si on l'a — en d'autres mots — même si on a la licence pour aller vendre là, si ce n'est pas payant de le faire, on n'ira pas. C'est ce que ça dit. Et vous venez de compléter, tantôt, en disant: À part de ça, on veut s'assurer, par un projet-pilote, que, s'il y a des choses qu'on ne peut pas toutes prévoir, puis on n'est pas devin, personne... à l'expérience de l'application de ça puis du fonctionnement, s'il s'avérait qu'on découvre des choses qu'on n'a pas prévues qui changent la perception d'origine puis que ce n'est pas aussi payant qu'on pensait, bien, on pourra se retirer, il devrait y avoir des mécanismes. Je présume qu'une fois qu'on a accès à un marché, on ne peut pas décider, le lendemain matin, qu'on leur coupe le courant, il va y avoir des formes de conditions.

Les chiffres qui ont été avancés, le potentiel, et, apparemment, c'est ce pour quoi il faut faire application puis il faut obtenir notre licence, c'est qu'il y a un potentiel de marché de 25 000 000 000 \$. Je pense que c'est les chiffres qui ont été véhiculés. Bon. Et ça, est-ce que ça couvre uniquement la Nouvelle-Angleterre, New York, puis New York Ouest, et c'est ça, la...

M. Caillé (André): C'est-à-dire, le Nord-Est des États-Unis, sur le marché américain qui nous est accessible.

M. Cherry: C'est le Nord-Est des États-Unis. Donc, c'est 25 000 000 000 \$. Ma première question, M. Caillé: Ce 25 000 000 000 \$ là, on y a accès, mais ça représente une période de combien de temps? Cinq, 10, 15, 20 ans? Pour que vous puissiez avancer, il y a un potentiel, là, de 25 000 000 000 \$. Si on l'avait tout, ça nous prendrait combien de temps pour avoir accès à tout ça?

M. Caillé (André): Je dirais entre cinq et 10 ans.

M. Cherry: Entre cinq et 10 ans.

M. Caillé (André): Oui, c'est ça, à partir de maintenant... Si on parle de 25 TWh d'énergie, on parle de quantité significative d'énergie et, au moment où on se parle, il faut la trouver, il faut la produire, cette énergie-là, ou encore l'acheter. Alors, tout ça va se dérouler dans

le temps... À partir du plus tôt possible, s'il n'en tient qu'à nous, à la direction d'Hydro-Québec, puis ça va... d'ici cinq ans, 10 ans, on devrait avoir pris position sur le marché nord-américain. Alors, vous voyez, nous, cinq ans, ça donne 2002...

M. Cherry: O.K.

M. Caillé (André): ...puis, pour avoir une croissance de nos affaires, jusqu'en l'an 2007.

M. Cherry: O.K. Maintenant...

M. Caillé (André): Ce ne sera pas instantané.

M. Cherry: Non, non, je comprends ça. Maintenant, M. Caillé, sur le potentiel qu'il y a là, de 25 000 000 000 \$, pour toujours demeurer dans le même «ballpark figure», c'est quoi, de façon réaliste, sur la même période... Je veux dire, c'est quoi, l'apport de ce marché-là de 25 000 000 000 \$ qu'on peut véritablement penser qu'on pourrait mettre la main dessus, ou si vous pensez que, en étant bons puis efficaces, il peut tout être à nous autres?

M. Caillé (André): Quand on parle de 25 TWh, on parle de ce que c'est qu'on pense qu'on peut aller chercher, nous autres, par rapport à l'ensemble de ce qu'il y a là.

Une voix: C'est 20 %, 25 %, 10 %?

Une voix: On parlait de 25 000 000 000 \$.

M. Caillé (André): Vous parlez en dollars, vous?

M. Cherry: Bien, vous avez dit: Il y a là... on peut avoir accès, là, c'est comme si on pouvait augmenter...

M. Caillé (André): Le marché américain, c'est 200 000 000 000 \$.

M. Cherry: C'est 200 000 000 000 \$?

Une voix: Tout le marché américain.

M. Caillé (André): Le marché global États-Unis.

M. Cherry: Le marché global. O.K. Mais, par rapport au... Le Nord-Est américain, c'est 25 000 000 000 \$?

M. Caillé (André): Oui, ça, ça se peut, 25 000 000 000 \$. En tout cas, on regarde le reste à 200 000 000 000 \$.

M. Cherry: O.K. Et est-ce qu'il n'y a pas — on en a parlé la dernière fois — une exigence de la FERC qu'au-delà de dépendre d'un fournisseur, comme on le serait, à

au-delà de 20 %... Quelqu'un a mentionné: Il y va de la question de la sécurité...

M. Caillé (André): Oui.

M. Cherry: ...comme fournisseur, puis, vous, si je me souviens bien de vos paroles, vous avez dit: À compter de 20 %, aller à 20 % jusqu'à 40 %, là, ils nous regardent un peu plus intensément, pour ne pas devenir dépendants uniquement...

M. Caillé (André): C'est ça. Il y a un critère qu'il va toujours falloir respecter, c'est: Hydro-Québec ne peut pas être dominant.

M. Cherry: O.K.

M. Caillé (André): C'est un terme technique, là...

M. Cherry: Oui, oui, on ne peut pas être...

M. Caillé (André): ...on ne peut pas exercer une dominance de marché aux États-Unis, on n'essaie pas de faire ça non plus. Alors, on va prendre une part du marché, mais pas d'une façon où on va être dominant sur le marché, parce que, ça, ce serait une façon, ce serait une raison de nous exclure du marché. La déréglementation vise vraiment un marché dynamique, un marché qui fonctionne avec tous les attributs d'un marché, pas un joueur qui va jouer d'une façon dominante puis contrôler, finalement, le prix. Hydro-Québec ne contrôlera pas le prix en Nouvelle-Angleterre ou où que ce soit aux États-Unis par notre action commerciale. Ce n'est pas permis de faire ça.

M. Cherry: O.K. Donc, selon les règles de la FERC...

M. Caillé (André): Voilà.

M. Cherry: ...ils ne veulent pas que personne soit dominant...

M. Caillé (André): C'est ça.

M. Cherry: ...et c'est pour ça qu'après 20 % ils commencent... Donc, pour revenir à notre chiffre de 25 000 000 000 \$ sur cinq à 10 ans, est-ce que cette partie-là, si on l'obtenait toute, ça rencontrerait l'objectif du 25 000 000 000 \$, ou si, à partir de ça, il faut commencer à réduire?

M. Caillé (André): Non, non, on ne pense pas faire des ventes de 25 000 000 000 \$ par an aux États-Unis.

M. Cherry: C'est pour ça que je vous ai demandé sur combien de temps, là.

● (10 h 10) ●

M. Caillé (André): On vend pour 8 000 000 000 \$ présentement.

M. Cherry: Présentement.

M. Caillé (André): Présentement. On ne passera pas à 25 000 000 000 \$.

M. Cherry: Donc, ce serait trois fois ce qu'on fait dans le moment, là, de plus. Oui.

M. Caillé (André): Oui, mais ce n'est pas de ça qu'on parle.

M. Cherry: Ça n'arrivera pas.

M. Caillé (André): Ce n'est pas de ça qu'on parle.

M. Cherry: O.K.

M. Caillé (André): Il faut corriger les perceptions ici, c'est nécessaire. Voyez-vous, supposons... J'ai toujours un peu de difficulté à parler de ça compte tenu de l'état de l'hydrologie, ou enfin, que c'est devenu stratégique, la quantité d'eau qu'il y a derrière les barrages. Mais supposons qu'on est en situation normale, hein. À partir de ce moment-ci, on exporte. Nos livraisons, cette année, c'est de l'ordre de grandeur de 500 000 000...

Une voix: Oui, environ 16 TWh.

M. Caillé (André): O.K. Oui, une dizaine de térawattheures, si on met ça ensemble. Mettons qu'on augmente, qu'on double ça, qu'on triple ça, trois fois plus. Il est déjà sorti du Québec, puis c'est là le chiffre de 25, c'est pour ça que j'étais confus tantôt... on a déjà réussi à exporter 25 TWh avec les réseaux de transmission tels qu'on les connaît. On peut donc passer à 25. Et ça, c'est sans parler des voisins à gauche et à droite. Si on parle d'horizon aussi loin que cinq à 10 ans, on peut penser que chez nos voisins, à l'Ouest comme à l'Est, il va y avoir eu ouverture du marché.

Il y a des gouverneurs aux États-Unis puis il y a des premiers ministres au Canada qui réalisent clairement que ça va être bien difficile d'ouvrir le marché à court terme, soit, mais qu'à terme on ne peut pas faire autrement qu'ouvrir le marché. Et leur raisonnement est le suivant: Comment peut-on maintenir une structure industrielle, qui est la leur, en pratiquant systématiquement des tarifs plus élevés que les voisins à court, moyen puis à long terme? Ils se font dire par leurs clients: Nous déménagerons. Nous avons l'option de produire chez vous comme ailleurs; nous produirons ailleurs. Des automobiles, on le sait, ça se produit au nord des Grands Lacs, mais ça se produit aussi au sud des Grands Lacs. Alors, il y a une limite à repousser à plus tard. C'est ce que je veux dire.

Si on regarde ça dans l'ensemble, pour nous... bon, c'est pour ça que je parle de l'Ouest du Québec, de

l'Ontario, on parle du Nouveau-Brunswick, puis de l'autre côté qui est dans une situation semblable. En passant, il y a plusieurs clients du Nouveau-Brunswick qui aimeraient bien ça qu'Hydro-Québec les considère comme des clients potentiels. Ils m'ont demandé de les mettre sur la liste de nos clients potentiels. Je ne les nommerai pas. C'est ça qu'ils demandent. Bon, alors, moi, je mets tout ça ensemble. Puis on devrait aller chercher notre part optimale, sans viser à dominer le marché. C'est faisable au niveau du marché de gros. Quant au marché de détail, on verra. Et c'est faisable en faisant des bénéfices. Ou autrement, ce n'est pas parce qu'on a ouvert la porte qu'on rentre si c'est pour perdre. Mais la porte va rester ouverte puis on ne rentre pas. L'important, c'est que, pour gagner, c'est sûr qu'il faut que la porte soit ouverte.

Alors, combien exactement? Pour répondre carrément à votre question d'une façon simple — vous m'avez encouragé beaucoup tantôt — on va faire un plan et, vers le mois de septembre, on saura exactement comment on peut produire d'énergie à un prix qui corresponde au prix qu'on pense qu'il va y avoir dans le marché, à un coût qui, je devrais dire, va correspondre au prix dans le marché, dans ce sens qu'il sera inférieur au prix du marché, pour qu'on fasse un bénéfice, puis on saura ce qu'on peut faire exactement.

Notre limite probablement, la limite, c'est notre capacité à produire à bas coût. Puis, encore une fois, moi, je pense qu'elle est beaucoup plus grande qu'on l'estime, notre limite à produire à bas coût, et puis qu'il y a encore des bonnes nouvelles en termes de croissance qui vont pouvoir venir d'Hydro-Québec. On va passer d'un discours, le plus tôt possible j'espère, d'un discours de rationalisation à un discours de croissance.

M. Cherry: Toujours, M. Caillé, pour fins de discussion, acceptons que notre application est validée par la FERC et qu'on a accès à un marché et qu'on pourrait y trouver rapidement des clients potentiels à un bon taux. C'est quoi, les surplus dont on dispose dans le moment qui nous permettraient... Tu sais, on «a-tu» assez d'eau derrière nos barrages? Comment est-ce qu'on est équipés pour pouvoir profiter de ce marché-là si, demain matin, se présentaient un ou plusieurs clients intéressants? On «a-tu» ce qu'il faut pour leur vendre?

M. Caillé (André): Ça m'est difficile, pour des raisons stratégiques que j'ai expliquées, de répondre à: Quelle est la hauteur du niveau de l'eau? sans faire bouger les prix. Il y a une expérience que j'ai à l'esprit d'une entreprise d'État, aux États-Unis, qui s'appelle Bonneville Power, qui, un matin, à cause qu'il y avait eu une inondation, a été obligée de révéler la hauteur du niveau de l'eau dans ses barrages. Et puis, le lendemain, le prix de ses ventes avait diminué de 0,01 \$ par kilowattheure en Californie. Je suggère qu'ensemble, ici, on adopte l'attitude de parler par hypothèse, dans l'espoir, bien entendu, qu'avec l'hypothèse, on puisse répondre à votre question.

Ce que l'on sait, c'est que, jusqu'au mois de septembre — moi, je suis arrivé le 1er octobre — jusqu'au

mois de septembre, puis au cours des x dernières années, c'est connu publiquement que le cycle hydrologique est un cycle d'hydraulicité bas, mais moins que la moyenne, et que ce cycle a une période, dit-on, c'est des experts — il y en a un à ma droite — qui me promettent que — là, je vais plus loin que sa pensée un peu... Ha, ha, ha!

Une voix: C'est une promesse, une promesse de politicien.

M. Caillé (André): Ils me promettent que tout ça, ça dure six, sept ans. Bref, toute chose étant égale à elle-même, il semble qu'on serait à la veille d'un cycle hydraulique très favorable. Vous comprenez que je me trouve très chanceux, je suis arrivé juste au bon moment, si ça se démontre.

Alors, avec l'hypothèse de précipitations plus élevées, plus grandes, là ça nous donnerait une flexibilité pour vendre certainement plus. Ça va de soi, ça. On aura plus d'énergie, et à court terme. À moyen puis à long terme... bien, à moyen, on a parlé, au Sommet, du projet de Betsiamites où on va augmenter la capacité de production dans le réservoir — je demande à mon collègue de m'aider — ...

Une voix: Le réservoir du lac Brisay.

M. Caillé (André): ...du lac Brisay...

Une voix: De Bersimis.

M. Caillé (André): O.K., et puis il y a un autre projet aussi, je ne me souviens plus du nom, qu'on veut réaliser, et qui se réalise rapidement. Il y a des projets qui se réalisent rapidement, il y en a d'autres qui prennent plusieurs années. Toujours à moyen terme, je n'exclus pas d'en ajouter, des projets du genre de celui de Betsiamites pour augmenter notre capacité de produire de l'énergie.

À moyen puis à long terme maintenant. Je disais tantôt et, dans mes mots, ça dit, avec simplicité, j'espère: Pas question de... on ne la lance pas, la serviette. J'aimerais ça que vous reteniez puis que les gens retiennent au Québec qu'on ne l'a pas lancée, la serviette. Il va y en avoir encore, au Québec, des projets de développement hydroélectrique. Je réponds d'avance à ceux qui disent: Vous allez produire de l'électricité avec du gaz aux États-Unis. Ça se peut. Mais Hydro-Québec, c'est une entreprise dans les énergies renouvelables. On est un producteur, puis on est principalement, presque essentiellement dans l'hydroélectricité, puis il va y en avoir encore des projets. Il va falloir se démener, il va falloir travailler fort, il faut réduire les coûts. Mais, comme je l'ai dit tantôt, je me répète, dans tous les milieux, je sens qu'il y a une volonté, probablement qui découle d'un réalisme, on sait que la globalisation de notre marché, c'est là, et donc il y a une volonté d'ajuster nos affaires, nos procédures, nos démarches, pour faire en sorte que les projets soient réalisables.

Je lisais de la part des mouvements... un mouvement écologique peut-être, mais enfin, des écologistes, ce matin même, disaient que ça va sûrement beaucoup mieux, en tout cas c'est ce que j'ai compris, de produire plus de l'hydroélectricité au Québec que de produire avec du thermique aux États-Unis qui émet des pluies acides puis des gaz à effet de serre. J'en suis parfaitement, je suis content, très satisfait de lire ça, évidemment, parce que là on sent qu'il va y avoir un appui plus grand pour le développement de l'hydroélectricité par rapport à d'autres filières. On n'est pas contre ça, je veux dire, c'est notre métier, c'est le métier fondamental d'Hydro-Québec, on est surtout un producteur.

M. Cherry: Vous avez parlé tantôt que, si on avait accès, on puisse vendre. Vous avez parlé qu'il faudra probablement aussi augmenter la capacité de transport. Est-ce que ce qu'on a présentement, si on frappait des clients importants aux États-Unis, est-ce qu'on est équipé pour le faire ou s'il faudrait ajouter des lignes de transmission?

M. Caillé (André): De nouvelles lignes dans de nouveaux corridors, j'en doute que la chose soit pratique. Dans les corridors existants, augmenter les capacités, c'est quelque chose qui doit être regardé et que nous regardons dans le cadre de l'élaboration du même plan stratégique.

On a déjà exporté 25 TWh. Cette capacité d'exportation là a été réduite du fait de l'implantation de IPP aux États-Unis — en français, les producteurs indépendants, excusez-moi — des producteurs indépendants qui produisent à des prix très élevés, certains à des coûts variables, plus élevés que le prix du marché. Donc, ils devraient se retrouver dans les coûts échoués et les usines fermées, ce qui va libérer de la place sur la transmission. Ils sont juste entre nous et New York, puis ils prennent la place sur la transmission qu'ils pourraient libérer. À quel degré? Je ne le sais pas. Mais l'exercice que nous menons puis les études qu'on mène aux États-Unis présentement, parce que ces études, il faut les faire aux États-Unis, on parle du réseau américain, devraient nous indiquer jusqu'à quel point on peut compter sur de l'espace pour nous sur les réseaux existants, devraient nous indiquer qu'est-ce qu'on doit faire, qu'est-ce qui doit être fait — ce n'est pas nécessairement par nous — pour augmenter la capacité d'exportation dans les corridors existants.

● (10 h 20) ●

Il y a un point bien important ici. Toujours à partir du résultat de qu'est-ce qu'on peut produire avec de l'hydroélectricité au Québec, en additionnel, un coût qui va être inférieur au prix du marché pour faire un bénéfice et améliorer le rendement d'Hydro-Québec, ça va de soi parce que ça va se retrouver, comme on dit communément, sur la ligne du bas.

Le Président (M. Sirros): M. le député d'Argenteuil.

M. Beaudet: Merci, M. le Président. M. Caillé, vous nous avez évidemment bien exposé le danger et les avantages d'aller sur le marché américain avec la déréglementation. On connaît tous le monopole d'Hydro-Québec, que ce soit dans la production, la distribution ou le détail, sauf pour neuf municipalités, mais auxquelles déjà Hydro-Québec est le fournisseur d'électricité, pour la coop. Ceci dit, est-ce que le marché américain, une fois déréglementé, ne pourrait pas exiger... on peut éliminer la production locale pour l'hydroélectricité, mais est-ce que... Même, on pourrait produire, avec du gaz, de l'électricité au Québec par une autre entreprise qu'Hydro-Québec si on fait une déréglementation. Est-ce que c'est des possibilités qu'on demande la possibilité de produire de l'énergie au Québec, de distribuer avec l'installation de leurs propres lignes, parce que, s'ils peuvent le faire à un meilleur coût que ce qu'Hydro-Québec leur chargera pour la distribution ou l'acheminement de l'énergie... est-ce que c'est possible que, même en scindant Hydro-Québec en ces trois facteurs: la production, la distribution et le détail, est-ce que les compagnies américaines ne pourraient pas venir s'implanter dans les trois secteurs, indépendamment, que ce soit le détail, le transport ou même la production, qui ne serait pas l'hydroélectricité parce que ça, c'est sous le contrôle du gouvernement — nos rivières, ça nous appartient... Mais, si quelqu'un peut s'acheter un site et produire avec du gaz, est-ce qu'on pourrait l'en empêcher ou si on devrait ouvrir là aussi?

M. Caillé (André): D'accord. En ce qui concerne la production de l'électricité au Québec avec du gaz naturel, premièrement, si quelqu'un voulait faire ça ici pour exporter aux États-Unis, il serait très avisé de déménager son usine aux États-Unis parce que du gaz naturel, ça voyage à moins cher que de l'électricité. C'est ça. Mais il pourrait quand même s'installer ici pour vendre ici.

M. Beaudet: Ici.

M. Caillé (André): Je pense que c'est votre question. À ce moment-là, bien, les meilleures machines que l'on connaît, elles vont produire à un prix tel que, si Hydro-Québec n'achète pas cette production à un prix plus élevé que ce qu'elle peut obtenir par la filière hydroélectrique, il n'y en aura pas.

Par l'APR-91, il y a eu des gens qui ont soumis des projets de cogénération dans un contexte où ils avaient la garantie qu'Hydro-Québec devait acheter à long terme à un prix qui avait été évalué sur la base de ses coûts évités avec les coûts qu'on connaît, enfin, que, moi, je veux diminuer, 0,058 \$ au total.

Dans une circonstance comme ça, je pense que la réponse à votre question: Est-ce que quelqu'un pourrait faire une proposition?, non seulement «pourrait», mais «ont déjà», il y a des gens qui ont déjà fait une proposition pour produire de l'électricité avec du gaz naturel au Québec à condition de pouvoir la vendre à long terme à un prix élevé à Hydro-Québec. La nouvelle politique ne fait plus d'obligation à Hydro-Québec d'acheter. En conséquence,

terminé. Ils peuvent toujours faire une proposition, mais ces gens-là sont très exactement comme la haute direction d'Hydro-Québec, ils vont regarder qu'est-ce qu'ils peuvent obtenir. O.K. Nos tarifs étant très bas au Québec, rappelez-vous ça, nos industries profitent de tarifs avantageux — je n'ai pas besoin de vous le dire — par rapport à tous les voisins, nonobstant l'interfinancement et toute autre considération... les tarifs pour l'électricité pour la grande entreprise au Québec, ils sont bas, très compétitifs avec ce qu'on trouve ailleurs. On le sait, ça. Alors, comment voulez-vous qu'ils arrivent? Ils ne peuvent simplement pas y arriver puis ils vont conclure vite que ça va coûter plus cher que les revenus, et puis on n'implantera pas, et c'est très exactement pour cela qu'il n'y a aucun des projets de cogénération qui a été réalisé à date, ni à Montréal-Est, ni à Québec, ni ailleurs, sauf un projet qui est celui de l'entreprise Cascades, à Kingsey Falls, qui est un projet de démonstration qui a été supporté, je me souviens, par Gaz Métropolitain à l'époque. Et c'est tout. Alors, l'inquiétude que des Américains s'installent au Québec pour produire et puis vendre, la barrière, ici, elle est économique.

Deuxièmement, vous dites: Ils pourraient transporter leur électricité vers le client. Ça, c'est non. On a un monopole. La loi fait en sorte qu'Hydro-Québec a conservé un monopole de transport et de distribution. On s'appelle encore monopole à ces deux égards là, Hydro-Québec. Donc, ça, ils ne peuvent pas. Ça, c'est non. Ils vont devoir passer sur le transport d'Hydro, devoir passer sur la distribution d'Hydro, devoir défrayer... leurs clients vont devoir défrayer, je dis bien, l'interfinancement, s'il en est, pareil comme maintenant, si d'aventure ils faisaient cela, mais, comme je vous dis, ça n'arrivera pas parce que, de toute façon, l'économique... Je les ai tous vus à mon bureau et ils m'ont tous dit que, si on n'achetait pas à 0,05 \$, 0,06 \$, ils n'en feraient pas. Et je comprends, j'ai les mêmes chiffres.

M. Beaudet: M. le Président, est-ce que la FERC ne pourrait pas ne pas vous attribuer le permis justement parce que vous allez garder un monopole sur la distribution et le détail?

M. Caillé (André): Oui, bonne question. Même chose aux États-Unis, la distribution demeure monopolistique, demeure réglementée comme ici, idem.

M. Beaudet: Même chose.

M. Caillé (André): Même chose. Green Mountain Power, c'est à Burlington, oui, Burlington au Vermont, ils vont rester Green Mountain Power avec un réseau de distribution puis des équipements de transport; peu, mais, enfin, distribution réglementée, tarifs justes et raisonnables, réglementation économique, rendement raisonnable également. Même chose qu'avant, inchangé.

M. Beaudet: Vous avez mentionné tantôt qu'il n'est pas exclu qu'Hydro-Québec produise de l'électricité

dans le Nord-Est américain à partir du gaz venant de Sable Island. Est-ce qu'à ce moment-là, étant donné que la production va se faire aux États-Unis, que vous allez vendre à un coût relativement bas parce que l'énergie produite avec le gaz est peu dispendieuse, ça diminuerait les dividendes potentiels d'Hydro-Québec, en continuant à acheminer de l'électricité, l'hydroélectricité plutôt que celle produite au gaz, vous allez diminuer le revenu ou le retour sur l'investissement pour Hydro-Québec et qu'à ce moment-là les citoyens du Québec devraient payer plus pour leur énergie, Hydro-Québec devant maintenir un dividende imposé, entre guillemets, par l'actionnaire auquel vous devez vous soumettre?

M. Caillé (André): La haute direction d'Hydro-Québec ne construira pas d'usine thermique aux États-Unis si les revenus sont moins grands que les coûts. C'est exclu. On ne fera pas ça. On n'a pas de raison de faire ça. Maintenant, on a des meilleures chances de réussir que d'autres, et c'est peut-être intelligent de le faire si on peut agencer cette production-là dans le temps avec la capacité de stocker dans les réservoirs hydroélectriques qu'on a ici, au Québec. Si on peut, si on a un dossier, si on a un projet, c'est parce qu'il est économiquement rentable, et on va chercher un rendement raisonnable la première journée de ces projets. Puis, si ce n'est pas là, on ne le fait pas.

Moi, j'ai appris qu'il y a tellement de bons projets à réaliser que je ne vois pas pourquoi on essaierait de faire ceux qui ne sont pas bons.

M. Beaudet: Les mauvais. Une dernière question, M. le Président. On sait que les producteurs d'énergie polluante aux États-Unis ont une taxe, entre guillemets, ont un tarif additionnel à cause de la pollution. On n'a pas ce genre de réglementation ici, au Québec, ce qui pourrait inciter justement les producteurs d'énergie américaine à venir s'installer au Québec: il y a pas de réglementation, il n'y a pas de taxe, puis ils vont produire de l'énergie à un coût moindre parce qu'ils n'ont pas ce tarif additionnel. Est-ce que ça ne pourrait pas être un incitatif pour eux de venir s'implanter ici pour produire de l'énergie avec du charbon, par exemple?

● (10 h 30) ●

M. Caillé (André): Si, d'aventure, ils réclamaient qu'on applique ici ce qui s'applique chez eux, ils découvrirait que le Québec est à, enfin, vous savez, 97 %, dans le cas d'Hydro-Québec, hydraulique et que d'émissions de SO₂, il n'y a pas, et d'émissions de gaz à effet de serre, il y a, mais je ne sais plus combien de fois moindre que n'importe quelle autre source thermique, charbon ou autres. Qu'on implante ici ce qu'il y a là-bas, les permis d'émissions, ce serait encore plus avantageux pour nous que ce ne l'est maintenant. Maintenant, s'il y avait une taxe verte... une taxe sur le carbone, pardon, plutôt, bien, de ce que je connais du dossier de la taxe sur le carbone, pour Hydro-Québec, ce serait très bien, mais, pour l'économie québécoise et canadienne, il y a des gens pour dire que ce n'est pas aussi sûr, puis c'est des gens

qui ont des bons arguments. Mais ce n'est pas Hydro-Québec qui s'opposerait, on serait à contre-pied, pour le moins qu'on puisse dire; on se demanderait quel est notre dessein caché.

Le Président (M. Sirros): Merci, M. le député d'Argenteuil. M. le député de Groulx.

M. Kieffer: M. Caillé, je vais faire quelques commentaires pour tenter de me situer, moi, par rapport à tout le dossier. Lorsqu'on parle de déréglementation, on parle aussi de pénétration. La pénétration d'Hydro aux États-Unis, elle est déjà faite depuis un bon bout de temps et elle a déjà été plus haute qu'elle ne l'est actuellement; on s'entend là-dessus. Quand on parle de déréglementation et de la participation d'Hydro à cette déréglementation, la question qu'on se pose, c'est beaucoup plus la question de la réciprocité que celle de la pénétration du marché américain. On se demande quels vont être les effets au Québec de cet accès plus facile ou plus large au marché américain.

Autre considération, nos clients naturels, c'est-à-dire, le Nord-Est américain, non seulement ils embarquent rapidement — ils sont déjà embarqués dans la déréglementation du marché de gros — mais rapidement aussi ils vont aller, je pense, vers la déréglementation du marché de détail. Sur les cinq ou six États qui ont donné leur accord à la grandeur des États-Unis, je pense qu'il y en a cinq qui viennent du Nord-Est américain et il y a la Californie. C'est normal, c'est là où les tarifs sont les plus élevés; donc, eux ont intérêt. Comme ce sont nos clients naturels, nous aurons probablement à répondre plus rapidement que si nous étions dans le Midwest ou dans le Sud-Est, comme vous le mentionniez tantôt, nous aurons à répondre plus rapidement à cette pression qui va s'exercer de la part de nos clients naturels que sont les États de la Nouvelle-Angleterre.

Alors, j'ai quelques questions. La première: De quel ordre — et là on parle d'ordre de grandeur, je ne veux pas que vous me donniez nécessairement des sous au kilowattheure — sont les réductions tarifaires anticipées aux États-Unis, suite à la déréglementation: d'un côté déréglementation de gros et, d'autre part, déréglementation au détail?

M. Caillé (André): Il y a autant de réponses qu'il y a de gens qui en parlent. Il y en a qui voient des grandes réductions de tarifs parce qu'ils font l'hypothèse que tous les coûts échoués devraient être supportés par les actionnaires. Les gens qui ont, dans les utilités publiques, contracté pour acheter l'énergie ou ceux qui l'ont produite. Ça, c'est un extrême, et il y en a d'autres pour dire: Non, tous les coûts qui ne peuvent pas être récupérés à partir des prix-marché, tous ces coûts-là, on va les capitaliser et on va les reporter dans la base de tarification de la distribution ou du transport pour faire en sorte que tous les nouveaux venus paient la même chose, auquel cas, aucune diminution de coût. Vous avez deux extrêmes.

Où ça va se situer, la vérité? Je ne sais pas. Je suppose qu'elle se situe toujours quelque part entre les deux extrêmes. Je pense que les actionnaires, notamment ceux des utilités publiques qui ont contracté et qui ont fait approuver ces contrats d'achat par des organismes PUB en disant qu'ils avaient agi en bons pères de famille, quand ils ont demandé un rendement sur l'équité qu'ils ont investie dans leur industrie, dans leur entreprise, ils ont dit qu'il y avait des risques. Ils ont dit: Il faut que j'aie plus qu'à long terme US, il faut que j'aie 400 points de base de plus parce qu'il y a des risques. Regardez, j'ai un contrat ici. Ça se pourrait que vous ayez payé cher, etc.

Ils ne peuvent pas prétendre maintenant qu'il n'y avait aucun risque parce que, de dire qu'ils doivent être remboursés à 100 % pour les erreurs, ça veut dire qu'on se base sur le fait qu'il n'y avait aucun risque, qu'il aurait dû n'y avoir aucun risque. Si on peut se faire rembourser pour toutes ses erreurs par l'État, bien ça veut dire aucun risque. Alors, ils vont en perdre. Est-ce qu'ils vont perdre tout? J'en doute, mais les actionnaires des utilités publiques vont être touchés par cela et ça, ça va être à l'avantage du client. Ça va donc faire une baisse au niveau des tarifs. 20 % des coûts échoués? Peut-être. Ça m'apparaît la limite supérieure parce que, quand même, c'a tout été approuvé, toutes ces belles choses-là.

Souvenez-vous, les IPP, aux États-Unis, c'est né du fait qu'on voulait se distancer, qu'on voulait distancer la relation trop étroite avec les producteurs du Moyen-Orient. Ils faisaient ça par nationalisme. Alors, on a dit: Voici le cadre qu'on vous donne en l'an 1980, on va être moins dépendant des producteurs du golfe. Mais, maintenant on regrette. On est en 1997. Qu'est-ce que ces coûts-là? Vous allez payer pour. On ne peut pas aller à l'autre extrême non plus. Je ne pense pas. Alors, ça va se situer quelque part entre les deux, peut-être 20 % des coûts. À long terme, est-ce que ça, ça va... Ça devrait se traduire par 20 % de moins dans les tarifs, 20 % de ces coûts-là, mais, attention, c'est 20 % des coûts de production. Ça fait que, sur le tarif total, parce qu'il y a transport et distribution, c'est quelque chose, je ne sais pas, de l'ordre de grandeur de 10 %. Je ne sais pas si mon collègue partage... Il ne m'a jamais parlé de ça.

M. Filion (Yves): Si vous me permettez, je peux peut-être ajouter quelques chiffres pour appuyer ce que M. Caillé vient de dire. Le coût moyen aux États-Unis, dans le Nord-Est, dans le marché dont on parle, pour le client résidentiel, c'est à peu près de 0,11 \$ à 0,12 \$US le kilowattheure. Alors, ici, au Québec, on est à 0,045 \$ environ. Comme vous le savez, on a participé à une expérience-pilote au New Hampshire, sur le marché de détail, l'an passé, et les frais de transport, de distribution, plus les «stranded costs» qui ont été ajoutés à ces frais-là, ça représentait 0,075 \$US le kilowattheure. Alors, la vraie compétition s'est exercée sur 0,04 \$ environ et c'était pour la compétition au niveau de la production et du marché de l'activité commerciale, la mise en marché.

Alors, supposons que le 20 % s'applique sur la production et que ça diminue de 20 %, vous voyez que le

client, lui, il ne verra pas une grosse différence sur sa facture. Alors, il va passer de 0,075 \$US plus 0,035 \$ à peu près. Il va payer 0,11 \$US au lieu de 0,115 \$. Donc, c'est à cause des «stranded costs» qui sont transférés sur les frais de transit en distribution et transport. Ça va prendre beaucoup de temps avant que le client le voie. Il va y avoir une certaine réduction. Il va falloir qu'il y en ait une, bien sûr, pour qu'au moins il y ait un avantage au client. Et surtout, on voit actuellement la tendance que les «stranded costs» se transfèrent sur les frais de distribution pour des périodes plus longues qu'on n'aurait pu imaginer il y a un an. Actuellement, on voit des périodes qui vont même au-delà de 10 ans; alors, c'est relativement long et ça va être assez long avant que le client voie vraiment un bénéfice important.

M. Caillé (André): Vous vous posez certainement la question: Avec un avantage si marginal pourquoi faire tant d'histoire avec la déréglementation? L'incitatif pour nos voisins du Sud, c'est que les «stranded costs» sont capitalisés dans une base de tarification et amortis. Ce que ça fait principalement, à mon sens, c'est que ça reconnaît un problème, ça le localise et ça identifie une solution plutôt que de laisser aller la situation. C'est surtout ça que ça fait plutôt qu'une grosse baisse des tarifs, une baisse très significative des tarifs aux États-Unis.

Vous me posiez la question également dans la première partie: S'il y a déréglementation au détail aux États-Unis — cinq États, Nouvelle-Angleterre, vous avez raison, c'est là où c'est le plus populaire à cause des tarifs — est-ce que ça implique réciprocité au Québec au niveau du marché de détail? Il faut dire que le marché de détail, c'est seulement la responsabilité des États, donc c'est des PUB. La FERC n'est pas là-dedans. Les États pourraient dire: Pour vendre chez nous, réciprocité chez vous. J'imagine qu'ils pourraient dire ça. Par ailleurs, ça n'implique pas, parce qu'on n'ouvrira pas le marché de détail, qu'on n'est plus sur le marché de gros, parce que là c'est la FERC et la FERC, elle, elle n'en a pas de juridiction quant au marché de détail, ni chez eux et encore moins chez nous, évidemment.

M. Kieffer: Vous dites que les États ne pourraient pas vous obliger, parce que vous êtes dans le gros, à aller dans le détail.

M. Caillé (André): Non, non. Ils n'ont aucun pouvoir ici, aucun pouvoir.

M. Kieffer: Deuxième question. À date, on avait deux mécanismes de pénétration du marché américain, qui étaient le contrat d'organisation à organisation, là. Bon. Ça, ce sont les contrats à long terme qu'on a signés pendant beaucoup, beaucoup d'années, puis plus récemment le spot. O.K. Moi, je veux que vous m'expliquiez les avantages comparatifs. Bon, la première formule est presque disparue, on travaille beaucoup plus, je pense, sur le spot maintenant. C'est quoi les avantages comparatifs des deux formules, spot versus

déréglementation, parce que les deux s'appuient sur le marché, s'appuient sur la valeur du kilowattheure au moment où il se vend, et en quoi sont-elles complémentaires, si elles le sont? Parce que vous allez aussi rester sur le spot malgré la déréglementation.

M. Caillé (André): Oui, oui.

● (10 h 40) ●

M. Kieffer: Bon. Alors, c'est quoi les avantages comparatifs du spot versus la déréglementation et en quoi sont-ils complémentaires et qui feraient qu'Hydro aurait une position encore plus solide vis-à-vis du marché américain?

M. Caillé (André): Dans le passé, vous avez raison de dire qu'il y a eu des contrats à long terme. Un autre député tantôt signalait qu'on était déjà présent depuis de nombreuses années sur le marché américain. C'est vrai, on le faisait dans le cadre de contrats à long terme en se disant: On va devancer les travaux au Québec pour créer de l'activité économique plus tôt dans le temps et on va signer des contrats à long terme, mais jusqu'à un terme tel qu'on pense qu'à partir de ce moment-là on aura besoin, pour nos propres besoins, notre propre demande d'électricité, de ces ouvrages que nous construisons maintenant plutôt que de les faire plus tard. Bref, le fameux devancement. Il existait, à ce moment-là, la possibilité de contrats à long terme dans un cadre non réglementé, négociation bilatérale.

À court terme, maintenant, dans ces années-ci, le marché évolue vers le marché de très court terme voire spot. On peut avoir des contrats d'un an, deux ans, trois ans, mais on ne verra plus des contrats de sept, 10 ans, en tout cas, pas pour une certaine période de temps, parce qu'il faut comprendre que les dirigeants d'entreprises d'utilités publiques comme nous, nos vis-à-vis, là ils sont sous les feux de la rampe, si on peut dire, avec des contrats signés avec nous et avec d'autres à long terme, à des prix qui excèdent le prix de marché. Ils se demandent si les régies ne vont pas pénaliser leurs actionnaires. Évidemment, ils ne voudraient pas se retrouver à une assemblée annuelle — l'entreprise privée — en train d'expliquer à ses actionnaires qu'ils ont perdu de l'argent à cause d'un contrat qu'ils ont signé. Ce n'est jamais élégant, ceci étant dit en toute simplicité. Alors, ils craignent.

Avant de signer des contrats à long terme, ils vont y penser à deux fois. Je pense que ça ne se trouve pas aujourd'hui quelqu'un qui va accepter de signer un contrat à long terme. On pourrait faire le tour de la Nouvelle-Angleterre et on n'en trouverait pas un avec sa plume en main. Ça n'existe pas. Ça évolue vers le spot. Pourquoi? Parce qu'il y a plusieurs producteurs, il y a plusieurs grands courtiers qui arrivent sur le marché et ça donne toutes sortes de possibilités. Alors, c'est pour ça que les gens vont réduire... La tendance était déjà là, pour aller à court terme, pour la raison que j'ai expliquée au début, et il se trouve des fournisseurs pour fournir à court terme. Alors, les uns et les autres se rencontrent et c'est dans ce

temps-là qu'il se produit des contrats, quand il y a un acheteur et un vendeur. Et ça donne à court terme parce que l'acheteur est à court terme, nécessairement.

Qu'est-ce que ça change pour nous, ça? Ça change que le scénario qu'on a connu dans le passé, de devancement en se basant sur le marché américain pour prendre des surplus temporaires, il n'existe plus. C'est ça que ça veut dire: ce genre de scénario n'est plus pratique, ce n'est plus une opportunité, ça n'existe plus pour nous. Si on veut développer — j'ai fait référence plus tôt à des développements — il faut maintenant se dire: Quelle est notre perspective? Qu'est-ce qu'on prévoit comme prix dans le futur, année par année? Alors, voici les prix vendants. Il faut être conservateur, parce que ça peut toujours bouger, ça. Il faut en faire une analyse en tenant compte du coût de la production marginale aux États-Unis avec du gaz, avec du charbon, avec ou sans le nucléaire. «Recommission», un nouveau permis d'extension de production avec les usines nucléaires. Alors, on intègre tout ça. C'est le genre de considération qu'on a et qu'on étudie avec des consultants américains, parce que c'est chez eux que ça se passe, ce genre de préoccupation, pour savoir où s'en va le prix.

Quand on sait ça, on se retourne du côté des Hydro-Québécois et on dit: Ouvrez vos cartons, voici ce qu'il faut rencontrer, comment on fait, c'est ça le prix. Comme ça, on ne prendra pas de risque, parce qu'on va se dire d'être prudent, on va vouloir être prudent. Il n'y aura pas non plus zéro absolu risque, comme un député l'a dit plus tôt. En commerce, zéro risque, ça n'existe pas, mais on peut réduire à son minimum le risque. D'ailleurs, certains contrats à long terme, j'oserais dire, portaient des risques puisqu'ils ont été renégo-ciés à la baisse. Même des contrats à long terme, il y avait des risques à ça. Je ne sais pas si je réponds complètement.

M. Kieffer: Bien oui, mais pourquoi on ne resterait pas uniquement sur le spot, par exemple? Quelle est la nécessité? Tous les deux, ce sont des véhicules de pénétration du marché. Tous les deux s'appuient sur la valeur du kilowattheure sur le marché.

M. Caillé (André): Pour être sur le spot, il faut avoir le statut de marchand. On ne peut pas être sur le...

M. Kieffer: Vous y êtes, sur le spot actuellement, puis vous n'avez pas...

M. Caillé (André): Non. À partir de maintenant, il faut le statut de marchand pour transiger sur les systèmes qu'on expliquait, des «power exchange», puis les ISO et les transactions bilatérales.

M. Kieffer: Donc, la situation a changé.

M. Filion (Yves): Elle a changé et elle est aussi en train de changer actuellement. Ce qui arrive, c'est qu'avec l'organisation d'un marché spot, comme j'ai expliqué tout à l'heure, avec un «power exchange» où il va y avoir des

prix établis à l'heure et même à la demi-heure sur des périodes, et ça ouvre des opportunités qui n'existaient pas avant. Donc, maintenant, Hydro-Québec peut certainement en tirer avantage.

Je vais vous donner un exemple. Au Royaume-Uni, où le marché spot est implanté depuis déjà quelques années, en faisant des analyses, on a constaté que le prix entre les bas et les hauts prix pouvait varier jusqu'à cinq fois, donc jusqu'à 500 %; le prix le plus bas versus le plus haut. Alors, c'est évident que pour Hydro-Québec, comme on vous l'a expliqué, je crois, lors de la dernière présentation, qui a une capacité de stockage, ça lui permet d'intervenir au bon moment et ça lui permet même d'acheter de l'énergie lorsque le prix est bas et de la revendre lorsque le prix est élevé. Ça lui permet également de développer des nouveaux projets si le coût de ces projets-là a un coût inférieur au prix moyen du marché. Donc, ça ouvre de nouvelles perspectives. Ça ne veut pas dire que les contrats à long terme n'étaient pas intéressants, ils pourraient être intéressants mais ils n'existent pas. Il n'y a plus d'acheteurs pour ce type de produit là. Donc, il faut s'adapter aux nouveaux produits.

M. Kieffer: Ce que vous me dites aussi, puis ça c'est important que je le comprenne bien: Auparavant, vous pouviez aller sur le spot sans nécessairement être accepté comme vendeur en gros par la FERC. C'est ça?

M. Filion (Yves): Oui, mais je dirais que le marché spot, avant, n'était pas structuré comme il est en train de se structurer actuellement. Je vais vous donner un exemple de quelle façon il existait, le marché spot: il se faisait d'une entreprise à une autre entreprise. Par exemple, Consolidated Edison à New York disait: Bien, Hydro-Québec, êtes-vous capable de nous livrer 300 MW aujourd'hui, de 5 heures à 7 heures? Si l'énergie était disponible, on disait: Oui, voici notre prix.

M. Kieffer: Alors que maintenant ça va passer dans un pool.

M. Filion (Yves): Alors que maintenant ça va passer par un genre de «pool exchange» où tout le monde va rentrer des prix et là le jeu de la compétition va s'exercer. Vous voyez? C'est un peu différent, ce qui est en train de s'organiser comme nouvelles règles du marché.

M. Kieffer: À cause de ces nouvelles règles ou à cause de ces nouvelles modalités, la condition pour y aller sera d'être accepté comme grossiste par la FERC.

M. Filion (Yves): Tout à fait.

Le Président (M. Sirros): M. le député de Groulx, si vous permettez. Ce «pool exchange», qui va se retrouver aux États-Unis, son pendant québécois va être où?

M. Filion (Yves): Son pendant québécois va être dans le centre de conduite du réseau, intégré au centre de

conduite du réseau d'Hydro-Québec, qui est aussi un organisme indépendant. D'ailleurs, ça fait partie de l'une des exigences de la FERC de faire une séparation fonctionnelle de notre réseau de transport et de notre gestion du contrôle du réseau pour qu'on traite de façon, je dirais, non discriminatoire et neutre les offres qui seront offertes.

Le Président (M. Sirros): Là, vous êtes en train de me dire que c'est quelque chose qui est géré finalement par Hydro-Québec mais que c'est indépendant d'Hydro-Québec.

M. Filion (Yves): Comme ailleurs, d'ailleurs. Comme dans les autres entreprises, ce sont les...

Le Président (M. Sirros): Est-ce que ce n'est pas ça qui a fait en sorte qu'Hydro Ontario a été refusée? Une des raisons?

M. Caillé (André): Non, je pense qu'ils ont dit également qu'il n'y avait pas une assez bonne distance fonctionnelle entre l'opérateur du système de transport et les producteurs. Je pense qu'Hydro Ontario est en situation de corriger facilement cette situation-là. C'est pour ça que je ne l'ai pas évoqué tantôt.

En ce qui nous concerne, la FERC, ce qu'elle a exigé, c'est qu'il y ait une séparation fonctionnelle entre le responsable de la transmission — le vice-président exécutif qui s'appelle Jacques Régis chez nous — et ses collègues production et distribution, etc. Ce qu'on a fait. Celle qui est demandée nommément, c'est que ça se sépare juste en dessous de moi, en dessous du P.D.G. Il ne peut pas y avoir une autre personne entre moi et lui qui est responsable de deux choses. Vous voyez? La nouvelle structure, celle qu'on a mise en place au mois de novembre, je pense, respecte parfaitement cela. Ce n'est pas ça la difficulté.

● (10 h 50) ●

Mais, pour revenir à votre question de «power exchange»: très intéressant pour l'avenir. On aura à Montréal un ISO, un opérateur indépendant de système, et ça, c'est situé dans le deuxième sous-sol de la Place Desjardins. Il y a vraiment un lieu physique où il y a quelqu'un qui fait ça, qui fait cette opération-là. On appelle ça CCR, centre de conduite du réseau, en ce qui nous concerne. Bon. Mais, une bourse, une bourse d'énergie, un «power exchange» au sens réel du terme, ça, c'est quelque chose que, moi, je trouve intéressant à développer. Il pourrait y avoir ça à Montréal. C'est un projet, je ne fais pas l'annonce qu'on va le faire aujourd'hui, là, mais c'est une des choses qu'on veut regarder de près. Il y a peut-être une opportunité que les gens transigent sur l'énergie à Montréal, à partir d'un endroit qui s'appelle Montréal.

Le Président (M. Sirros): Oui. Avez-vous terminé? Je m'excuse.

M. Caillé (André): Oui, ça va.

Le Président (M. Sirros): J'ai juste une dernière question avant de redonner la parole. Juste sur ça. Si je comprends bien donc, vous dites que pour ce qui est du «power exchange», le contrôle, le pendant au Québec, ici, se trouve dans une division séparée fonctionnellement à l'intérieur d'Hydro-Québec et vous êtes convaincu que c'est correct. Si jamais la FERC vous dit que ce n'est pas comme ça qu'elle le voit, ça pourrait vouloir dire quoi comme conséquence, par rapport à l'organisation d'un «power exchange» comme ça?

M. Caillé (André): Je doute fort... Pour que la FERC dise ça maintenant, il faudrait qu'elle dise quelque chose qui est contraire à ce qu'elle a déjà dit. Parce que, de la façon dont on s'est organisé, au mois de novembre, c'est en tenant compte de la demande de la FERC sur la séparation fonctionnelle. Honnêtement, je doute très, très fort qu'il y ait quelque problème que ce soit à cet égard-là.

M. Filion (Yves): Si vous permettez, peut-être un point d'information à ce sujet. La FERC émet de façon régulière des précisions à sa réglementation par des documents additionnels. Alors, elle a émis, il y a une semaine ou deux, là, une précision au règlement 888, qui vient préciser, qui vient justement clarifier la séparation fonctionnelle. Et, dans ce document-là, on précise que la séparation fonctionnelle à l'intérieur d'une même entreprise est acceptable et ça ne nécessite pas que ce soit des entités légales différentes, complètement différentes. Donc, on a une assurance, suite à cette interprétation-là qui vient d'être rendue, que notre dossier est correct et conforme.

Le Président (M. Sirros): M. le député, pour terminer.

M. Kieffer: Ce qui me reste à vérifier, dans les années qui vont venir, si votre demande est acceptée par la FERC et que vous devenez grossiste aux États-Unis, quelle proportion des ventes sur le marché américain vont passer par le spot, cette espèce de nouveau pool versus des contrats un peu plus bilatéraux et plus à long terme? On s'entend là, on ne parle pas de 10, 15 ans là, on parle de six mois, un an ou deux. Ça va être quoi, à peu près là, vos prévisions à ce niveau-là?

M. Caillé (André): Alors, la réponse, c'est ceci: Il n'y a pas de réponse évidemment définitive là...

M. Kieffer: Non, mais vous devez quand même...

M. Caillé (André): ...mais il y a une orientation à prendre aujourd'hui pour savoir où on va plus tard.

M. Kieffer: Oui, c'est ça.

M. Caillé (André): Nos clients, comme nous, vont vouloir, dans leur cas, avoir un portefeuille d'approvisionnement. Ils vont vouloir avoir un portefeuille

d'approvisionnement spot court, moyen, long terme. Personne ne veut prendre des risques, mettre tous ses oeufs dans le même panier. C'est fort simple.

Pour le vendeur, la situation est très semblable. Est-ce qu'on veut, nous autres, prendre le risque? Lui, il prend le risque d'acheter plus cher qu'il pourrait le faire autrement; et nous, on prend le risque de vendre moins cher qu'on pourrait le faire autrement. Ça fait que ça va dépendre quelles sont les attentes du marché. Aujourd'hui, quand même on aurait une case long terme, ça ne servirait pas à grand-chose, ils tremblent avec leurs plumes dès qu'on parle de plus de trois ans. Alors, oublions ça. Mais, ça, le temps passe, les gens vont changer. Peut-être qu'un jour vous allez voir sur — je ne sais pas encore l'expression française — le «taker board» dérouler les chiffres qui donnent les prix, on va voir les chiffres: spot, court, moyen, long terme, comme il y a dans le gaz naturel. On achète un écran puis on voit passer les prix en temps réel. Puis là, les clients vont s'ajuster, ils vont prendre un portefeuille équilibré, qu'on dit. Ils vont faire des calculs savants puis ils vont dire: Ça devrait prendre tant de ça, tant de ça, tant de ça. Puis, ensuite de ça, il va y avoir un marché financier qui va permettre aux gens de se «edger» par rapport à ça. Puis ça va faire pareil dans l'électricité.

Et nous, comme vendeur, on va vouloir faire quelque chose de très semblable. Tenant compte de nos caractéristiques de production, ça pourrait être un petit peu... Il va y avoir des variantes. On pourrait dire: Bon, bien, il y a telle chose. Ou la Régie pourrait nous dire: On veut que vous dédiez telle énergie à telle activité ou je ne sais trop. Alors, il pourrait y avoir quelques variantes mais, pour l'essentiel, ça va être la même chose. Ça va être un portefeuille dit équilibré. On aura à faire la démonstration que notre portefeuille de vente est équilibré.

M. Kieffer: Quand vous parlez d'un portefeuille équilibré, vous parlez d'un portefeuille équilibré. On ne parlera pas de 25, 25, 25, mais ça peut être quelque chose dans ces paramètres-là.

M. Caillé (André): C'est ça, tenant compte de toutes sortes de problématiques.

M. Kieffer: Mon confrère avait une question.

M. Caillé (André): Et tenant compte de ce qu'on pense qui va arriver avec le prix de l'huile. Et ça, je n'ai pas besoin de vous dire ce que j'ai entendu souvent. Bien des fois, ils m'ont dit: Si on le savait, on serait tous riches.

M. Filion (Yves): On aimerait bien connaître la réponse.

M. Caillé (André): C'est ça. On serait tous riches si on connaissait la réponse. Le prix de l'huile, ça dépend de la demande. Quant à moi, je regarde la croissance en Asie pour savoir ce que ça a des chances de faire, puis la

capacité d'investir des pays producteurs, puis la réalité des investissements, année par année, les plans d'équipement des pays producteurs. C'est toutes des informations stratégiques. Quand il y en a. Ils n'en ont pas toujours, eux. Enfin, ils ne le disent pas toujours, leur plan d'investissements. Si on connaissait les plans d'investissements des grandes multinationales qui produisent de l'huile, on aurait une très bonne idée du prix de l'huile parce que, pour ce qui est de la demande, on le sait déjà, mais il y en a qui nous font des cachettes.

Alors, il y a ça. Il y a la dynamique possible ou pas possible d'augmenter la capacité sur les réseaux de gaz. Quelle sorte de règles environnementales on va utiliser pour contrôler les émissions provenant de l'utilisation du charbon. Les usines nucléaires auront-elles des permis pour continuer à produire après l'an 2002, 2003, 2004, 2005 aux États-Unis ou est-ce qu'on va exiger d'elles qu'elles mettent dans les coûts de transport maintenant le coût de la disposition des déchets qui s'accumulent depuis nombre d'années? Il pourrait y avoir des régisseurs qui disent: Avant de vous donner un nouveau permis d'opération, vous allez régler le problème du passé au moins. Alors, on met tout ça ensemble, on se fait une prévision de prix et, sur la base de la prévision, on dit: Voici un portefeuille équilibré. L'objectif, c'est de vendre le plus cher possible puis de ne pas avoir à payer trop de frais de «edging».

Le Président (M. Sirros): M. le député de Johnson.

M. Boucher: En somme, si je comprends bien, M. Caillé, vous allez avoir une gestion optimale du court, moyen, long terme. Puis là, je vous mettrais au défi d'être aussi bon que l'équipe qui gère la dette au Québec, on a dit qu'elle était une des meilleures en Amérique.

M. Caillé (André): Les gens, en passant, ne sont pas trop mal non plus, ceux qui gèrent la dette à Hydro-Québec. J'en profite pour reconnaître leur compétence, si vous me permettez, M. le Président.

M. Kieffer: Une dernière petite question, M. le Président, puis je termine là-dessus.

Le Président (M. Sirros): O.K. M. le député de Groulx. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Kieffer: Qu'est-ce qui vous empêcherait, dans ce contexte-là, compte tenu du fait que le marché américain est ouvert maintenant, le marché du gros, on s'entend, qu'est-ce qui vous empêcherait théoriquement d'arriver à la frontière, de faire en sorte que vos clients de l'autre bord de la frontière connaissent vos prix à la demi-heure — je veux dire, avec l'électronique et les communications, il n'y a pas de problème — et de signer des contrats de personne à personne, de corporation à

corporation avec ces gens-là? Ils viendraient se brancher à la frontière, puis ils amèneraient votre électricité sans ouvrir le marché québécois.

M. Caillé (André): D'abord parce que FERC dit que ça prend un statut de marchand et, deuxièmement...

M. Kieffer: Même à la frontière?

M. Caillé (André): À la frontière, ils vont dire: On va vous «intermédieriser». Vous n'avez pas le statut de marchand? Faites faire ça par quelqu'un d'autre, si vous intervenez aux États-Unis.

M. Kieffer: Ça, c'est clair, clair, clair.

M. Caillé (André): Ah oui!

M. Kieffer: C'est beau.

M. Caillé (André): Faites faire ça par quelqu'un. Puis là ils nous disent: Ce quelqu'un-là, il risque d'être dans la production.

M. Kieffer: C'est beau.

M. Caillé (André): Moi, je ne peux pas les croire neutres.

Le Président (M. Sirros): D'accord. M. le député de Marguerite-D'Youville.

• (11 heures) •

M. Beaulne: Oui. Une grande partie de la discussion tourne autour du prix d'exploitation du kilowattheure. Alors, on a répété à plusieurs occasions que, dans vos cartons, dans le coût des projets actuels d'Hydro-Québec, ça revenait à 0,05 \$ et un peu plus le kilowattheure versus des prévisions du prix du marché que vous nous avez dit vous-même estimer autour de 0,035 \$, ce qui veut dire que si on veut continuer à mettre en chantier des projets au Québec — et puis vous avez dit tout à l'heure que vous n'écarteriez pas du tout cette hypothèse-là, d'autant plus que nous, comme députés, notre préoccupation, c'est également de faire en sorte qu'Hydro-Québec demeure ce qu'on a communément appelé «le navire amiral de l'économie québécoise», c'est-à-dire qu'Hydro-Québec ait un rôle moteur — Hydro-Québec doit continuer à investir d'une manière ou d'une autre dans l'économie québécoise.

Il y a quand même une différence substantielle entre le coût que vous avez estimé des projets actuels par rapport au coût du marché. Comment comptez-vous récupérer ce différentiel de coût là au niveau de ces projets? La question qu'on peut se poser: Est-ce que c'est en exigeant que les projets soient moins sûrs ou soient moins performants en matière de protection de l'environnement? Est-ce que c'est au niveau de la sécurité des barrages? On peut s'interroger sur la manière dont vous allez réduire ce différentiel de coût de production.

M. Caillé (André): Alors, la première chose que je veux dire, c'est que ce n'est pas en faisant moins bien du point de vue de l'environnement. Et je rappelle que, moi, je suis convaincu, basé sur mon expérience du domaine de l'environnement, qui est une expérience qui date, comme vous savez, mais je suis convaincu qu'Hydro-Québec est l'entreprise qui fait le mieux du point de vue environnement, point numéro un, puis on va continuer à le faire. Je ne dis pas qu'on est premier parce qu'on souhaite devenir le deuxième, je dis qu'on est premier, à mon sens, parce qu'on veut... et qu'on veut le rester. Je dis les deux à la fois. Donc, ce n'est pas au point de vue de l'environnement qu'on peut faire des économies.

Secondement, sur le marché international que l'on examine — le marché international, pour nous, incidemment, ce n'est pas le marché américain, c'est le marché en dehors de l'Amérique du Nord — nos partenaires: ingénieurs-conseils, entrepreneurs, etc., utilisent les normes internationales. C'est des équipements sûrs, fiables, efficaces, etc. Et on me dit que, selon nos normes, nous, Hydro, on n'en vendrait pas de projets sur le marché international, parce que l'on a ajouté à ce que Britanniques, Français, enfin, tous les spécialistes... Il n'y en a pas beaucoup, c'est nous les plus grands, mais il y en a aux États-Unis, même qu'on a fait appel à eux, comme vous le savez, quand on a fait l'aménagement de la rivière La Grande, je pense à Bechtel. Bon. Il y a lieu, nous, non pas de construire des ouvrages inefficaces, ou encore insécuritaires, ou je ne sais trop, on veut toujours des équipements très performants, mais on veut voir au point de vue des normes où on en est. Je ne sais pas si je peux me permettre ici une expérience qui est personnelle puis qui est un peu une blague en même temps. Vous m'arrêtez si cela ne convient pas.

J'ai visité une de nos stations de production puis il y avait un escalier, puis je me suis interrogé: Comment ça se fait qu'on utilisait l'acier aussi épais pour faire un escalier comme ça? Et on m'a dit: Normes Hydro-Québec, capacité d'un escalier, six tonnes. Bien, c'est sûr que c'est très solide, il n'y a rien qui bouge là, etc., mais c'est aussi sûr que les gens de six tonnes, c'est rare, hein. Bon. Alors, c'était juste pour illustrer. Et les gens qui me faisaient faire la visite m'indiquaient, à gauche et à droite, ce qu'ils semblaient voir mieux que moi à l'évidence, mais toutes sortes de choses du même genre, et me disant: Ce projet n'est pas le dernier, mais à la condition qu'on cesse de faire ça. Moi, j'ai retenu ça, j'ai retenu qu'il y avait quelque chose à faire au niveau technique, pas environnemental, technique.

Troisièmement, ce qui coûte très cher dans certains projets, et ça, je l'ai vu, puis il y a un coût de construction, mais il y a aussi les délais. Parce que, vous imaginez, vous construisez une pièce d'équipement de 3 000 000 000 \$. Au bout de trois ans, avec 3 000 000 000 \$, elle était supposée être en production; elle n'est pas en production, on continue encore un an puis on continue une autre année. Mais, pendant ce temps-là, vous traînez, vous accumulez des intérêts que vous rajoutez au coût de la construction avant de passer l'équipement en production et les charges à la

dépense. Ça, ça coûte très, très cher. Si on enlevait ça, x pour cent par-ci — puis on parle des figures, des chiffres, des nombres à deux chiffres... alors, si on enlève par-ci 2 et par-là 2, on n'est plus à 0,05 \$ à Montréal. Moi, j'ai dit: Bon, bien, que l'on rouvre les cartons, puis dites-moi — aux mêmes personnes, les spécialistes d'Hydro-Québec — dites-moi ce que l'on peut faire ici. Puis je leur ai aussi donné... j'ai dit: On en veut, on veut avoir des choix, on veut avoir des alternatives, on ne veut pas avoir un projet. puis c'est tout ou rien, on veut avoir de la flexibilité.

Puis je me dis une autre chose, c'est que, pour l'avenir, il faut trouver une façon de travailler avec les communautés locales, qu'elles soient des communautés autochtones ou des communautés blanches, québécoises, celles qu'on trouve plus en grand nombre au Sud. Ça devrait être la même chose. Puis on devrait avoir un intérêt commun à réaliser des projets. Je constate dans certains cas que l'intérêt, c'est de stopper, de ralentir le plus les projets. On a un système qui veut que, pour certains, l'intérêt, c'est de ralentir. Bien, ça, là, ça vient tout de suite frapper évidemment avec ce que je viens de dire, c'est pour ça que j'y ai pensé, là. Au niveau des charges d'intérêts, bien là, c'est des frais d'intérêts. On a emprunté où, en passant? Vraisemblablement, on a emprunté ça sur le marché international, à New York. Ce n'est pas parce qu'ils ont couru après nous autres pour le prêter, incidemment, mais c'est parce qu'on est allé les voir pour le leur demander. Si on peut travailler ensemble, pas pour mal faire, mais on a un très, très bon record, pour bien faire, bien, il va y en avoir des projets hydroélectriques encore au Québec, puis il va y avoir quelque chose qui s'appelle de la croissance, puis on va changer de discours pour passer de la rationalisation à la croissance, puis on va créer des emplois. Enfin, si je continue, je pense, M. le Président, que je vais répéter des discours qui ont été souvent dits ici, je pense, des deux côtés, et non seulement des deux côtés, mais incluant des gens qui étaient assis à cette table ici, au bout.

Le Président (M. Sirros): Je voudrais vous demander si vous avez déjà parlé à M. Coon Come.

M. Caillé (André): Non, je ne lui ai pas encore parlé, mais j'ai pris rendez-vous avec lui. Bien, enfin, ce n'était pas spécifiquement dans ce contexte-là. Croyez que, pour ce qui est de l'équipe qu'il y a à la haute direction, on veut travailler avec des partenaires, on veut faire des gens des partenaires. Des relations d'adversaires, là, ça ne nous mènera, nous, nulle part, ni personne nulle part, je crois. Il y a des opportunités extraordinaires qui se présentent à cause de l'ouverture des marchés, et c'est ma conviction, mais, si c'est dans un contexte où tout le monde est adversaire, on ne fera rien.

Le Président (M. Sirros): M. le député de Saint-Laurent.

M. Cherry: Oui. Une des conditions quand on applique à la FERC, c'est la réciprocité. On applique pour

le gros. On a convenu ensemble tantôt que 20 % semblait une part acceptable du marché de gros. C'est quoi le pourcentage de la réciprocité qui serait acceptable pour des fournisseurs américains qui voudraient venir vendre au Québec? C'est quoi la partie de gros qu'on a au Québec?

M. Caillé (André): Il n'y a pas d'engagement de notre part à ce qu'ils atteignent un pourcentage.

M. Cherry: Non, non, je comprends. Mais c'est quoi le gros au Québec? «C'est-u» seulement les municipalités qui font de la distribution?

M. Caillé (André): Ah! Le marché de gros, c'est les municipalités et...

M. Cherry: «C'est-u» les grosses entreprises énergivores? C'est quoi le gros?

M. Caillé (André): Non, non, non. Le gros, c'est des distributeurs et les distributeurs...

M. Cherry: Donc, les municipalités.

M. Caillé (André): ...c'est des municipalités, il y en a...

Une voix: Neuf.

M. Caillé (André): Puis il y a une coopérative.

M. Cherry: Oui. Donc, ça représente 3 %.

Une voix: Neuf villes.

M. Caillé (André): Et j'ajoute, c'est très important, Hydro-Québec, c'est le plus grand distributeur au Québec.

M. Cherry: Bien sûr.

M. Caillé (André): C'est le plus grand acheteur sur le marché de gros, puis ça va le rester. Ça a toutes les chances de le rester parce que, en plus, on a des réservoirs, nous. On peut même détacher achat de livraison. On est les seuls à pouvoir faire ça. Parce que, les autres, ils en ont des réservoirs, je pense à Hydro-Sherbrooke, mais il n'y a pas des grands réservoirs comme nous, ils ne sont pas capables de stocker significativement. Alors, comment ça donne de municipalités? Je pense que vous l'avez dit, monsieur...

Une voix: Neuf.

M. Cherry: Neuf.

Une voix: Neuf municipalités puis une coopérative.

M. Caillé (André): Neuf plus...

M. Cherry: Neuf en incluant la coopérative.

M. Caillé (André): Et, dans ça, il y a une coopérative...

M. Cherry: Oui, c'est ça.

Une voix: Il y a une coopérative en plus puis il y a Hydro.

M. Caillé (André): Puis il y a nous.

Une voix: En plus.

M. Cherry: Oui. O.K. Et ça, ça ne représente que 3 %. L'autre 97 %, c'est Hydro.

M. Caillé (André): C'est Hydro. C'est ça.

M. Cherry: O.K. Donc, en rouvrant, vous dites: Nous autres — ce que vous dites — on rouvre 100 % parce que, Hydro, on est dans le gros aussi.

M. Caillé (André): Voilà.

M. Cherry: Donc, vous dites: Il ne peut pas y avoir d'objection; nous autres, on rouvre à tout.

M. Caillé (André): Oui.

M. Cherry: C'est ça, votre explication.

M. Caillé (André): C'est ça.

M. Cherry: O.K. Le sujet que mon prédécesseur a soulevé. Vous dites: Il faut revoir les façons de faire, il faut être compétitifs, il faut que, sur le plan économique, ce soit rentable; si les gens veulent travailler... donc, on ne peut plus travailler en confrontation, il faut travailler en collaboration. Donc, ça veut dire qu'il faut que les autochtones, si c'est le milieu dans lequel on va aller faire des développements, il faut qu'ils soient impliqués à partir du début, puis qu'ils soient dans le processus, qu'ils s'y sentent impliqués, qu'ils ont des avantages, puis qu'ils sont des collaborateurs. Autrement, si c'est pour mettre des conditions qui font que nos prix ne sont plus là, on perd notre temps.

M. Caillé (André): Voilà.

● (11 h 10) ●

M. Cherry: O.K. Parmi les choses qu'il faut revoir, est-ce que les normes environnementales — parce qu'on sait que, ça aussi, ça a fait l'objet de nombreux débats; on n'a qu'à penser aux investissements qu'Hydro a dû faire à Grande-Baleine, ça a coûté quoi, 400 000 000 \$, 500 000 000 \$... Est-ce que c'était tout pas nécessaire? Est-ce qu'il fallait se soumettre à des exigences qui sont à nulle part comparables dans le même genre de compétiteurs? Est-ce que ça, ça veut dire que,

pour être capables de livrer des projets en temps, presque clé en main, puis avec des coûts compétitifs, il va falloir diminuer sur des choses qu'autrefois on acceptait... d'être un bon citoyen corporatif, puis on respectait l'environnement, puis on respectait tout, ou, là, il va falloir le faire mais moins, pousser moins, plus d'escaliers de six tonnes, là?

M. Caillé (André): Quand vous parlez de normes environnementales, c'est-à-dire comment on construit nos digues, comment on construit nos ouvrages, comment on exploite nos ouvrages, aucun, aucun, aucun changement. Ce n'est pas là, je pense, qu'on peut s'améliorer. On a une réputation qui a été malmenée, à tort, on a été faussement accusés, on ne va pas changer nos normes maintenant pour donner raison, pas question. Alors, ça, c'est le premier point.

Par ailleurs, dans le domaine de l'environnement comme dans le nôtre, cherchons des façons de... je parle du travail, les études, la façon dont les études sont étudiées, bon, enfin, tout ce que ça contient, Moi, c'est plus le temps que le contenu qui me préoccupe ici, parce que, si on peut devancer des revenus, hein, si on devance des revenus, on crée une valeur par exemple. Alors, ce qu'on demandera aux écologistes ou à nos consultants en écologie, comme aux ingénieurs puis aux autres — parce que ça va être la même question aussi, hein; on peut faire une route en plus ou moins de temps aussi, même chose — c'est d'avoir une considération, d'attacher une importance plus grande au temps.

M. Cherry: O.K. Toujours dans le même domaine...

M. Caillé (André): Mais, au point de vue des normes, si vous me permettez...

M. Cherry: Oui.

M. Caillé (André): ...une façon simple encore une fois de me répéter, c'est: Non, nous ne bougeons pas sur les normes environnementales, nous avons très bien fait et nous allons continuer de très bien faire.

M. Cherry: O.K. Une des façons d'atteindre les objectifs que vous souhaitez au niveau du contrôle des coûts, il me semble qu'Hydro-Québec a toujours eu une partie de ses travaux qu'elle distribuait, il y avait une table qui s'appelait la sous-traitance, ce qui met de la pression sur la performance à l'intérieur. Si, maintenant — et là j'y vais sûrement de documents que vous avez eus comme moi, par exemple les monteurs de lignes — si, avec le pacte social qu'on a fait avec les employés d'Hydro, d'une durée de cinq ans, ça a comme conséquence qu'on va protéger le plus d'emplois à l'intérieur, mais le résultat, c'est qu'il va y avoir moins d'ouvrage à la sous-traitance, on va faire disparaître une forme de compétition qui pouvait devenir un outil extrêmement important pour vous à l'interne. Dire: Écoutez, là, pour qu'on garde cet

ouvrage-là à l'intérieur, il faut absolument qu'on soit compétitifs. Mais, si on n'en distribue presque plus ou plus, de travail à l'extérieur, ce n'est qu'une question de temps avant que les sous-traitants, donc la compétition, disparaissent, puis là, à ce moment-là, Hydro devient un client captif, et là la productivité, pas juste les taux, la productivité, là...

M. Caillé (André): Quand on parle de nouveaux projets d'aménagement, les travaux de construction des lignes, à ma connaissance, là, c'est tout à l'extérieur déjà puis... Enfin, je n'ai pas songé, moi, si ça devait être à l'extérieur ou à l'intérieur de nos murs que, ça, ça soit fait. La question des monteuses se pose plus sur les extensions de réseaux entre l'intérieur à l'extérieur, et ça, c'est vrai. Mais, évidemment, c'est au niveau du réseau de distribution puis ça n'a pas à voir avec le développement de nouvelles capacités de production comme telles, ça a à voir avec le développement de la clientèle ici, au Québec. La question des monteuses qui a été soulevée, je ne sais pas, il y a quelques mois de ça, là... je dirais, depuis quelques mois pour quelques mois.

Le Président (M. Sirros): Alors, M. le député d'Argenteuil.

M. Caillé (André): Mais, pour répondre plus complètement, M. Cherry, si vous permettez, M. le Président...

Le Président (M. Sirros): Je m'excuse, M. Caillé, oui.

M. Caillé (André): Si on peut retrouver, si on trouve, si on peut, par le plan qu'on va élaborer, retrouver de la croissance, il va y avoir beaucoup moins de pression, hein, c'est vrai, ça, il va y avoir beaucoup moins de pression sur les coûts. La question que vous posez, c'est: Est-ce qu'on va avoir le même sérieux par rapport aux coûts dans un contexte où il y aura moins de pression sur les coûts que maintenant, par exemple, où la perspective jusqu'ici, ça n'a pas été de retrouver la croissance? C'est vrai que, l'être humain étant ce qu'il est, quand les choses vont bien, on ne se préoccupe pas des coûts ou, en tout cas, on s'en préoccupe moins. On commence à s'en préoccuper quand on voit fondre le rendement. En général, dans toutes les entreprises, c'est comme ça, et, hélas, les entreprises publiques sont pareilles. Bien, c'est là qu'il va falloir avoir du sérieux. Je pense que, même si on trouve le moyen de rétablir la croissance, etc., il faut conserver le sérieux au niveau des coûts. Mais, d'un autre côté, si ça permet d'éviter certainement — puis là si ça devient justifié d'éviter — d'éviter de faire des choses qu'autrement on ne ferait pas, là, si ce n'était pas d'arriver à créer une situation minimalement acceptable du point de vue du rendement. Ça évite les excès.

M. Cherry: O.K. M. Caillé, sur le même sujet. Je reprends votre exemple personnel d'un escalier de six

tonnes pour des gens qui descendent... Bon. Un bon escalier bien sécuritaire n'a pas besoin d'être fait de cette façon-là. Souvent, on m'a fait des représentations, des gens qui offraient leurs services à Hydro-Québec au niveau de la sous-traitance. Les exigences d'Hydro-Québec par rapport à... ils disaient: Vous n'êtes pas qualifiés, vous n'avez pas l'équipement requis, ça vous prend tel type de camion, ça vous prend telle chose. Écoutez, est-ce qu'il faut absolument avoir la Rolls-Royce des Rolls-Royce pour faire le type de service d'entretien qu'on a besoin? Et je reviens à une colonne en fin de semaine: les gens aux États-Unis ont accueilli comme des héros les gens de chez nous qui sont allés faire leurs réparations. Il y a même des commentaires d'un travailleur qui dit: L'équipement qu'on a puis la façon dont on fait ça, on est 25 ans en avance sur eux autres. Est-ce qu'il n'y aurait pas moyen de leur offrir le même service puis la même qualité sans avoir l'équipement qui est «the state of the art», qui est 25 ans en avant. Je me demande jusqu'où il faut toujours aller dans ce qu'il y a de mieux dans tout, partout, tout le temps.

M. Caillé (André): Bien sûr, c'est vrai. Dans le cas des camions, moi, je dois dire que la première chose que j'ai faite à Hydro-Québec, j'ai été faire un tour en camion. Je suis obligé de m'en confesser. Alors, j'ai été faire un... Puis c'était un beau camion.

Le Président (M. Sirros): Un rêve d'enfance?

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: On vous donne l'absolution.

M. Cherry: Il n'y a que des beaux camions.

M. Caillé (André): Je suis obligé de demander le pardon, M. le Président. Oui, c'est vrai, nous sommes bien équipés. Je n'ai pas vu moi-même, de mes yeux vu, mais ça ne me surprendrait pas qu'on soit mieux équipés que certains des entrepreneurs qui travaillent pour nous, puis je peux comprendre pourquoi.

Maintenant, il y a toutes sortes de raisons quant au niveau de sophistication de l'équipement qu'on utilise. Des fois, si on a accès à la capitalisation, au capital, vaut mieux s'équiper avec peut-être les camions, ou d'autres, quelle que soit la pièce d'équipement que vous avez vue, parce que, si on a les moyens d'y mettre du capital, on va avoir un meilleur rendement avec un meilleur équipement, au total. Il faut faire attention. Ce n'est pas nécessairement toujours l'équipement le moins cher qui fait en sorte que ça coûte moins cher. C'est l'équipement plus les hommes, plus les femmes qui travaillent avec qui produisent un coût à la fin de la journée. On est bien équipés et, j'oserais dire, fiers de l'être.

Puis globalement, où on a un contrat social dans la dernière convention collective qu'on a signée avec une bonne majorité de nos employés, une très grande majorité de nos employés, et fier d'en avoir un, contrat social, ce

n'est pas quelque chose qui va donner des résultats à court terme. Il ne faut surtout pas dire: On a un contrat social, maintenant on s'assoit, puis, enfin, ce problème que nous avons depuis cinq ans, on va le régler et c'est aujourd'hui. Il faut développer d'abord un climat de confiance réciproque et il faut développer un climat qui permet un dialogue constructif. Dans une entreprise, parce que j'ai vu, moi... Le dialogue existe toujours, mais il n'est pas toujours constructif. Puis, des fois, il l'est constructif, mais il dévie facilement vers les reproches réciproques. Se faire des reproches par rapport au passé, ça n'a jamais donné grand-chose à personne, ça. Alors, si on peut développer un climat de travail puis, à travers ce contrat-là, des rencontres dans un climat constructif, on va pouvoir regarder des choses comme celles que vous évoquez, froidement, sans émotivité, dire: Bien voici, s'il s'agit du montage des lignes, bien voici ce que ça nous coûte, voici ce qu'on pense que ça pourrait coûter ailleurs, voici la question d'équipement là-dedans, comment ça joue. Parce que, nonobstant ce que je viens de dire, ça se peut que, suréquipés aussi, ça coûte plus cher. Je le disais plus tôt pour les aménagements hydrauliques. Alors, si on peut trouver le bon sens et trouver la raison.

Dans une vie antérieure, on avait réussi à construire un climat comme ça en partant d'encore plus loin que la situation que j'évalue être celle d'Hydro-Québec présentement. Moi, j'ai confiance qu'à travers ça on va pouvoir régler sereinement beaucoup de ces questions puis continuer à s'améliorer sans que ce soit au désavantage de personne. Mon collègue veut ajouter.

● (11 h 20) ●

M. Filion (Yves): Oui, si vous permettez peut-être un point. Parce que vous soulevez, je pense, M. le député, une question très importante reliée à l'efficacité d'Hydro-Québec et dans tous les domaines. Je peux vous dire qu'en 1996 on a réalisé un balisage très vaste de tous nos domaines d'activité où on s'est comparé aux entreprises canadiennes et nord-américaines et puis on s'est situé par rapport à ça et on a mis en place un plan d'action pour s'améliorer puis se situer parmi les meilleures entreprises en Amérique du Nord dans tous les domaines, incluant le domaine de la distribution.

On sait qu'il y a des choses où on doit s'améliorer dont, entre autres, dans notre matériel de transport, mais on veut le faire en collaboration avec nos employés pour démontrer notre efficacité. Et c'est très important par rapport à la compétitivité dont on parlait tout à l'heure. Parce qu'on ne peut pas penser qu'on va se battre seulement ou on va être compétitif seulement dans la production. Parce que, si on n'est pas compétitif en distribution et en transport, les tarifs vont augmenter, ce ne sera pas mieux pour la clientèle québécoise. Alors, je pense qu'on est très conscient qu'on a cette responsabilité-là et on a un plan d'action pour vraiment être capable de démontrer cette efficacité-là. Et ça va amener des changements, bien sûr.

Le Président (M. Sirros): Merci. Oui, M. le député de Saint-Laurent.

M. Cherry: Toujours dans le même domaine, et c'est pour ça que je soulève l'aspect du maintien d'une distribution de sous-traitance où, tout au moins, il me semble, comme outil de gestion — puis je n'ai pas à vous le faire, vous l'êtes, des professionnels dans ce domaine-là — plus vous aurez à votre disposition des gens qui pourront effectuer le travail selon les normes que vous avez, qui pourraient vous le faire à meilleur coût, il me semble qu'à l'intérieur les partenaires — toujours dans le même climat que décrivait M. Caillé, on met l'émotion de côté... Mais, si les gens à l'intérieur veulent conserver ce travail-là, ils ont l'obligation de rejoindre les coûts que vous trouvez à l'extérieur pour la même qualité de travail. Ça, là, je le sais que ce n'est pas une approche qui est habituelle dans des milieux de services publics, que ce soit dans les municipalités, au niveau des gouvernements, ou que ce soit à Hydro-Québec. Mais c'est une réalité qui, à mon avis, permet d'obtenir la qualité de service en contrôlant les coûts. Alors, comment est-ce que vous allez faire pour vous assurer que ça, ce sera toujours conscient à l'esprit si vous privez d'un des outils comparatifs qui est la sous-traitance?

M. Caillé (André): Je vous dirais qu'il y a deux impératifs ici, il me semble. Premièrement, il ne faut pas viser, certainement pas, à éliminer complètement la sous-traitance. Il faut conserver la possibilité de comparer, toujours de comparer les coûts. Le deuxième impératif, il faut respecter les contrats de travail qu'on a signés, parce qu'on a mis notre signature puis on va respecter les contrats. Le défi, c'est de faire les deux à la fois dans un contexte où l'entreprise se trouve en rationalisation, dans un contexte où la demande énergétique ne croît pas comme elle a déjà crû, dans un contexte finalement où il y a moins de travail à faire. Mais le défi, c'est de garder toujours l'option, la capacité de pouvoir comparer ce que ça nous coûte avec d'autres options. L'autre, j'ai dit que c'est un défi... mais c'est un défi, c'est un impératif, je veux dire, qui n'est pas... on ne peut pas remettre en question, on a nous-mêmes signé ces conventions collectives. Il n'y a personne qui nous a forcés, au jour de la signature, à les signer.

Le Président (M. Sirros): Enfin, ça a une résonance qu'on a entendue ici et là en Chambre, mais j'en passe, d'autres commentaires... au risque de briser un peu la non-partisanerie qui existe. Alors, avec ça, M. le député d'Argenteuil.

M. Beaudet: Merci, M. le Président. M. Caillé, vous nous avez parlé tantôt, avec l'ouverture du marché, qu'Hydro-Québec deviendrait un grossiste. Ce grossiste va aller sur une Bourse et, évidemment, la Bourse ne relèvera pas ni d'Hydro-Québec ni des autres compagnies américaines qui font affaire avec cette Bourse-là parce qu'à ce moment-là ça devient incestueux. Par ailleurs, on parle de ISO ici, qui est située au deuxième sous-sol de la Place Desjardins puis qui est dirigée par des gens d'Hydro indirectement, là, chapeauté, en tout cas, par des gens

d'Hydro. Comment allez-vous concilier le fait qu'un jour, exemple, Hydro-Sherbrooke veuille acheter de l'électricité qui lui est offerte sur ISO, mais ISO Hydro-Québec, à un coût inférieur que ce qu'Hydro lui offre, puis que ça va se faire d'une façon très transparente, par cette agence-là, qui relève d'Hydro, qui va avoir tendance à lui dire: Bien non, on va continuer à te vendre au prix d'Hydro, qui est un petit peu plus élevé, puis, nous autres, on va stocker entre-temps au lieu de t'offrir l'électricité au plus bas prix? Comment vous conciliez cette... Moi, j'ai l'impression que c'est un petit peu incestueux là, de voir qu'Hydro a une gérance à l'intérieur de cette Bourse québécoise d'électricité à un meilleur prix, disons.

M. Caillé (André): Le responsable du système de transport vis-à-vis moi va avoir une description de fonctions qui va lui dire, exiger de lui qu'il y ait un accès non discriminatoire, absolument non discriminatoire au réseau de transport d'Hydro-Québec, non discriminatoire en faveur de l'un ou de l'autre, incluant en faveur d'Hydro-Québec. S'il passe outre à ça, il est en bris par rapport aux obligations de sa charge vis-à-vis moi.

Deuxièmement, pour prendre votre exemple, ça voudrait dire qu'une entreprise qui produit ailleurs, prenons Hydro Ontario, pour prendre un exemple, qui vend à Hydro-Sherbrooke, va s'adresser aux gens au niveau du transport ici, et il va devoir y avoir un service tout à fait identique, même qualité de service que si Ghislain Ouellet — c'est notre vice-président production chez nous — décide de vendre à un autre client...

Une voix: Au distributeur.

M. Caillé (André): ...au distributeur. Même, même qualité de service, responsable vis-à-vis moi; pas responsable vis-à-vis personne d'autre.

M. Beaudet: M. le Président...

M. Caillé (André): Juste un autre point additionnel, si vous permettez, M. le Président. Il y a un code d'éthique pour bien, parce qu'il y a... l'exemple qu'on évoque ici est facile, là, parce que... évident, mais il y a toutes sortes de situations qui peuvent se produire et qui pourraient conduire à la discrimination face à l'un ou à l'autre des fournisseurs. Alors, il y a un code d'éthique qui va être écrit, qui va préciser exactement comment se comporter au niveau de la transmission vis-à-vis les différents producteurs pour éviter toute réalité ou toute perception d'inéquité de nos gens vis-à-vis l'un ou l'autre fournisseur.

M. Beaudet: Mais, M. le Président, on dit souvent en politique que la perception, c'est la réalité, et puis, en justice, qu'il faut qu'il y ait apparence de neutralité. Est-ce que, dans ce contexte-là où Hydro-Québec, même si ça relève de vous personnellement, vous restez quand même le P.D.G., le président d'Hydro-Québec, bon... Et si Hydro Ontario peut vendre à Hydro-Sherbrooke à un

meilleur prix, que cette apparence de neutralité puis cette perception dans la population, elle n'est pas nécessairement vraie. Moi, c'est ça qui m'inquiète. Est-ce que ce ne serait pas mieux que ce soit une agence totalement neutre, non rattachée du tout à Hydro-Québec par quelque forme que ce soit, de sorte qu'il y aura non seulement une perception dans le public que c'est neutre, mais il y aura aussi l'apparence de neutralité parce que ce sera un organisme totalement indépendant? Parce que, moi, je ne peux pas concevoir que c'est totalement indépendant quand ça relève directement du P.D.G.

M. Caillé (André): Alors, supposons qu'il y a perception d'inéquité, il y a une procédure de plainte qui est prévue. Parce que, sur la base d'une perception, les gens, ils ne disent pas qu'ils ont des perceptions, ils disent qu'ils ont une conviction. Alors, c'est peut-être une perception, mais, eux autres, ils disent que c'est une conviction. Ils vont se plaindre à la Régie de l'énergie, qui va les entendre et qui va rendre une décision, qui va les entendre publiquement et puis qui va rendre une décision, un tribunal administratif qui va dire: La direction d'Hydro-Québec a erré, vous allez changer telle, telle chose, si tel est le cas. Puis vous pouvez être sûr que je vais essayer que ça, ça n'arrive pas. Ou cette décision-là, ça va dire: Non, il n'y a pas de discrimination ici. Et ça, c'est rendu par un tribunal administratif complètement indépendant d'Hydro-Québec. C'est sûr que c'est important que ça ne s'arrête pas tout simplement à moi, là, dans le cas où on veut encore se plaindre parce que là ce serait trop facile qu'on ait jugé que les gens véhiculent des perceptions sans que... On va dire: Une perception, ça ne suffit pas là; il ne suffit pas de se plaindre dans le journal ou ailleurs, il faut aller à la Régie puis démontrer qu'il y a eu injustice. Si on ne peut pas le démontrer, bien, il n'y en a pas eu.

• (11 h 30) •

Le Président (M. Sirros): M. Caillé...

M. Caillé (André): Oui.

Le Président (M. Sirros): ...juste sur ça. Si c'est totalement neutre, si c'est indépendant dans ce sens-là, pourquoi ne pas la rendre totalement indépendante? Si ça ne vous avantage aucunement de l'avoir à l'intérieur de la boîte, pourquoi ne pas la rendre neutre à ce moment-là plutôt que de se fier sur des procédures de plainte, etc.?

M. Beaudet: D'après l'entente, vous avez à conserver ça.

Le Président (M. Sirros): Vous semblez dire qu'on la préfère comme ça, mais elle est neutre puis elle va servir...

M. Caillé (André): J'ai été nommé à la présidence d'Hydro-Québec pour protéger le patrimoine québécois et faire au mieux possible tout en le tenant intégré. Alors, j'ai gardé, j'ai choisi... en tout cas, jusqu'ici, j'ai choisi de garder la transmission comme une unité d'affaires avec

une séparation fonctionnelle pour les raisons que vous savez, c'est-à-dire pour satisfaire l'exigence telle qu'énoncée par la FERC. J'ai été aussi loin que ce qui était demandé, mais je n'ai pas été plus loin. C'est la seule...

Le Président (M. Sirros): Mais est-ce que c'est votre limite? C'est ça que j'essaie de comprendre. Advenant le cas où c'est un point sur lequel la FERC vous dit que ce n'est pas vrai que cette neutralité existe, êtes-vous prêt à aller plus loin et donc de vous départir de ça?

M. Caillé (André): Évidemment, la cause étant...

Le Président (M. Sirros): Étant pendante.

M. Caillé (André): ...devant la FERC présentement...

Le Président (M. Sirros): Sub judge, comme on dit.

M. Caillé (André): ...la réponse, c'est que j'ai toute confiance qu'on va obtenir que la FERC ne fera pas d'exigences additionnelles que celles qu'elle a dites, énoncées il y a un an et demi et qu'elle a réitérées il y a quelques semaines. Je n'ai pas de raison de croire qu'ils vont faire des exigences additionnelles. Je trouve que c'est, comme président...

Le Président (M. Sirros): Et c'est pour le 1er mai qu'on attend la réponse, si je comprends bien.

M. Caillé (André): Pardon?

Le Président (M. Sirros): C'est pour le 1er mai qu'on attend la réponse?

M. Caillé (André): Vers le début mai, oui. J'avais le 1er ou le 2 mai, mais je ne suis pas sûr de la date. C'est une très bonne affaire, la business de la transmission, on a des actifs... Je suis à la tête d'une entreprise, alors on a des actifs, des bons actifs, en très bon état. On va établir une base de tarification. On va établir une capitalisation. On va faire reconnaître un rendement raisonnable par la Régie. C'est une bonne affaire où il n'y a aucune, aucune espèce d'intention de se départir de la transmission.

D'ailleurs, l'expérience que j'ai vue la semaine dernière me conforte à cet égard. Le gouvernement de la Turquie, quant à lui, a décidé... ils sont dans d'autres circonstances que les nôtres, il faut dire, mais il a décidé de privatiser la partie production, en partie à tout le moins, de même que de privatiser, sur la base de concessions, les distributions tout en gardant la propriété des actifs, mais la transmission, ça reste là où c'était. Alors, il y a des endroits au monde où on dit: La transmission, c'est très stratégique. Moi, je pense que, un, c'est stratégique et que, deux, c'est une très bonne affaire, puis

on va la garder, on va faire un bon rendement, puis ça va être bien pour tout le monde, puis ça va rester dans le patrimoine québécois, comme le reste.

Le Président (M. Sirros): Oui, M. le député d'Argenteuil.

M. Beaudet: M. Caillé, que le transport demeure la propriété et la gestion d'Hydro-Québec, je n'ai aucun problème là-dedans, mais, quand on parle de la Bourse, il n'y a aucune nécessité à ce que la Bourse d'orientation soit propriétaire de quelque actif que ce soit.

M. Caillé (André): Oui.

M. Beaudet: Quels avantages y a-t-il qu'Hydro-Québec soit responsable de cette Bourse-là? S'il n'y en a pas, pourquoi tenez-vous à la garder et à lui prêter une apparence, en tout cas, à mes yeux, qui n'est peut-être pas nécessairement neutre? Et, s'il y en a, j'aimerais ça les connaître.

M. Caillé (André): Oui, on parle de deux choses différentes ici. Il y a l'indépendance de l'opérateur du système de transport...

M. Beaudet: Oui, c'est ça.

M. Caillé (André): ...et on parle de la mise sur pied, à Montréal, d'une Bourse, d'un «power exchange».

M. Beaudet: C'est ça.

M. Caillé (André): Ça, c'est autre chose que le «independent system operator» ou l'opérateur du système. C'est deux entités différentes, ça. C'est complètement différent. Et là, si l'on parle d'une Bourse, de la mise sur pied d'une Bourse à Montréal, je trouve que ce serait bien, moi, a priori, de pencher favorable, mais ce n'est pas nécessaire que ce soit géré par Hydro-Québec, pas plus que la Bourse de Montréal, c'est nécessaire que ce soit géré par l'une ou l'autre...

M. Beaudet: Par Alcan.

M. Caillé (André): ...des plus grandes entreprises qui y sont présentes.

M. Beaudet: O.K. Alors, pour vous, il n'y a aucune objection.

M. Caillé (André): Mais ça, c'est autre chose. On ne parle pas du patrimoine hydroélectrique québécois, là.

M. Beaudet: Non, non, non, mais il n'y a aucune objection pour vous, en tout cas, que ce soit géré par une institution neutre...

M. Caillé (André): Non.

M. Beaudet: ...non rattachée du tout à Hydro-Québec.

M. Caillé (André): C'est ça.

M. Beaudet: O.K.

M. Caillé (André): Ça pourrait être la Bourse de Montréal, ça pourrait être...

Le Président (M. Sirros): O.K. Il est 11 h 35, on a encore quelques petites questions, je pense, au niveau de la restructuration, puis on se pose la question si on ne pourrait pas, peut-être, essayer de prévoir assez de temps pour que vous puissiez faire la présentation au niveau de l'efficacité énergétique, pour qu'on puisse rattraper un peu le temps perdu. Mais, avant ça, M. le député de Marguerite-D'Youville, puis on jugera si on le fait.

M. Beaulne: Oui, pour terminer mon intervention sur cette partie de nos échanges, j'ai trois questions précises. La première touche l'incidence sur le coût de financement d'Hydro-Québec de l'ouverture des marchés. Jusqu'à aujourd'hui, Hydro-Québec, qui a un avoir net d'à peu près 20 % de ses actifs et qui possède également l'exclusivité sur la desserte du territoire québécois, peut bénéficier d'un coût de financement avantageux en raison, entre autres, de ces deux éléments-là. Comment évaluez-vous l'impact de l'ouverture du marché québécois à d'autres fournisseurs éventuels sur le coût de financement, le coût d'emprunt d'Hydro-Québec, étant donné que la dimension exclusivité dont vous jouissez à l'heure actuelle et qui est quand même un élément important qui est pris en considération par les prêteurs serait diminuée?

M. Caillé (André): Alors, je rappelle qu'en tant que distributeur on pèse. Hydro-Québec, 97 % du marché québécois, et ça, que ça reste vrai avant comme après. Deuxièmement, je voudrais vous dire que les observateurs américains de la scène énergétique prévoient un impact sans exception, je dirais — s'il y a des exceptions, je ne les connais pas, à peu près sans exception, ceux que l'on consulte en tout cas... que la déréglementation et la venue d'Hydro-Québec sur le marché américain, ce sera très, très favorable à Hydro-Québec. Sachant que ces analystes sont souvent consultés par les organismes qui cotent le crédit des entreprises, moi, je vois un impact favorable. Tout le monde aux États-Unis, au Sud — d'ailleurs, c'est pour ça qu'ils ont peur; on revient à la discussion au tout début de ce matin — tout le monde nous prévoit un succès sur la scène américaine. Moi, je prétends que ça ne sera pas aussi facile qu'ils le disent. Il va falloir travailler puis se mettre quelques sueurs au front. Mais, à partir du moment où tout le monde, tous les observateurs spécialistes de la scène énergétique nord-américaine disent que c'est favorable pour Hydro-Québec, je pense que les marchés financiers vont réagir de la même façon, vont voir ça comme favorable, favorable à tous égards, incluant favorable au plan des résultats financiers, et donc

favorable au niveau de l'évaluation de la dette d'Hydro-Québec.

M. Beaulne: Ma deuxième question, c'est sur l'incidence sur la juridiction des activités d'Hydro-Québec. En vertu d'un rapport qui date du 31 octobre 1996 et qui a été soumis au conseil d'administration d'Hydro-Québec, dans ce rapport-là, la direction reconnaît que des activités d'Hydro-Québec pourraient passer sous juridiction fédérale. D'ailleurs, ça a même été rapporté, si ma mémoire est bonne, dans un article dans *La Presse*.

Alors, ma question est la suivante. Dans un premier temps, renforcées par la proposition amendée que vous avez présentée à la FERC laquelle prévoit la séparation administrative, du moins pour l'instant, des activités de production, de transport, de distribution et de commercialisation de l'électricité, est-ce que, d'après vous, les activités de transport d'électricité pourraient passer sous juridiction fédérale avec la perte de contrôle pour le Québec sur cet élément-là, u'une part? Le deuxième aspect de cette question-là, c'est: Si la fonction transport d'électricité passe sous juridiction fédérale, quelle est l'implication de ce transfert de juridiction sur l'application des normes québécoises en matière d'environnement pour la construction de nouvelles lignes de transport d'électricité? Et puis, finalement, rattaché à ça, toujours dans la même éventualité de transfert de juridiction, est-ce que les employés d'Hydro-Québec qui seraient affectés à ces activités de transport d'électricité pourraient être assujettis aux lois fédérales du travail et, par le fait même, échapper aux lois québécoises?

• (11 h 40) •

M. Caillé (André): La réponse à votre première question, c'est non. Dans ce que nous faisons, dans les démarches que nous entreprenons, il n'y a pas de prise pour placer sous juridiction fédérale une partie des activités que l'on conserve comme telles dans un tout. Alors, la réponse étant non, et ceci, c'est après vérification d'experts, pas seulement de mon opinion, c'est après vérification auprès d'experts, alors, quant aux deux questions suivantes, évidemment, bien, si c'est non quant au transfert de juridiction au niveau fédéral, c'est non également, forcément, pour les deux autres aspects de votre question, notamment le dernier dont j'ai pris note, et le deuxième, je n'ai pas eu le temps. Mais le dernier, c'étaient les employés sous juridiction fédérale, c'est non également, parce qu'à la première question c'est non.

M. Beaulne: Mes questions étaient des questions corollaires.

M. Caillé (André): Oui.

M. Beaulne: Vous avez mentionné que vous avez des avis ou, enfin, des choses à cet effet-là. Est-ce qu'il y aurait moyen de les transmettre à la commission?

M. Filion (Yves): Le rapport auquel vous faites référence est un rapport d'études qu'Hydro-Québec a

réalisé avant de soumettre au conseil d'administration une décision sur l'ouverture des marchés. Donc, on a regardé là-dedans tous les risques et les opportunités. Il y avait nécessairement l'aspect légal au niveau du réseau de transport, il y avait des règles au niveau de l'ALENA, il y avait des règles du libre-échange, il y avait un paquet de questions qui ont été soulevées et analysées par la suite par notre contentieux pour se positionner avant d'émettre les documents qui constituaient les émissions du décret. Alors, il y a certainement possibilité d'avoir une opinion du contentieux qui a étudié la question. Donc, ça a été regardé en détail, ça faisait partie d'un document qui mettait en évidence les différents risques et opportunités d'Hydro. D'ailleurs, le document parlait également des opportunités et non seulement des risques. Donc, il y avait les deux parties qui étaient traitées dans le dossier.

M. Beaulne: Parce que la question ici, c'est que... Je ne dis pas que c'est ce que vous avez prévu ou recommandé, mais ce que je dis, c'est que l'impact ou l'incidence du fractionnement des activités qui pourrait résulter de l'ouverture des marchés...

M. Filion (Yves): Vous avez parfaitement...

M. Beaulne: Bon. Alors, si vous avez des avis de votre contentieux, ou des avis juridiques, ou des choses assez précises là-dedans, je pense que, ça, c'est un point, en tout cas, nous, qui nous préoccupe énormément et ça serait important que...

M. Filion (Yves): Tout à fait.

M. Beaulne: ...ça soit transmis à la commission pour le bénéfice des députés.

M. Caillé (André): Ça sera fait.

M. Beaulne: La troisième question encore précise, c'est l'incidence sur la responsabilité juridique d'Hydro-Québec. À l'heure actuelle, Hydro-Québec, comme fournisseur exclusif d'énergie sur l'ensemble du territoire québécois, ne peut faire l'objet de poursuites judiciaires pour manquement à ses obligations. Dans un contexte où vous livrez à des acheteurs à l'extérieur du territoire québécois, à ce moment-là je suppose que vous devenez passibles à des poursuites judiciaires pour manquement, d'une manière ou d'une autre, à vos contrats. Est-ce que cette éventualité-là, vous l'avez évaluée dans vos coûts de pénétration et d'exportation sur le marché américain? Parce que, si vous ramassez avec des poursuites importantes aux États-Unis, poursuites auxquelles vous n'êtes pas assujettis au Québec, ça va naturellement se transférer, ça, au niveau des coûts de l'opération globale et, possiblement, au niveau des tarifs pour les consommateurs. Alors, je vous pose la question. Je pense que vous l'avez comprise.

M. Caillé (André): Bien, c'est sûr, c'est comme c'était avant. Des contrats de vente à long terme, l'année où on a vendu 25 TWh, il y a des obligations de fournitures de prises là-dedans et des conséquences prévues, contractuellement, s'il n'y a pas fournitures. Il y avait, il y aura puis il va toujours continuer d'avoir... Même chose en réciproque, si jamais... enfin, lorsqu'un fournisseur autre qu'Hydro-Québec prendra l'obligation de livrer de l'électricité à Sherbrooke, la question se pose: Qu'arrive-t-il le jour où il est en défaut? Bon, bien, là, ça s'appelle pénalités. Des pénalités sont d'habitude prévues au contrat lorsqu'il y a absence de capacité de fournir et les pénalités sont généralement prévues comme étant ce qu'il va en coûter à Hydro-Québec pour s'approvisionner ailleurs en remplacement de celui-ci, qui avait promis de livrer et qui a fait défaut.

M. Beaulne: O.K.

M. Caillé (André): Quand je parlais de modalités à établir dans le cadre d'un essai-pilote, je pensais à bien des choses, mais ça inclut celle-là, c'est le défaut d'un fournisseur éventuel. La question qui se pose ici: Est-ce qu'Hydro-Québec est fournisseur de dernier recours ou pas et, auquel cas, qu'est-ce que ça vaut, qu'est-ce qu'il faut charger pour être fournisseur, pour prendre l'engagement de fournir si jamais le fournisseur choisi par Hydro-Sherbrooke fait défaut? Ça a une valeur, un service comme ça.

M. Beaulne: Vous l'avez évalué?

M. Caillé (André): C'est des discussions que j'ai déjà évaluées dans le cas du gaz naturel, mais, si on en arrive là, il va falloir parler avec la Régie au moment de l'établissement de tels contrats.

M. Beaulne: O.K.

M. Caillé (André): On ne peut pas établir ça de façon unilatérale non plus, bien entendu.

Le Président (M. Sirros): Merci. Peut-être en guise de conclusion sur ce volet-là. Vous avez mentionné la dernière fois que vous étiez ici que vous êtes en train de préparer votre plan stratégique qui sera déposé au mois de novembre, si ma mémoire est bonne...

Une voix: Il a dit septembre.

Le Président (M. Sirros): Septembre, en tout cas à l'automne...

M. Filion (Yves): En novembre.

M. Caillé (André): Il me rappelle novembre.

Le Président (M. Sirros): Novembre?

M. Caillé (André): Novembre, oui.

Le Président (M. Sirros): Il préfère novembre. Ha, ha, ha! Un réflexe...

M. Caillé (André): Ha, ha, ha! Quelqu'un qui a perdu deux mois, là. Ha, ha, ha!

Le Président (M. Sirros): C'est ça. Il y a aussi le plan de ressources qui doit être soumis à la Régie.

M. Caillé (André): À la Régie.

Le Président (M. Sirros): Donc, ces deux documents, ce n'est pas la même chose.

M. Caillé (André): Non.

Le Président (M. Sirros): Auparavant, il y avait un plan de développement qui était déposé à tous les trois ans, un plan de développement qui était aussi précédé par une période de consultation qu'Hydro-Québec entreprenait en vue de la préparation du plan de développement. Où est-ce que c'est ce volet de consultation vis-à-vis ces deux documents qu'Hydro-Québec prépare?

M. Caillé (André): Pour ce qui est du plan d'approvisionnement du distributeur, le plan des ressources, la planification intégrée des ressources, etc., toutes ces considérations-là, bien, ça va être discuté à ce moment-là, et ça, ça va être devant la Régie. J'essayais de penser à quelle date ça pourrait venir. Ça devrait venir...

Le Président (M. Sirros): Non, mais j'ai en mémoire... en fait, ici, j'ai un décret qui avait été adopté en 1981 qui faisait une obligation à Hydro-Québec de consulter en vue de la préparation de son plan de développement. J'essaie de voir où ça se situe maintenant.

M. Caillé (André): Alors, ça se situe en grande partie dans le plan d'approvisionnement du distributeur...

Le Président (M. Sirros): Des ressources.

M. Caillé (André): Le plan des ressources, oui, merci, le plan des ressources. En très grande partie, ça va être là. Encore une fois, la Régie, c'est des séances ouvertes où tous les groupes peuvent s'exprimer, il y a des audiences publiques, etc.

Le Président (M. Sirros): Donc, vous laissez tomber votre consultation.

M. Caillé (André): C'est eux qui organisent la consultation dans le cas du plan des ressources. Maintenant, en ce qui nous concerne, nous, est-ce que ça veut dire que, par corollaire, on se doit ou que l'obligation nous est faite de s'en tenir au processus prévu par la loi pour ce qui est de la consultation? Moi, je pense que non.

Je pense qu'il y a des démarches. Tantôt, quelqu'un m'a demandé si j'avais... je pense que c'est vous-même, M. le Président, qui m'avez demandé si j'avais rencontré le grand chef de la nation crie. Bon. Moi, j'ai l'intention de consulter des gens et on va faire les consultations qui sont requises, on va établir la façon de... Il faut échanger, je pense. Des partenaires, ça échange entre eux.

Le Président (M. Sirros): Ce que j'essaie de comprendre... Donc, en vue de la préparation de votre plan de ressources, vous n'avez pas prévu de consultation pour...

M. Caillé (André): La consultation qui serait celle faite par la Régie, non, forcément, parce qu'on ne veut pas prendre une place qu'on n'a pas.

Le Président (M. Sirros): O.K. C'est ça. Votre consultation, elle est tombée, elle est remplacée, dans votre esprit, par celle que la Régie va faire.

M. Caillé (André): Voilà.

Le Président (M. Sirros): Correct, et c'est ainsi. Bien, je pense que, dans les 10 minutes qui nous restent, on n'aura pas le temps d'aller de l'avant avec la présentation sur l'efficacité énergétique. On a quand même siégé de façon continue pendant trois heures, il y en a peut-être qui attendent qu'on puisse nous libérer pour le lunch. Alors, on va suspendre nos travaux puis revenir après la période des affaires courantes, aux alentours de 15 heures.

(Suspension de la séance à 11 h 50)

(Reprise à 15 h 19)

Le Président (M. Sirros): On pourrait peut-être commencer, nos membres nous ayant rejoints. Alors, M. Caillé, on vous écoute, sur l'efficacité énergétique.

Présentation d'Hydro-Québec sur l'efficacité énergétique

M. Caillé (André): Merci, M. le Président. Mmes et MM. les députés, dans le cadre des présents travaux, je veux d'abord dresser un bilan des activités réalisées dans le domaine des économies et de la gestion de l'énergie, et vous fournir ensuite un bref aperçu de nos orientations futures.

● (15 h 20) ●

Hydro-Québec participe à l'amélioration de l'efficacité énergétique en incitant ses clients à adopter de nouveaux comportements face à leur consommation d'énergie et en apportant son soutien technique aux initiatives qu'ils peuvent décider de prendre en ce sens. Ainsi, à Hydro-Québec, on incite nos clients, premièrement, à consommer de l'électricité lorsque cette forme

d'énergie est la mieux adaptée aux besoins à satisfaire, c'est ce qu'on appelle l'utilisation de l'énergie; à utiliser moins d'électricité pour obtenir le même service, c'est ce qu'on appelle les économies d'énergie; et à utiliser l'électricité au meilleur moment afin de réduire les coûts de fourniture et de minimiser la facture, c'est ce qu'on appelle la gestion de l'énergie.

Dresser un bilan des interventions d'Hydro-Québec en économie d'énergie demande de remonter au début des années quatre-vingt-dix, alors que les prévisions annonçaient une croissance soutenue de la demande. À la même époque, Hydro-Québec souhaitait réduire ses risques en diversifiant son portefeuille d'options d'approvisionnement. Conformément aux principes de planification au moindre coût, Hydro-Québec a donc mis en branle des programmes d'économie d'énergie qui devaient, au tournant du siècle, permettre des économies annuelles de 9,3 TWh. Cet objectif représentait une part substantielle de la croissance de la demande anticipée en l'an 2000, soit 30 %.

Plusieurs interventions commerciales ont été lancées dans les marchés; elles apparaissent aux tableaux des pages 4 et 5. Les clients du marché résidentiel, comme vous pouvez le voir, ont eu accès à de nombreux programmes qui leur ont permis de réduire leur facture. C'est le cas du programme *Les Éconos*, qui consistait essentiellement en la promotion d'équipements tels les réducteurs de débit d'eau chaude, les coupe-brise, le calfeutrage et d'autres moyens techniques du même genre, ou via, encore, un partenariat avec diverses chaînes de détaillants où Hydro-Québec a pu faire la promotion à grande échelle de ses produits économiseurs d'énergie. D'autres programmes ou même des projets-pilotes destinés aux clients résidentiels ont également eu lieu. La promotion des pommes de douche efficaces, le programme *Écol'eau*, dans la ville de Laval et la phase I du programme *Écono-confort*, à Longueuil, sont des exemples.

Cependant, le programme qui a eu le plus grand succès de participation, 1 400 000 ménages, et qui explique la plus grande partie des économies réalisées en 1996, c'est-à-dire 279 GWh, est venu du programme *Écokilo* grâce auquel les ménages québécois ont eu droit à une analyse personnalisée de leur consommation d'électricité ainsi qu'à des conseils et à des accessoires gratuits pour réduire leur consommation.

Grâce aux interventions d'Hydro-Québec depuis 1990, les ménages québécois ont économisé, en 1996, 527 000 000 kWh. Plusieurs programmes ont été également offerts aux clients commerciaux et institutionnels. Le Programme d'analyse énergétique des bâtiments, le Programme d'éclairage public, le Programme d'éclairage efficace, les programmes de moteur à haut rendement sont parmi ceux-là. Les économies réalisées par nos clients commerciaux et institutionnels s'élèvent, en 1996, à 706 GWh. Sur un horizon d'une quinzaine d'années, ces mesures représentent des économies de 570 000 000 \$ en dollars actualisés.

Les clients industriels ont aussi fait l'objet d'interventions d'Hydro-Québec. Ils ont pu également

bénéficier de programmes qui leur ont permis de réduire leur consommation dans de nombreux usages tels que force motrice, éclairage, système de pompage, de ventilation, de compression, voire même des économies réalisées au niveau des procédés industriels. Dans l'ensemble, les clients industriels ont économisé, en 1996, 872 GWh. Toujours sur l'horizon 1996-2010, ces mesures représentent des économies pour notre secteur industriel de 415 000 000 \$ et ceci évidemment toujours en dollars actualisés.

Les changements dans le contexte énergétique ont amené l'entreprise, dès 1994, à réduire l'envergure de ses interventions. En effet, la croissance de la demande étant plus faible qu'anticipée, on a procédé à un ralentissement dans le déploiement des interventions. Ainsi, au cours de 1996, Hydro-Québec a concentré son action sur les programmes déjà existants, sur les activités de recherche commerciale et technologique ainsi que sur les activités de conception et de rodage. Les nouvelles interventions ont été peu nombreuses et souvent déployées à l'échelle de projets-pilotes. Elles sont montrées, ces interventions, au tableau de la page 6.

Dans le marché résidentiel, nous avons entrepris la première phase du projet *Isolation*, qui vise 1 500 bâtiments des régions de Montréal, Québec et Trois-Rivières qui présentent un fort potentiel d'amélioration de leur enveloppe thermique. L'objectif de cette phase est de vérifier la rentabilité, de tester diverses formules commerciales au niveau du partage des coûts, d'évaluer la faisabilité à grande échelle, de développer et de tester les aspects techniques dans le protocole de diagnostic ainsi que les méthodes d'isolation et de scellement des fuites d'air.

Au cours de 1996, Hydro-Québec a également lancé la phase II d'*Écono-confort*, un programme qui consiste en une visite à domicile réalisée à la demande de la clientèle et au cours de laquelle un électricien procède à l'installation de thermostats électroniques en remplacement des thermostats bimétalliques. Alors que, dans la phase I du programme, Hydro-Québec payait le coût total des thermostats ainsi que le coût total de leur installation, nous n'en défrayons maintenant que le tiers, le reste étant assumé par le client. Cette révision des modalités traduit en partie le changement de contexte énergétique de l'entreprise.

Toujours en 1996, Hydro-Québec a procédé au lancement de la phase exploratoire d'un programme d'économie d'énergie destiné aux clients moins fortunés. Cette phase rejoindra 2 000 ménages et, de ce nombre, 1 000 interventions sont prévues sur l'île de Montréal, Centre-Sud, en association avec l'ACEF du Centre de Montréal, qui gère certains volets du programme dont la sensibilisation aux économies d'énergie et l'installation de produits économiseurs; les 1 000 autres interventions auront lieu en Mauricie. Des détails à cet égard sont fournis aux tables apparaissant aux pages 7, 8 et 9.

Tel qu'indiqué, l'entreprise a participé au projet de centre communautaire en efficacité énergétique dans le centre de la Mauricie grâce à ses partenaires, entre autres grâce au partenariat avec le ministère des Ressources

naturelles du Québec et de la MRC du Centre de la Mauricie ainsi que du cégep de Shawinigan.

Auprès de nos clients commerciaux, institutionnels et industriels, Hydro-Québec poursuit les programmes d'éclairage efficace, d'analyse énergétique des bâtiments et d'amélioration des procédés industriels. Au total, tous marchés confondus, ce sont 2,1 TWh que les clients d'Hydro-Québec ont épargnés en 1996. Pour ce faire, Hydro-Québec a dépensé jusqu'à présent 369 000 000 \$, en dollars actualisés, dont 50 000 000 \$ en 1996.

Les interventions de l'entreprise en économie d'énergie au cours des prochains mois devraient s'inscrire dans la lignée des interventions de 1996: le projet-pilote, le déploiement à petite échelle des programmes, le maintien de l'expertise par de la recherche et le développement ainsi que le maintien des acquis commerciaux. De façon globale, les programmes en cours et à venir en économie d'énergie auront un impact prévu de 2,6 TWh en 1997.

Cependant, au-delà de cette prévision d'impact pour l'année en cours, Hydro-Québec redéfinira, dans le cadre de l'élaboration de son plan stratégique et dans un cadre de moyen et de long terme, ses orientations, en termes de d'économie d'énergie. À ce stade, dans le processus d'élaboration du plan stratégique, nos considérations sont les suivantes.

Un, il est nécessaire de conduire des activités suivies de recherche et de développement, de vie et aussi des tests par des projets-pilotes afin d'identifier mieux et de quantifier mieux les résultats attendus des programmes d'économie d'énergie.

• (15 h 30) •

Deuxièmement, Hydro-Québec a intérêt à supporter le coût des programmes lorsque l'un ou l'autre des critères suivants sont satisfaits: les critères relatifs au coût évité de même qu'un critère qu'on doit se donner de comparaison de coûts avec les tarifs de fournitures.

Troisièmement, Hydro-Québec a intérêt à solliciter la participation de ses clients pour rentabiliser des projets qui autrement ne le seraient pas, entendu que les projets doivent être rentables pour la clientèle. On ne peut pas ici avoir des attentes à l'effet que des clients vont faire des investissements qui ne seront pas rentables pour eux.

En conclusion, je souhaite rappeler que nos réalisations sont d'importance. Nous sommes cependant, et nous l'admettons d'emblée bien évidemment, loin d'avoir atteint l'objectif qui avait été fixé, de 9,3 TWh en l'an 2000. Aujourd'hui, on est à 2 point et quelques TWh. Plusieurs raisons ont été et pourraient et peuvent, je suppose, toujours être invoquées, comme j'ai entendu dire à maintes reprises: la surévaluation du potentiel, le manque d'agressivité de notre part ou de la part des clients, les changements reliés au contexte énergétique, la concurrence, etc. Bref, plusieurs raisons peuvent être invoquées, encore une fois. Ce sont toutes des raisons plausibles.

Par ailleurs, dans ce dossier, pour arriver à des résultats concrets, comme dans plusieurs autres dossiers, il est important de bien focaliser nos interventions, si on

veut être en mesure de prendre de la vitesse. Bref, à saupoudrer toute la largeur et avoir de multiples programmes, je ne pense pas que ça soit la meilleure façon d'obtenir des résultats quantitativement les plus grands. Il vaut mieux focaliser sur quelques programmes efficaces et, là, y aller rondement.

En ce sens, quant à moi, et les projets-pilotes vont le confirmer ou l'infirmer, les programmes d'isolation thermique ainsi que les programmes visant l'installation de thermostats me semblent prometteurs. Encore une fois, ce sont les projets-pilotes qui sont en cours qui vont déterminer exactement jusqu'à quel point ce que j'avance à ce moment-ci est vrai, jusqu'à quel point l'hypothèse que j'émetts est vraie. Et, si telle était la chose, c'est des programmes qui pourraient rencontrer les critères et de l'entreprise et qu'on peut penser qui sont ceux de la clientèle. Voilà, M. le Président, ce que je voulais dire d'entrée de jeu. Et je vous remercie de votre attention.

Le Président (M. Sirros): Merci beaucoup, M. Caillé. Alors, M. le député de Marguerite-D'Youville.

Discussion générale

Orientations et stratégies

M. Beaulne: Oui. Si on regarde les différents tableaux que vous nous avez donnés, on en retire, au fond, que, jusqu'à présent, le bilan de vos programmes d'efficacité énergétique est plutôt positif, dans le sens que, si on regarde le dernier tableau de la page de présentation que vous nous avez faite, on peut noter que le Programme d'efficacité énergétique a rapporté un bénéfice de 828 000 000 \$, grosso modo, pour les Québécois, mais que, en somme, pour permettre ce gain, il a fallu des augmentations légères de tarifs par rapport à ce qu'elles auraient été autrement. Mais étant donné que ces augmentations-là sont très légères par rapport à l'impact final, on peut en déduire finalement que les bénéfices dépassent largement les coûts. Ce qui nous intéresse pour l'avenir, c'est, étant donné que vos plans jusqu'ici ont été relativement efficaces, quelles sont les stratégies que vous comptez adopter pour l'avenir afin de maintenir ce rapport de rentabilité des programmes d'efficacité énergétique par rapport à un coût minime, en termes d'augmentation de tarifs.

M. Caillé (André): Oui. Alors, en termes de stratégie, ce qu'on compte faire évidemment, Hydro-Québec est disposée à investir jusqu'à son point mort, au plan tarifaire, donc pas de variation de tarifs engendrée par les investissements visant les économies d'énergie. Et, aussi, pourquoi ne pas en faire une affaire? Enfin, moi, je m'interroge, à ce moment-ci. Je vous rappelle qu'on est toujours dans l'élaboration de notre plan stratégique. Je m'interroge. Pourquoi on ne ferait pas une affaire avec les opportunités que présentent les économies d'énergie? C'est une occasion d'investir. Si on a un point mort tarifaire, il n'y a pas de désavantage pour quelque client que ce soit.

Ceux qui ont l'avantage du programme ne sont pas désavantagés par des tarifs qui augmentent parce qu'on a trop investi pour permettre à ceux qui en ont bénéficié de réduire leur consommation. Et puis, à partir de là, moi, je ne vois pas pourquoi on n'irait pas.

Deuxième élément d'orientation, il faut être réaliste. Ce n'est pas tous ces programmes, ce n'est pas tout ce qu'on a entendu, ce n'est pas toutes nos expériences qui sont aussi favorables que cela. Alors, il faut penser que nos clients, quand c'est dans leur intérêt, par exemple quand la période de recouvrement de l'investissement qu'on demande à notre client se situe à trois ans ou en deçà de trois ans, c'est dans son intérêt de faire l'investissement. Alors, son investissement, donc sa contribution, plus la contribution d'Hydro-Québec, si on est au point mort, on devrait le faire parce que, à la fin de tout ça, si on tire une ligne et qu'on dit: Qu'est-ce qui a changé dans la situation?, ce qui a changé dans la situation, c'est Hydro-Québec plus compétitif parce que le client paie moins cher, à la fin. Alors, l'avantage pour Hydro, dans ce scénario-là, c'est d'être plus concurrentiel. Puis je vous rappelle qu'Hydro-Québec, c'est une entreprise commerciale. On compétitionne toujours sur le marché québécois. Plus on est compétitif, mieux c'est pour nous.

Donc, en résumé, deux grandes orientations. On est là, on va continuer d'être là. On va tenter d'identifier d'autres façons de faire, d'identifier des programmes par la recherche, par du développement, par des tests et puis, au niveau d'investissements, on sera là, avec nos clients, en leur faisant la démonstration que c'est bon pour eux également, toujours en se tenant au point mort tarifaire dans nos interventions, dans nos investissements.

M. Beaulne: Si vous étiez limités uniquement au concept d'aucun impact tarifaire, est-ce qu'on aurait eu tout de même les 830 000 000 \$ de bénéfices pour les consommateurs?

M. Caillé (André): Vous voyez le dernier tableau, aux pages 12 et 13, dernière colonne, on parle d'avantages nets au niveau tarifaire. Au total, on voit des moins ou quelque chose, dans la dernière page par exemple, qui est près de la neutralité, moins 0,2. Alors, tant que c'est ainsi, il n'y a pas de difficulté. Tant qu'on en est au point neutre tarifaire, c'est bien.

M. Beaulne: Maintenant, dans votre...

M. Caillé (André): J'exprime ça par rapport au point neutre tarifaire par rapport au tarif existant. On doit avoir une cohérence. On a parlé d'un autre sujet ce matin, mais on disait: L'avantage de l'un ne doit pas être au détriment de tous. Et celui qui reçoit le bénéfice d'un programme d'économie d'énergie, c'est bien, mais il ne faut pas non plus que l'investissement qu'Hydro-Québec fait, ça conduise à une augmentation de tarifs puis qu'on fasse payer ça à tous les autres qui n'en ont pas eu le bénéfice. Alors, c'est toujours le même principe.

Objectifs d'économie d'énergie

M. Beaulne: Maintenant, dans votre plan de développement de 1990, vous aviez énoncé un projet d'efficacité énergétique avec un objectif de 9,3 TWh pour l'an 2000; ça, c'était dans le plan de développement 1990. Ensuite, dans les prévisions qui sont tirées de votre plan de développement de 1993, les résultats pour les premières années étaient à peu près la moitié de ce qui avait été prévu au début. Mais néanmoins, vous avez maintenu l'objectif — toujours dans votre rapport de 1993 — original de 9,3 TWh en l'an 2000.

Ensuite, si on regarde votre rapport particulier, à la fin de 1994, vous avez réduit votre objectif pour l'an 2000 à 6,2 TWh et puis, dans le dernier rapport particulier, l'objectif, toujours pour l'an 2000, a été réduit à 4 TWh. Comment expliquez-vous cette chute? Pourquoi cette chute dans vos prévisions d'économie d'énergie?

● (15 h 40) ●

M. Caillé (André): C'est le changement du contexte énergétique où, en 1990, on voyait une croissance de la demande beaucoup plus grande qu'on ne la voyait en 1993. Mais vous avez bien raison. Écoutez, comme vous, moi, j'ai lu ça en arrivant à Hydro-Québec et j'ai vu que la lumière pâlisait. Ça part de 9 et, à chaque année, on a l'impression que ça descend. C'est l'évidence, quand on prend connaissance de ce dossier-là. C'est pour ça que je dis: On fait un exercice de planification stratégique. Quelle que soit la forme de l'énergie distribuée, on n'a pas intérêt à vendre le plus possible d'énergie indépendamment de la situation concurrentielle que l'on crée pour notre client, indépendamment de notre propre situation concurrentielle. Une entreprise dans le domaine de l'énergie, ça a un avantage à ce que ses clients utilisent bien l'énergie, qu'ils n'en gaspillent pas puis qu'ils l'utilisent de la bonne façon. C'est comme ça qu'on crée une relation durable avec la clientèle.

Alors, c'est le Programme d'économie d'énergie. Finalement, on peut voir qu'il y a un programme d'amélioration de la qualité de service d'Hydro-Québec à sa clientèle, un programme d'amélioration du service rendu par la distribution de l'électricité à la clientèle. Ça prend des bons équipements, ça prend des équipements performants. Il ne faut pas la gaspiller, il faut l'utiliser à la bonne heure de la journée, etc. Alors, voilà la façon dont je vois ça. Mais, comme vous, je constate que c'est passé de 9 à 6 sans changer l'objectif puis, après ça, 4 puis, aujourd'hui même, 3. Alors, ça diminue, ça a diminué, en termes d'objectif.

Qu'est-ce qu'on pourra faire? Je pense qu'il faut peut-être plus d'agressivité au plan de la mise en marché de nos programmes. Il faut aller chercher la collaboration puis la participation directe de notre clientèle. Notre clientèle, elle comprend que le point mort tarifaire, c'est avantageux pour tout le monde. Et notre clientèle, elle comprend que, si on pose des gestes qui augmentent ses tarifs, ce n'est pas la meilleure chose qui peut lui arriver. Il n'y a personne qui aime les augmentations de tarifs. Alors, si on peut dire, ici, on aurait le point neutre

tarifaire. Et, en même temps, on va contribuer — Hydro-Québec — et vous aller contribuer — clientèle — à améliorer votre situation, à la fin, on aura un meilleur usage de l'électricité et ça va vous coûter moins cher, en absolu, sur la facture. Là, je pense qu'on a quelque chose.

Où va se situer le résultat? Quels objectifs on pourrait se donner? Bien honnêtement, je ne suis pas rendu là. Je ne pourrais pas vous dire. J'aimerais ça que ce soit plus que 3, si 3 est le point minimum de la courbe aujourd'hui. Mais ce que je peux en dire, en toute simplicité, c'est que mes prédécesseurs nous ont laissé ici un défi.

M. Beaulne: Simplement, c'est parce que, quand on regarde les économies d'énergie effectuées par Hydro-Québec et qu'on les compare avec certains autres gros producteurs nord-américains, que ce soit, par exemple, BC Hydro, Consolidated Edison ou Niagara Mowhak, on se rend compte que vos économies ont été moindres que ces producteurs-là. Je donne simplement quelques chiffres que j'ai ici. Par exemple, pour Hydro-Québec, ça a été, pour 1994, 1 TWh, représentant des ventes totales de 0,6 %, alors que pour Consolidated Edison, c'était 1,7 TWh, représentant 4,3 % de son chiffre de ventes.

M. Caillé (André): Oui.

M. Beaulne: Alors, quand on regarde ces chiffres-là, on peut s'interroger en fonction de la position compétitive et concurrentielle d'Hydro-Québec, surtout sur l'ouverture des marchés. Est-ce que, par rapport au scénario que vous avez présenté ou auquel vous avez fait allusion tout à l'heure dans votre stratégie d'économie d'énergie pour les années à venir, vous entendez pouvoir vous comparer avantageusement à ces compagnies nord-américaines, entre autres Consolidated Edison, qui est un concurrent, quand on parle de l'ouverture des marchés?

M. Caillé (André): Vous avez mentionné deux entreprises Con Ed et BC Hydro. Dans le cas de Con Ed, leurs tarifs sont très élevés. Et vous comprenez que, plus les tarifs sont élevés, plus il est facile de rentabiliser des mesures d'économie d'énergie, ça va de soi, parce que, plus c'est cher, plus on économise de l'argent. Dans le cas de BC Hydro, la différence de tarifs est à l'avantage du Québec, mais pas si grande qu'avec Con Ed. Ça fait que, peut-être qu'on pourrait avoir des chances, ici, de se rapprocher de la Colombie-Britannique, plus que de Con Ed, parce que Con Ed, à priori, devrait en faire beaucoup plus que nous, compte tenu du prix de l'électricité.

Maintenant, il faut tenir compte des conditions climatiques, je suppose, et il faut tenir compte aussi, quand on est comme Hydro-Québec beaucoup dans le chauffage... C'est traditionnel, je l'ai dit à plusieurs reprises à cette table, le chauffage, il est à l'électricité essentiellement, au Québec. Et ça dépend de la qualité du parc d'habitations. Je regarde, dans les grandes villes, Québec, Montréal, je pense qu'on a à faire, au Québec, en termes de réhabilitation puis

de rénovation; c'est l'évidence, et il en est abondamment question dans la presse. Quand on regarde la désertification des centres-villes, c'est aussi dû à la détérioration du parc immobilier, etc.

Bref, ce que je veux dire, c'est qu'il devrait y avoir une opportunité, là, pour nous, pour montrer de meilleurs résultats, j'entends, compte tenu que le parc immobilier vieillit, a besoin d'être restauré, compte tenu qu'on vise à améliorer l'efficacité, notre performance énergétique comme société. Je regarde, à Montréal, il me semble qu'il y a plusieurs quartiers de la ville — puis ce n'est pas seulement Montréal, c'est vrai aussi dans d'autres villes, j'ai mentionné Québec tantôt — où, s'il y avait, en parallèle, des programmes de rénovation gouvernementaux ou autres... Et puis ça peut venir, en tout cas, j'espère qu'un jour, ça viendra au Québec.

Dans plusieurs villes américaines, vous êtes sûrement informés que beaucoup de programmes de rénovation viennent de l'entreprise, ça se fait par l'entreprise privée. Si on pouvait se joindre à des gens qui sont des spécialistes de la rénovation, marier nos programmes, avec le gouvernement également, pour améliorer la performance énergétique du bâtiment — je parlais tantôt que je croyais, quant à moi, à une meilleure isolation des immeubles — peut-être pourrait-on espérer avoir une performance meilleure, en termes de pourcentage d'économie d'énergie par rapport au total des ventes pour rejoindre la Colombie-Britannique.

Quant à Con Ed, ce n'est pas tellement parce que le parc immobilier est très moderne à New York, mais ils ne chauffent pas, de toute façon, à l'électricité, ils chauffent plus au gaz naturel ou encore à la vapeur, les réseaux qui distribuent des énergies différentes de l'électricité pour le chauffage. Puis, encore une fois, à 0,11 \$, ça rentabilise pas mal plus de choses qu'à 0,055 \$, au Québec.

M. Beaulne: Alors, vous avez dit qu'on pourrait espérer se comparer à BC Hydro, mais, si on regarde les compagnies que j'ai mentionnées, c'est beaucoup plus Consolidated Edison qui est un concurrent potentiel que BC Hydro. Alors, je suis d'accord avec vous qu'en termes de volume de térawattheures, c'est beaucoup plus facile d'avoir une économie d'énergie imposante avec un niveau plus élevé. Mais, en termes de pourcentage des ventes totales, par exemple, est-ce que la comparaison tient toujours?

M. Caillé (André): En termes... Je ne comprends pas la question, exactement.

M. Beaulne: En termes de comparaison des ventes totales. C'est-à-dire que, si on regarde en termes de chiffres absolus, vous avez raison, c'est beaucoup plus difficile pour Hydro-Québec de se comparer. Mais, quand on compare le pourcentage que le programme d'économie d'énergie rapporte en termes du pourcentage des ventes totales d'Hydro-Québec, est-ce que la différence qui existe avec Consolidated Edison se maintient toujours?

M. Caillé (André): Je pense qu'il est difficile de comparer les deux, pour les raisons que je donnais tantôt. À New York, ce n'est pas les mêmes usages pour l'électricité qu'ici, à Montréal ou à Québec, ou dans les villes du Québec. Le chauffage, ce n'est pas à l'électricité, à New York.

M. Beaulne: Alors, ma question...

● (15 h 50) ●

M. Caillé (André): Ça ne peut pas être les mêmes programmes d'efficacité. L'isolation des maisons, pour eux autres, ne change rien à leur consommation d'électricité, forcément.

M. Beaulne: Je suis d'accord avec vous. Alors, compte tenu que ça, c'est un fait — disons qu'on reconnaît ce fait-là — dans les circonstances, quel peut être l'impact de cette donnée-là sur votre situation concurrentielle par rapport à ces compagnies américaines qui peuvent avoir une efficacité énergétique plus accrue?

M. Caillé (André): Très bien. Alors, si on regarde notre position concurrentielle en termes de tarifs résidentiels, on les bat à plate couture évidemment, c'est déjà le cas, alors, on est beaucoup plus concurrentiels qu'eux. Maintenant, en termes de tarifs de fourniture ou en termes de production, c'est grandement dû à cela, au volet production, presque totalement à cela qu'on les bat. C'est-à-dire que la distribution, à New York, ça coûte assez cher, parce que c'est nécessairement par voie souterraine.

J'ai rencontré le président de Con Ed, récemment, qui me disait que ça le désavantageait. C'est beaucoup moins étendu, la région métropolitaine de New York, que le Québec. Par contre, lui, son réseau, il est à peu près tout souterrain. Et, à Manhattan, une panne, ça ne se répare pas pendant la journée, ils n'ont pas le droit d'arrêter un camion plus qu'une demi-heure, enfin, des complications qu'on ne connaît pas nous autres, ni à Montréal, ni à Québec, je veux dire, pas dans nos grandes villes.

Il est très difficile de comparer la situation de Con Ed avec la situation d'Hydro-Québec au niveau des économies d'énergie, mais, quant à notre concurrentialité, nous sommes largement très concurrentiels par rapport à Con Ed, que ce soit au niveau du tarif total, fourniture, transport, distribution, ou que ce soit au niveau juste de fournitures, c'est-à-dire production, très, très largement concurrentiels. Puis Con Ed, c'en est un qui est au bout de la file.

Le Président (M. Sirros): M. le député de Groulx.

M. Kieffer: Écoutez, M. Caillé, vous l'avez abordé tantôt en termes diplomatiques, je vais mettre mes gros sabots de consommateur. Dans les chaumières, les consommateurs le moins avisés, quand ils regardent les mesures d'économie d'énergie, la réflexion qu'ils se passent, c'est la suivante: Si Hydro-Québec n'est pas

allée vers des mesures plus efficaces d'économie d'énergie qui font que les objectifs qu'elle s'était fixée en 1992, de 9,3 TWh, etc., n'ont pas été atteints, c'est tout simplement et tout bonnement parce qu'on est en surcapacité, à l'heure actuelle, et que ce n'est pas dans l'intérêt ni de l'actionnaire principal ni d'Hydro-Québec d'aller vers des mesures d'économie d'énergie, parce qu'il faut la vendre, notre électricité. Ça, c'est la sagesse populaire. «C'est-u- vrai?»

Si ce n'est pas vrai, expliquez-moi, à ce moment-là, pourquoi il est si difficile d'atteindre les objectifs qu'on s'était fixés. Et, si c'est vrai, pour combien de temps encore on a à faire face à cette réalité de surcapacité d'énergie avant de passer à des mesures réellement efficaces? Et votre objectif — on terminerait là-dessus — de 9,3 que vous étiez fixé, donnez-moi des exemples en termes d'économie de barrage que ça nous apporterait?

M. Caillé (André): D'accord. Alors, en ce qui concerne l'ardeur d'Hydro-Québec, l'attrait pour Hydro-Québec des programmes d'énergie, comme je l'ai dit dans ma présentation, entre 1990, où il y avait une perception de grande croissance de la demande, et 1993, où la perception quant à la croissance de la même demande avait diminué, il y a eu diminution de l'ardeur, on s'est moins empressé à généraliser des programmes, on a fait plus d'études, etc. Ça, c'est un fait. Alors, il y a du vrai dans ce que pensent les gens, à savoir qu'il y a eu moins d'empressement qu'il y en avait en 1990; à tout le moins c'est ma perception. Vous savez, je n'y étais pas, mais, à lire ce que je lis, j'ai également cette perception-là. Quant à la deuxième partie de votre question, c'est... Je m'excuse.

M. Kieffer: Alors, vous confirmez effectivement l'adage populaire qui dit que, si on ne va pas vers des économies, c'est parce qu'on est en surplus?

M. Caillé (André): Que le contexte énergétique a changé et que, la croissance de la demande ayant changé, l'attitude quant aux moyens d'approvisionnement change également. C'est tout à fait raisonnable, c'est logique, c'est une chaîne. Parce que c'est de même que ça a été pensé. On a dit: On aura besoin de satisfaire, en l'an 2000 — enfin, je ne sais pas quelle année on disait — tant de demandes additionnelles. On est en 1990, on se dit ça: On aura besoin, mettons, de satisfaire 10 — je ne sais pas si c'était ça — ça doit nous prendre 10 unités d'énergie de plus. Ça, c'est ce qu'on s'est dit en 1990. On a dit: Bien, on va aller en chercher 30 % dans les économies d'énergie puis je ne sais pas combien de x % ailleurs, y % finalement dans différentes filières. D'accord? C'est sûr que, trois ans plus tard, si la perception de la croissance de la demande, ce n'est plus 10, c'est cinq, il faut rajuster le plan d'approvisionnement en conséquence. Alors, que les gens aient senti ça de la part des dirigeants qui m'ont précédé, pour moi, ça n'est pas une surprise. Quand la demande diminue, on essaie d'ajuster l'offre en

conséquence. C'est assez logique jusque-là. Maintenant, pour l'avenir, vous dites...

M. Kieffer: Oui, c'est ça. Alors, nos surplus, on en a pour à peu près... C'est quoi vos prévisions, quant à... Parce qu'il va arriver un moment donné où vous aurez à décider: On «va-tu» vers des constructions de nouveaux équipements ou bien on va vers la mise en place de mesures d'économie d'énergie qui nous...

M. Caillé (André): Personnellement, dans le plan stratégique, ce que je veux voir, c'est qu'on aille aussi loin qu'on peut aller dans les économies d'énergie, indépendamment de l'autre volet. On vous a dit quelque chose, dans le discours sur la restructuration du marché on dit: La demande québécoise... Le raisonnement que je faisais tantôt par rapport à la demande québécoise, il tient plus ou moins parce que maintenant c'est quel est le marché d'Hydro-Québec qui est la question. Alors, moi, je pense qu'on devrait aller aussi loin qu'économiquement ça fait du sens d'aller au niveau des programmes d'économie d'énergie tant pour nous, neutralité tarifaire, que pour eux, économie, parce que ça rend Hydro-Québec plus concurrentielle puis, pour eux autres, présument, ça les rend... enfin, la facture est moins élevée. Puis, dans le cas des entreprises industrielles, ça fait des entreprises industrielles plus concurrentielles.

M. Kieffer: Combien on a d'années à faire avant qu'on ait épuisé nos surplus, pour vraiment passer à des mesures d'économie?

M. Caillé (André): J'ai de la difficulté avec... C'est toujours ma question à savoir si mes réservoirs sont...

M. Kieffer: Non, mais vos projections sont de quel ordre?

M. Caillé (André): Honnêtement, je vous suggère de ne pas le regarder sous cet angle-là. Je suggère plutôt de le regarder sous l'angle: On veut développer des choses, c'est une occasion d'affaires, faisons les choses qui sont faisables: neutralité tarifaire, réduction de facture pour la clientèle. Et ça, c'est indépendant de: Y «a-tu» de la demande ou y «a-tu» pas de la demande? D'ici un mois, on saura si on est marchand ou si on n'est pas marchand sur le marché nord-américain, et puis l'énergie on va la vendre de la meilleure façon possible. Mais je ne ralentirais pas, en pratique. Je ne pense pas qu'il y ait lieu de moduler, comme on le faisait avant, les programmes d'économie d'énergie sur la présence de surplus par rapport à la demande québécoise ou autre chose.

M. Kieffer: Merci.

M. Caillé (André): Je ne vois pas ça de la même façon, en tout cas. Je ne sais pas comment se terminera la réflexion stratégique à cet égard, mais je ne vois pas ça de la même façon que ça se faisait avant.

Le Président (M. Sirros): Vous me permettez peut-être de poursuivre un peu sur cette envolée-là, au niveau des mesures d'économie d'énergie, si je comprends bien ce que vous dites, on devrait normalement voir, à ce moment-là, un objectif de 9 TWh d'économie d'énergie, c'est-à-dire revenir au scénario maximaliste d'économie d'énergie. Parce que, normalement, l'argument des surplus, dans le contexte où vous allez vous retrouver au niveau du marché restructuré sur le marché américain, devrait au contraire maximiser les efforts d'économie d'énergie parce que ça serait une façon de stocker, en quelque sorte. Si, à coût nul, vous pouvez épargner de l'énergie, donc, vous la stockez, vous pourrez toujours essayer de la vendre plus tard aux États-Unis, dans ce cas-ci. Donc, le lien entre surplus et économie d'énergie est beaucoup... En tout cas, s'il y en avait un psychologiquement avant, il vient de disparaître sur le plan des affaires, si je vous comprends bien.

● (16 heures) ●

M. Caillé (André): Oui. Moi, pour plusieurs raisons, et je vais en évoquer quelques-unes, je ne voudrais pas m'engager ici à présenter ça comme un engagement d'Hydro-Québec envers le gouvernement, le 9 TWh ou 9,3 TWh énoncé en 1990, pour la raison suivante. C'est que je ne sais pas, au moment où nous parlons, quel sera le résultat des efforts de réduction de coûts au niveau des additions au parc de production. On a parlé ce matin qu'on avait des cartons avec projets puis qu'on tentait de réduire les coûts. Est-ce que le coût évité va demeurer ce qu'il était dans les tableaux que vous avez vus ici? Évidemment, ça veut dire que je n'aurais pas réussi à réduire les coûts si le coût évité demeurait ce qu'il était. Je ne sais pas lequel a été utilisé ici. Enfin, si c'est 0,058 \$, c'est évident que le coût évité ne serait pas le même. Donc, on n'aurait pas le même coût évité, et j'ai aussi dit que les programmes devraient prendre en compte la notion de coût évité, la notion également de tarif de fournitures. Quant à moi, je pense que je suis un peu plus volontaire que ceux qui disent qu'il faut limiter ça à la notion de coût évité et je pense qu'il faut prendre en considération la notion de compétitivité de l'électricité sur le marché québécois.

Encore une fois, des clients qui utilisent mal un produit que l'on vend, c'est une mauvaise nouvelle pour un fournisseur. C'est une nouvelle qui dit qu'éventuellement on va avoir une difficulté. On n'en a peut-être pas maintenant mais, si notre compétition est habile et nous étudie bien, on va finir par en avoir.

Le Président (M. Sirros): Pensez-vous au chauffage résidentiel quand vous dites ça?

M. Caillé (André): Non, quelle que soit l'application. C'est vrai aussi au niveau industriel. Des électrotechnologies qui ne seraient pas performantes actuellement, on est mieux d'y voir avant de perdre la clientèle. Pour moi, c'est une question de compétitivité sur le marché. Ça, c'est un volet de la réflexion, c'est une chose qu'il faut prendre en considération puis il faut

également, bien entendu, comme les prédécesseurs le faisaient, prendre en compte la notion de coût évité parce que l'alternative, c'est toujours de produire, évidemment.

Le Président (M. Sirros): Je comprends la notion de coût évité dans le sens que le 9 TWh a été élaboré en fonction du coût évité de... je ne me rappelle pas, là, 5 TWh et quelque chose...

M. Caillé (André): Oui, c'était Grande-Baleine.

Le Président (M. Sirros): ...qui était Grande-Baleine. Donc, vous dites finalement: Si je réussis à baisser le coût évité parce que je vais réviser le coût de construction, je vais normalement baisser l'objectif d'efficacité énergétique à un coût nul, mais le principe demeure donc que votre objectif en est un maximal, dans le sens que vous allez aller jusqu'au bout...

M. Caillé (André): Oui, oui, par rapport à ce nouveau calcul-là.

Le Président (M. Sirros): Par rapport à ce nouveau calcul. Donc, dans quelle période de temps... Je vous rappelle que le 9 TWh était retenu en 1990 pour 2000, sur un espace de 10 ans.

M. Caillé (André): C'est vrai, on va aller jusqu'au bout par rapport au coût évité.

Le Président (M. Sirros): Dans le même genre de perspective temporelle, dans le temps?

M. Caillé (André): L'an 2000. Enfin, je ne sais pas quels chiffres ça donnera. Le plan stratégique qu'on se donne, on lui veut un horizon de cinq ans. Ça donne l'an 2000, 2001, 2002. Alors, je ne sais pas. On aura un chiffre pour l'an 2000, puis pour 2001, puis pour 2002.

Le Président (M. Sirros): En fait, vous dites que l'argument de l'existence ou non des surplus n'est plus un argument. La seule autre mesure de réussite qui va rester au niveau des programmes d'efficacité énergétique va être la capacité qu'on aura de convaincre les gens d'appliquer les mesures.

M. Caillé (André): Vous le dites bien. Il y a deux considérations pour nous: Quels sont les coûts évités, premièrement, puis là ça donne un objectif. Secondement, dépendamment de ce raisonnement, si nos clients ont avantage à réduire leur consommation... Si on vend de l'électricité à des gens qui l'utilisent mal, on risque de perdre le client un jour et on devrait s'en préoccuper. Cette considération-là, ça doit faire l'objet d'une analyse qui n'est pas reliée à la notion de coût évité. Ce n'est pas parce que les gens la consomment qu'ils vont toujours la consommer. Quant à moi, ce n'est pas une considération, la simple considération des coûts évités, c'est aussi la considération d'être et de se maintenir concurrentiels dans

le marché. Nos clients, c'est un par un qu'ils décident de consommer, ce n'est pas catégorie par catégorie.

Le Président (M. Sirros): Toujours au niveau d'un impact tarifaire nul, il va arriver un moment où il pourrait y avoir un impact tarifaire mais à coût de facture plus bas pour le consommateur.

M. Caillé (André): C'est là qu'on va demander une participation de la clientèle, de ce client qui en bénéficie. Autrement, ce que nous faisons, c'est augmenter le tarif de tous pour l'avantage de l'un, et ça, dans une utilité publique où il y a la notion d'intérêt de la communauté, de la clientèle. Finalement, la clientèle, c'est une communauté; ils ont un intérêt communautaire, tous ensemble, et je ne pense pas qu'il faille avantager l'un aux dépens de l'ensemble de la clientèle.

Le Président (M. Sirros): Est-ce que ce n'est pas là tout le contexte de la planification intégrée des ressources où on pourrait introduire aussi les coûts sociaux, environnementaux, dans le calcul réel du coût de l'énergie pour que, tout au moins, si ce n'est pas l'entreprise qui l'évalue, que la société puisse évaluer quel est le bénéfice à la société?

M. Caillé (André): Moi, je m'attends que le plan des ressources que nous allons soumettre à la Régie va faire l'objet d'une analyse, entre autres, dans un cadre de référence de planification intégrée des ressources. Quelle valeur attribuer aux émissions de gaz à effet de serre par l'un ou à je ne sais trop quoi... l'aspect visuel d'une ligne de transmission par Hydro-Québec? Moi, bien honnêtement, dans toute mon expérience dans le domaine de l'environnement, je n'ai jamais été capable d'évaluer un par rapport à l'autre et de mettre des dollars là-dessus. Or, quand on raisonne au point de départ avec des coûts évités, évidemment, le calcul, il y a des signes à côté des chiffres, un signe de piastre, comme on dit ici. Comment faire pour comparer des kilomètres de réservoirs avec des tonnes de CO₂, au point de vue environnemental, en mettant un chiffre, en donnant une valeur à ça? Moi, je n'ai jamais compris comment on pouvait faire ça et le défendre. On peut mettre un chiffre arbitraire et dire: C'est celui-là et on fait un acte de foi. Oui, ça, c'est possible; après, on continue à calculer, mais ça ne rend pas la chose objective.

Le Président (M. Sirros): Est-ce qu'on se trompe en se disant pourtant qu'il y a quand même un coût, peu importe si on n'est pas capable de le chiffrer? Est-ce qu'on se trompe si on se dit qu'il y a quand même un coût?

M. Caillé (André): Oui, j'imagine. L'émission des gaz à effet de serre, même les entreprises qui en produisent préféreraient ne pas en produire; donc, il doit y avoir un impact pour la société, quoique l'effet n'ait pas été démontré à date, semble-t-il. Mais enfin, moi, je ne suis pas un expert à ce niveau-là. Et l'effet des lignes de

transmission à travers le paysage de la Mauricie, bon, il a un coût, je suppose. Il y en a qui trouvent ça beau aussi, des réservoirs. Je ne sais pas s'ils vont nous payer un petit peu plus cher à cause de ça; j'en doute. C'est parce que, si ça va dans un sens, ça devrait aller dans l'autre. Ceux qui trouvent que ça a une valeur sociale esthétique, un réservoir hydraulique, est-ce qu'ils vont payer plus cher? Est-ce qu'on va avoir un crédit? Et, si oui, de combien par rapport à des tonnes de CO₂ en moins? Mais, je pense qu'il y en a un. Pour répondre à votre question...

Le Président (M. Sirros): Ha, ha, ha!

M. Caillé (André): ...je pense qu'il y en a un, mais je ne sais pas comment l'évaluer et, bien honnêtement, ma conviction, c'est que la science humaine, dans l'état actuel de nos connaissances, l'humanité, on n'est pas capable de mettre un chiffre qui soit un chiffre exact; ça va demeurer une subjectivité. Peut-être faut-il en mettre, mais enfin, ça, ça ne sera pas Hydro-Québec seule qui va décider de ça, c'est...

Le Président (M. Sirros): Justement

M. Caillé (André): ...le plan des ressources et c'est l'analyse dans le cadre d'une approche de planification intégrée faite, comme la loi le dit, à la Régie.

Quant à d'autres programmes aussi, la loi prévoit la création de l'Agence de l'efficacité énergétique. Elle aussi, cette Agence, j'imagine, vaudra considérer des programmes. Des programmes, d'habitude, hélas! ça a un coût et, quand ça a un coût, moi, je suis rassuré parce que je crois que c'est dans la politique énergétique que j'ai lue que l'Agence devra agir de façon à ce qu'il y ait une neutralité en termes de compétitivité sur le marché. En d'autres mots, si on fait des prélèvements de l'un, on va faire les mêmes de l'autre — enfin, c'est ce que j'ai compris — et, par voie de conséquence, il n'y aurait pas de changement au niveau de compétitivité par rapport à nos concurrents au Québec, pas plus que par rapport à des concurrents qui viendraient vendre dans le marché québécois parce que ces coûts-là vont se retrouver au niveau de la distribution et que des fournisseurs d'ailleurs, comme nous quand on va aux États-Unis, du reste, on va payer les mêmes coûts que... Enfin, notre produit, on va y ajouter des coûts qui vont être les mêmes que n'importe quelle production locale ou venant d'ailleurs.

• (16 h 10) •

Le Président (M. Sirros): D'où l'importance d'être en mesure, quel que part... Parce que vous avez raison de dire que ce n'est pas Hydro-Québec qui peut prendre ce genre de décisions. Je pense que votre analyse de dire: Moi, je veux faire les économies d'énergie que je peux faire sans toucher aux tarifs, est très valable au niveau de l'entreprise. Vient par la suite une décision que peut-être on doit prendre comme société, où il faudrait qu'on se questionne sur l'impact social d'un certain nombre de choses pour aller chercher un petit peu plus et peut-être compenser. Ceux qui font des économies

d'énergie parlent d'une baisse de leur facture tout en tenant compte des gens qui ne peuvent pas payer.

Par exemple, si vous leur demandez une contribution pour améliorer leur efficacité, même si ça implique une hausse tarifaire, s'ils n'ont pas de moyens pour embarquer dans ce programme, ils vont donc continuer à utiliser l'énergie de façon inefficace, comme vous l'avez dit, d'où l'importance d'être en mesure d'avoir une façon de calculer les coûts.

Et la planification intégrée des ressources, le danger qu'on soulevait la semaine passée, si on arrive à un marché complètement déréglementé, on nous a bien dit que c'était impossible de faire de la planification intégrée des ressources. Et on ne comprenait pas, par planification intégrée des ressources, juste un débat public devant la Régie pour fixer le prix de l'électricité, on comprenait une planification qui évaluait les coûts, les externalités.

M. Caillé (André): Mes prédécesseurs... c'est un des mes prédécesseurs — je pense que c'est M. Drouin — qui disait que déréglementation et planification intégrée des ressources n'allaient pas ensemble. Je ne sais pas s'il pensait que... Ce qu'on fait ici, on appelle ça «déréglementation», mais je ferai remarquer, encore une fois, que ce qui sera déréglementé, au Québec comme ailleurs, c'est la production, et non pas le transport ni la distribution.

Le Président (M. Sirros): Ah, il parlait clairement au niveau du détail. Il avait bien dit: Si vous allez jusqu'au détail, les deux choses ne sont pas compatibles.

M. Caillé (André): Mais jusqu'au détail, au niveau de... Ce que je veux dire, moi, c'est le service de distribution, les lignes, les fils, l'équipement électrique qui sert à la distribution comme au transport, ça, ça demeure réglementé. Si les charges que l'on veut faire, par exemple qui émaneraient d'un programme établi par l'Agence de l'efficacité énergétique, on les alloue, on les affecte aux tarifs de distribution. Et là, je ne parle pas d'ouverture de marché, marchandises, là, juste le tarif de distribution, le service de distribution: les fils, le réseau.

Ça devient complètement transparent, dans le sens que ça devient tout à fait sans effet sur la concurrence, dans un monde déréglementé de marchandises, parce que la distribution, elle, est restée réglementée. Les services: au niveau du transport, même chose. Parce que, dès qu'un producteur américain ou un autre canadien voudrait vendre sur le réseau québécois, il rencontrerait quoi? Il rencontrerait les coûts dont on vient de parler, tout comme, même façon, sans discrimination, Hydro-Québec Production va rencontrer très exactement les mêmes coûts. Alors, moi, je pense que c'est applicable puis ç'a rien à voir avec le déplacement de la concurrence, là, en faveur de l'un ou en faveur de l'autre. Ce qui déplacerait la concurrence, c'est qu'une source d'énergie au Québec soit l'objet de charges additionnelles et que l'autre ne le soit pas. Parce que, là, l'énergie ne voyage pas à l'évidence sur le même réseau de distribution ni même sur le même réseau de transport.

Par exemple, si l'huile à chauffage est transportée dans des camions, ce n'est pas transporté sur des fils ni sur des conduits de gaz. Alors, le gros défi de l'Agence, ça va être, premièrement, d'identifier les programmes, etc., puis, deuxième gros défi, c'est d'établir des charges, une façon de faire pour qu'on ne déplace pas les points d'équilibre de la concurrence entre les produits pétroliers, le gaz et puis l'électricité.

Le Président (M. Sirros): M. le député de Saint-Laurent.

M. Cherry: Merci, M. le Président. M. Caillé, selon les chiffres qui sont devant nous, l'objectif de 1990 était de 9 TWh, puis là on parle de quoi? Deux point quelque chose, presque trois. On dit que le résultat de ça a fait faire des économies pour les Québécois de 828 000 000 \$. C'est ce qu'on dit. Est-ce qu'il est normal d'assumer que, si l'objectif de 1990, qui était de 9 TWh, avait été atteint, les Québécois, là, on aurait eu à déboursier 3 000 000 000 \$ de moins ou à peu près pour notre électricité? En d'autres mots, plutôt que d'avoir une économie uniquement de 828 000 000 \$, si l'objectif de 1990 avait été atteint...

M. Caillé (André): Oui?

M. Cherry: ...O.K. Donc, j'essaie d'arriver... Tu sais, j'arrondis, là, mais, juste pour comprendre. Est-ce que, si l'objectif de 1990, de 9 TWh avait été atteint, est-ce qu'au lieu d'une économie de 828 000 000 \$ on parlerait d'une économie de 3 000 000 000 \$ pour les Québécois?

M. Caillé (André): Non. La réponse est non, à votre question. C'est une très bonne question, parce qu'il y aurait eu le 800 000 000 \$ d'économie et le 3 000 000 000 \$ d'économie pour certains clients et une augmentation tarifaire égale à la différence. Alors, la facture ne serait pas venue de la même façon, mais elle serait venue par augmentation de tarifs. Le taux aurait changé; la quantité aurait été autre chose.

M. Cherry: O.K. Juste pour ma compréhension. Pendant la première journée qu'on a passée ensemble et l'avant-midi d'aujourd'hui, on a dit qu'il faut absolument trouver des nouveaux marchés. On est convaincu qu'on va trouver aux États-Unis des débouchés pour notre électricité. Est-ce qu'il n'est pas normal de comprendre qu'à chaque fois qu'on va réussir des économies d'énergie, même si ça représente des investissements pour celui qui va en bénéficier directement, puis, bien sûr, même avec une contribution, ça a comme résultat qu'on va avoir utilisé moins d'énergie, ce qui va faire qu'il va nous en rester plus en stockage? On va avoir plus d'eau derrière les barrages parce qu'on va avoir obtenu satisfaction à nos besoins énergétiques avec moins.

M. Caillé (André): Oui.

M. Cherry: Donc, on aurait plus d'énergie en stockage, plus d'eau derrière les barrages, ce qui pourrait répondre aux besoins des marchés éventuels qu'on a, et tout ça sans être obligé de faire des constructions additionnelles. On ne fait pas de nouveaux barrages, on ne fait rien; uniquement par l'économie qu'on a réussie, on augmente ce qu'on a dans les réservoirs et ça nous donne accès à quelque chose en plus. Donc, si c'est aussi simple que ça, pourquoi on n'y met pas une emphase aussi forte que celle qui avait été prévue en 1990? Comment est-ce qu'on explique qu'il y ait eu une diminution constante dans les six dernières années et que, aujourd'hui, on dit qu'il faut penser peut-être à en acheter parce qu'on n'en a pas assez? Dites-moi, là, si je suis sur la bonne analyse dans ce sens-là.

M. Caillé (André): Oui, et c'est juste le barème de comparaison qu'il faut ajuster dans votre raisonnement. Par exemple, si on peut, aujourd'hui, par un programme Hydro-Québec, économiser, puis que ça nous coûte 0,02 \$CAN par kWh, qu'on met l'énergie en eau derrière, dans le réservoir, et puis que demain ou cet été, en fine pointe, on vend ça à 0,04 \$ ou 0,05 \$CAN sur le marché américain, on a fait un bénéfice duquel il faut soustraire, on doit dire, les revenus de distribution, parce qu'on n'aura pas les revenus de distribution au Québec quand on exporte aux États-Unis, mais ça peut être une très bonne affaire. Alors, oui, on devrait, quand le calcul est celui-là.

Par ailleurs, si le coût, pour faire l'économie, c'est 0,05 \$ par kWh, puis on met l'eau dans le réservoir derrière le barrage, puis on le revend à 0,04 \$ plus tard, le résultat, c'est qu'on a perdu 0,01 \$ dans l'opération, premièrement, puis, deuxièmement, on a perdu le revenu de distribution aussi, parce qu'on est passé direct pour vendre la même quantité aux États-Unis, auquel cas, pour obtenir le même rendement pour l'actionnaire, on augmente les taux, les tarifs d'un montant qui vient chercher encore plus dans la poche des contribuables ou dans la poche des clients, je devrais dire, et là personne n'a gagné.

Bref, ça dépend qu'est-ce que ça coûte, comme en toutes choses. Il n'y a pas de surprise là, mais il y a un prix. C'est pour ça qu'il faut s'efforcer... Il ne faut pas dire: On va le faire à n'importe quel prix. Il faut demander, il faut être exigeant pour les gens, pour les spécialistes du domaine. On a le droit d'être exigeant, de dire: Là, cessons les rêves, vous allez nous faire des projets, nous faire des programmes qui correspondent à tel coût. Puis là on en veut, puis on en veut beaucoup, parce que le calcul est bon. On va faire plus de bénéfices. C'est très exactement ce que je voulais dire quand j'évoquais de faire de l'économie d'énergie, de transformer ça en opportunité d'affaires. C'est une bonne chose. C'est bien, écologiquement, de faire des économies d'énergie, mais il n'y a pas péché à ce que ce soit bon économiquement aussi. Je ne vois pas pourquoi ce ne serait pas bon économiquement en même temps.

M. Cherry: O.K. Toujours sur le même principe. Je comprends votre expression, c'est que ça arrive à zéro.

En d'autres mots, là, c'est qu'il ne faut pas faire payer tout le monde pour l'économie qu'on ferait réaliser à un particulier ou à un groupe de particuliers.

• (16 h 20) •

Mais, au degré où les économies qu'on fait collectivement, et celui qui investit pour économiser et Hydro-Québec, ça a comme résultat que ça nous laisse de l'énergie en disponibilité pour vendre à d'autres. Je reprends juste mon analyse de ça. Si, au lieu d'avoir cette énergie-là en stockage on trouve un client qui en a besoin en quantité, nous autres, il faut bâtir un nouveau barrage, il faut faire d'autres choses. Donc, au lieu de faire ça uniquement par les économies qu'on a faites, si on a ce qu'il faut pour aller vendre, est-ce qu'avoir du stock qu'on vend, qui nous a coûté bien moins cher que de bâtir des facilités, est-ce que ça, c'est tenu en compte ou si, tout simplement, on dit...

M. Caillé (André): C'est tenu en compte. On peut retarder la vente pour avoir un meilleur prix plus tard mais on peut la vendre immédiatement, comme vous le laissez entendre. Supposons qu'on est dans une situation où on doit construire, bien, si ça coûte moins cher d'investir dans les économies d'énergie, on devrait faire ça plutôt que de construire. Mais là, il y a un coût à la construction et il y a un coût aux programmes d'économie. Il s'agit d'être réaliste, objectif et non pas dogmatique dans ces choses-là. Les vrais chiffres, et comme ça personne ne sera jamais déçu. Encore une fois, soyons exigeants des uns et des autres. Moi, j'aime mieux un discours exigeant pour les promoteurs de programmes d'économie d'énergie parce que, quand le discours est exigeant, les gens se dépassent. Ils vont aller beaucoup plus loin que si on dit: On fait ça, parce qu'on sent une culpabilité en quelque part et qu'on voudrait être mieux perçus je ne sais où.

Mettez-vous à leur place. Ils disent: Les programmes, on va réussir à les vendre. Ça va dépendre de notre coût et ça va dépendre de leur degré de culpabilité. Ça, ce n'est pas très bon. On peut faire bien des choses quand on commence à calculer comme ça. Vaut mieux dire: Non, vous êtes capables. Vous êtes bons. Vous allez faire des programmes qui sont valides, qui sont soutenables, bien entendu sur le plan environnemental, parce qu'on pourrait faire mal de ce côté-là aussi, et qui, économiquement, font du sens pour tout le monde, ce n'est pas à l'avantage de l'un pour le désavantage de tous les autres.

M. Cherry: O.K. J'ai entendu il n'y a pas longtemps quelqu'un, avec qui j'avais une discussion sur ce sujet-là, qui me disait: Quand Hydro-Québec te vend un kilowatt, il te le vend quoi? 0,05 \$? 0,04 \$?

M. Caillé (André): 0,055 \$ chez vous et chez nous.

M. Cherry: 0,055 \$ c'est ça que je paie. Quand vous me le vendez, n'importe qui de nous autres, on paie 0,055 \$. Quand on l'économise, qu'on le laisse derrière le

barrage et que vous le vendez sur le spot, on le vend à 0,025 \$. Donc, c'est plus payant pour Hydro-Québec de me laisser consommer que de stocker, des affaires qu'on vendrait sur le spot à 0,025 \$. C'est quoi votre réponse à ça? Je comprends que ça coûte encore moins cher que de laisser déborder les barrages, mais il semble que ce n'est pas ça notre problème pour une bonne période de temps.

M. Caillé (André): Dans votre 0,055 \$, il y a du transport et il y a de la distribution. Il faudrait les en soustraire.

M. Cherry: Sur lesquels vous faites des profits aussi?

M. Caillé (André): Sur lesquels on fait des profits. Mais, si vous me dites qu'on vend ailleurs, le 0,025 \$ qu'on vend ailleurs, il faut lui ajouter le transport, parce qu'on fait des profits sur le transport aussi. Il y a une correction à faire par rapport à ce que vous dites. Quand on vend directement outre-frontières, on fait le même bénéfice au niveau du transport. C'est un timbre-poste sur le réseau de transmission qu'on a pensé comme mode de tarification, mais c'est vrai qu'on perd le volet distribution. Alors, c'est 0,055 \$ moins le transport. Le transport, c'est quoi? En distribution, excusez.

Une voix: En distribution, 0,01 \$.

M. Caillé (André): 0,01 \$? Alors, c'est ça, ça fait 0,045 \$ de revenus qu'on a quand on vend au chauffage résidentiel. Alors, si on le met derrière le barrage et qu'on le vend à 0,02 \$, ce n'est pas une bonne affaire.

M. Cherry: O.K. Vous avez passé rapidement tantôt, dans votre présentation... Vous avez dit: Ce n'est pas nécessaire de retourner dans le passé et d'expliquer pourquoi les programmes énergétiques qu'on a lancés n'ont pas eu le succès qui a été connu, ça peut avoir plusieurs raisons. Je me souviens, comme consommateur, qu'il y avait eu emballement au niveau des sommes de douche, qu'il y avait eu emballement pour des thermostats dans chacun des appartements et que finalement ça ne s'est pas avéré aussi profitable ou aussi emballant pour la clientèle. Il me semble qu'il n'y a personne qui trouve qu'il ne paie pas l'électricité trop cher. Même si on rappelle tout le temps qu'on paie le meilleur marché, je pense bien qu'il n'y a pas grand monde qui doit appeler à Hydro-Québec pour dire: Merci beaucoup, mon compte d'électricité n'est pas cher. Je ne pense pas que ça arrive.

Donc, il me semble que quand il y a des programmes qui sont publicisés pour dire «voici comment on peut vous permettre d'économiser de l'énergie», comment ça se fait que ces programmes-là connaissent des cycles de vie ou ne connaissent pas l'expansion à laquelle, au départ, on pouvait penser? Je lance ça, et si ce n'est pas les bons exemples, profitez de l'occasion pour les corriger. Quand Hydro-Québec décide: Voici tel type de thermostat on va proposer à nos clients d'utiliser dans chacune des

maisons. Le client est convaincu que, parce qu'Hydro-Québec recommande à quelqu'un de faire ça, ça doit être un produit d'une excellente qualité, qui va lui donner des résultats. Il ne peut pas s'informer à quelqu'un d'autre. La seule compagnie en qui il peut faire confiance, c'est Hydro-Québec. Donc, il accepte de déboursier, de partager et d'embarquer dans les programmes.

Comment ça se fait qu'il y a des cas où ça arrive que le produit ne donne pas la qualité? Est-ce que c'est parce qu'au départ on a mal évalué? À chaque fois que vous endossez un programme, il en va de la crédibilité d'Hydro-Québec. Vous ne pouvez pas passer votre temps à changer de programmes et à dire: On pensait que ça marcherait et ça n'a pas donné les résultats qu'on souhaitait. Hydro-Québec ne peut pas faire ça avec le monde, à mon avis. Parce que, quand il se développe un réflexe comme celui-là, même si, la fois d'après, vous arrivez avec un bon programme, il y a des gens qui vont dire: La dernière fois, mon beau-frère a embarqué dans quelque chose comme ça et ça n'a pas marché. Comment pouvez-vous nous assurer qu'à l'avenir, dans des programmes énergétiques, on va prendre les précautions pour, en d'autres mots, nous permettre de bénéficier des erreurs qu'on a vécues dans le passé? Ça, c'est de l'expérience qu'on appelle ça.

M. Caillé (André): Voici. Hydro-Québec est perçue par la population, par notre clientèle, comme ayant une spécialité, le domaine de l'énergie. Quand on parle de thermostat, on dit: Soit, ça, normalement, Hydro-Québec doit connaître ça, les thermostats, elle fournit de l'énergie pour chauffer toutes les maisons au Québec. Ils nous font confiance parce qu'ils se disent: c'est votre domaine. C'est un bon exemple, ça, parce qu'il y a beaucoup de modalités à ça.

Là, il y a deux types de thermostats: il y a celui que le client peut programmer lui-même, il ne chauffe pas de la nuit et on fait tous partir ça à 7 h 30 ou 8 heures le matin; et il y a celui qui est proportionnel, celui dans lequel Hydro-Québec est prêt à investir, qui n'est pas comme ça, c'est une affaire de proportionnalité. Là, on dit: Pourquoi? Le plus efficace pour le client, ce qui réduit le plus, c'est probablement celui qui réduit beaucoup son chauffage la nuit, quand il n'en a pas besoin, que le deuxième qui est proportionnel. Mais, pour Hydro-Québec, on ne peut pas supporter le premier, celui qui est programmable, parce que, pour nous, les coûts s'en viennent, parce qu'ils vont tous commencer à chauffer en même temps.

C'est facile à comprendre. Une maison qui a été refroidie toute la nuit et qu'on veut réchauffer le matin, c'est sûr qu'on dépense beaucoup d'énergie en peu de temps le matin, parce qu'on n'en a pas dépensé toute la nuit, mais c'est moins cher que de chauffer la maison toute la nuit. Il faut comprendre ça. Il y a des gens qui s'installent un thermostat comme ça et qui font de bonnes économies. Pour Hydro-Québec, ce n'est pas tout à fait la même chose. Nous autres, il faut avoir l'équipement en arrière pour dire: À partir de maintenant, non seulement

on a une pointe d'hiver, mais une grosse pointe journalière: le matin, ça commence tous à chauffer en même temps. Là, il va falloir construire beaucoup. Ce n'est pas la même économie, donc ce n'est pas la même contribution, voyez-vous?

Encore une fois, pour ce qui est des thermostats, comme je l'expliquais, on connaît ça et les gens nous reconnaissent une compétence là-dedans. L'isolation thermique: déjà là, c'est quand même du chauffage, ils vont peut-être nous faire confiance, mais c'est quand même assez loin de construire des barrages, des lignes de transmission et tout ça. Ils vont dire «peut-être», mais ça commence à être loin. Les pommes de douche: là, que les spécialiste en pommes de douche soient Hydro-Québec, mettez-vous à leur place. Ils vont dire «peut-être», mais comment ça se fait qu'ils ont engagé un spécialiste en pommes de douche, eux autres? Là, on en a acheté et on vous dit: C'est ça, les bonnes pommes de douche. Notre crédibilité commence à baisser pas mal. Et ainsi de suite.

Le monde, notre clientèle a un gros bon sens. Ils choisissent leurs fournisseurs comme nous tous. Quand vous avez besoin d'un produit particulier, vous n'allez pas dans n'importe quel magasin. Vous n'achetez pas ça de n'importe qui, vous achetez ça de quelqu'un dont vous pensez qu'il comprend c'est quoi le produit qu'il vous vend. La solution pour Hydro-Québec, pour éviter ces situations dans l'avenir: quand c'est des équipements qui s'éloignent de notre compétence, que ce n'est pas évident qu'on a la compétence, nous autres, pour faire le bon choix, nous travaillons avec des partenaires qui connaissent ce milieu-là. Des pommes de douche, ça se vendait avant qu'on pense à ça, nous autres. Il y avait des gens dans ce domaine-là. On peut s'associer avec eux. S'associer avec des gens qui connaissent les produits qu'on veut favoriser et qu'on veut promouvoir sur le marché quand ça s'éloigne trop de notre compétence. Parce que la crédibilité n'est pas là, on n'est pas des spécialistes dans les pommes de douche.

● (16 h 30) ●

J'ai vu ça tantôt, et il y en a d'autres affaires aussi, et on n'est pas des spécialistes là-dedans. D'ailleurs, c'est l'intention, ici, puis c'est déjà largement comme ça, de s'associer avec des partenaires qui vont faire une business avec ça plutôt que de distribuer ces produits-là, et puis ça va être des gens qui vont connaître ça. Voilà un moyen pour éviter qu'on se retrouve des fois à avoir trouvé une affaire... Quand on est vendeur, il faut faire attention de ne pas vendre des choses simplement par le fait qu'on se les est fait vendre soi-même. C'est un danger. Quand on devient vendeur d'une chose qu'on s'est fait vendre, on a trouvé ça bien beau, bien fin, mais, comme on n'est pas spécialiste, on peut se tromper; pas toujours, mais les chances d'erreur sont grandes. Et c'est arrivé, si j'ai bien compris.

M. Cherry: Oui, je reviens à ça. Un citoyen, au Québec, n'a jamais acheté son électricité, en tout cas depuis 1962, d'autres que d'Hydro-Québec. Donc, la seule référence, c'est quand avec mon compte je reçois une

circulaire ou je vois une promotion, qu'elle soit dans les médias ou autrement, je ne peux pas faire autrement, je ne peux pas mettre en doute qu'Hydro-Québec, qui est la seule référence que j'ai, connaît ça. «C'est-u» parce que, dans le passé, on n'a pas pris les précautions qu'il fallait ou est-ce que c'est parce qu'on s'est mis à vendre quelque chose qu'on avait acheté nous autres mêmes sans s'assurer qu'à l'utilisation ça ne donnait pas le taux de rendement qu'on avait anticipé au départ? Quand tu fais une erreur pour toi-même, tu te trompes toi-même, tu dis: Je paie le prix de mon expérience. Mais, quand je la recommande à d'autres, à ce moment-là, ce qu'ils pensaient que j'avais comme expérience... ils paient le prix de mon inexpérience.

M. Caillé (André): À cet égard-là, il faut être prudent, il faut exercer une prudence, parce qu'Hydro-Québec avait une très, très grande crédibilité, puis il y a des gens qui vont acheter des produits, basés sur notre appréciation. Puis, là, si on n'est pas spécialistes et si c'est une appréciation de profanes, eux, ce n'est pas ça qu'ils pensent, nos clients, ils pensent que c'est une appréciation de spécialistes. Il faut être très prudent. Il vaut mieux travailler avec des partenaires dont c'est le métier. Des fournisseurs d'équipement de plomberie, ça existe.

M. Cherry: O.K. Dans le tableau que vous nous avez donné dans votre présentation, Les Éconos, dans le résidentiel, on continue, il y a une augmentation: 1992, marché résidentiel. Puis, là, on voit que ça augmente tout le temps, 1994 et 1996. Donc, il y a une augmentation constante de l'économie. Et pourtant on voit que, dans la page suivante, vous avez cessé des investissements depuis 1992 dans ce domaine-là. Pour ma compréhension, comment vous expliquez qu'on a cessé de faire des investissements depuis 1992 puis qu'on continue à comptabiliser, 1994, 1996, un accroissement des économies? Juste pour que je comprenne votre tableau.

M. Caillé (André): Alors, à la page 4, Les Éconos, ça passe de 78, à 153, à 154; c'est ça. Et, à l'autre page, on y a mis fin en 1992, puis la chose a saturé. On va devoir, M. le député, vous faire une réconciliation des chiffres. Je remarque qu'en même temps ce n'est pas les mêmes chiffres d'un tableau à l'autre.

M. Cherry: Oui.

M. Caillé (André): Ici, ça donne de 78 à 154, puis ici ça donne 184 et 186, alors...

M. Cherry: C'est parce que je trouve drôle que, depuis 1992, on n'investit plus une cent puis on continue à cumuler des économies.

M. Caillé (André): Bien, évidemment, ça a été mesuré en 1992, je suppose. C'est une explication possible. Ce n'est peut-être pas celle-là. On va vérifier et on vous le dira.

M. Cherry: O.K.

M. Caillé (André): En 1992, on était à 78 et on s'est arrêté. Ça a monté, quelque part entre 1992 et 1993, à 153, 154, puis, par la suite, vous voyez, en 1994, 1996, ça donne la même chose. Mais je ne m'explique toujours pas pourquoi la différence avec le 184.

M. Cherry: O.K. Merci.

Le Président (M. Sirros): Vous avez terminé, M. le député?

M. Cherry: Oui.

Le Président (M. Sirros): Moi, j'aurais peut-être une question, suite à l'échange qu'on avait tantôt. Vous avez parlé de la possibilité, sur la transmission de l'électricité, de prélever un montant qui pourrait représenter les externalités, comme on disait tantôt. Mais ça pourrait aussi être un prélèvement, comme ça se fait déjà aux États-Unis un peu, je pense, pour financer les mesures d'efficacité énergétiques, qui pourraient être des sommes qui pourraient même aller au-delà de l'impact nul sur les tarifs. Êtes-vous ouverts à ça?

M. Caillé (André): C'est les programmes de l'Agence de l'efficacité énergétique. Ouverts à ça, dans la mesure où, soit sur la distribution, soit sur le tarif D ou le tarif T, on inclut les sommes, de sorte que, dans la concurrence électricité-électricité, on ne soit pas désavantagés, nous, Hydro-Québec.

Le Président (M. Sirros): Dans la concurrence quoi?

M. Caillé (André): Électricité-électricité. D'autres qui viendraient vendre ici vont rencontrer, payer les mêmes coûts.

Le Président (M. Sirros): Oui, oui.

M. Caillé (André): À la condition aussi qu'on trouve des formules équivalentes pour tarifier les mêmes types de programmes au même niveau, pour le gaz naturel de même que pour les produits pétroliers. Pour le gaz naturel, c'est très semblable, comme géométrie de système, à la géométrie d'un système électrique, c'est-à-dire qu'il y a de la transmission, qu'il y a de la distribution, même chose. Dans le cas des produits pétroliers, il y a déjà des systèmes de taxation que je ne connais pas, je ne sais pas s'ils sont adaptables. Je sais qu'il y en a déjà, mais je ne sais pas de quelle façon ils pourraient être adaptés.

Le Président (M. Sirros): Donc, votre bémol, c'est que ça ne débalance pas la concurrence.

M. Caillé (André): Voilà. Parce que ça ne peut pas être l'affaire d'un seul, d'autant qu'au niveau des externalités les gens vont dire: Bien, qu'est-ce que...

Le Président (M. Sirros): J'imagine, depuis votre acquisition de Gaz Métro, en tout cas, si les gens abandonnent l'électricité pour aller au gaz, c'est le même groupe qui pourra en bénéficier, non?

M. Caillé (André): Non, c'est pour une question d'équité entre les clients. C'est toujours le même principe.

Le Président (M. Sirros): Je comprends.

M. Caillé (André): Je comprends pourquoi vous m'en parlez en souriant, aussi. Ha, ha, ha!

Le Président (M. Sirros): Oui, je ne pouvais pas résister.

M. Caillé (André): Je comprends.

Le Président (M. Sirros): Mais l'autre sous-question que j'avais par rapport à ce prélèvement unique qui pourrait se faire pour financer des programmes d'efficacité énergétique: Seriez-vous ouverts à ce que cet argent-là, ces sommes prélevées soient gérées par un organisme indépendant vis-à-vis lequel, vous aussi, vous allez en soumissions pour tel ou tel programme?

M. Caillé (André): D'accord. Je ne suis pas fermé à cette idée-là; même chose pour toutes les formes d'énergie. Ça, c'est mon principe. Mais, après ça, j'imagine qu'on voudra choisir la façon la plus efficace possible d'administrer les programmes. L'Agence pourra opérer par impartition auprès des fournisseurs d'énergie, si c'est ce qu'elle préfère, ou d'autres fournisseurs d'autres types de services dans notre société. Ça peut être des constructeurs de maisons...

Le Président (M. Sirros): Une question un peu plus de jugement. Une dernière question: Si vous avez à choisir entre des sources d'énergie qui proviendraient des économies d'énergie ou du développement de nouvelles ressources, avez-vous un penchant pour l'une ou l'autre?

M. Caillé (André): Toutes choses étant égales?

Le Président (M. Sirros): Oui.

M. Caillé (André): On choisirait les économies, parce que, en plus, on s'améliore concurrentiellement chez ce client. Toutes choses étant égales, par ailleurs.

Le Président (M. Sirros): Donc, je conclus en disant que j'imagine que ça va se refléter dans vos prochains objectifs au niveau de l'efficacité énergétique.

M. Caillé (André): Voilà, c'est ça. C'est pour ça qu'on ne veut pas, non plus, se laisser dépasser. C'est pour ça que je dis que c'est important — je ne l'ai pas

répété durant la période de questions — de se tenir à la fine pointe des connaissances en recherche-développement, projets-pilotes, etc.

Le Président (M. Sirros): Pour ma part, je pense que le député de Marguerite-D'Youville a une couple d'autres questions, et on conclura sur ce volet-là, j'ai l'impression.

M. Beaulne: Oui, deux petites questions rapides. Tout à l'heure, quand on a abordé la discussion sur ce volet-là et que vous avez répondu aux questions que je vous avais posées, pourquoi vous aviez réduit votre objectif par rapport au plan de 1990, de 9,3 à 4 TWh, quel aurait été l'impact... Si vous aviez maintenu votre objectif de 9,3 TWh sur une période de 10 ans, c'est-à-dire de 1990 à l'an 2000, quel aurait été l'impact tarifaire?

M. Caillé (André): J'ai pensé à cette question-là quand vous me posiez l'autre, tantôt. Je n'ai pas la réponse, mais on va la trouver, la réponse. Si on avait forcé le système pour aller jusqu'à... Si aujourd'hui on avait fait 9 TWh plutôt que 2,6 TWh — je pense que c'est ça, la question — qu'est-ce que ça faisait, en termes de d'augmentation de tarifs? C'est bien ça? J'ai bien compris la question?

● (16 h 40) ●

M. Beaulne: Oui, c'est ça. Et également une question corollaire à celle-là, et ce sera ma dernière sur ce volet-là: Selon les différents scénarios d'efficacité énergétique, l'impact énergétique que vous avez formulé, il y avait — un, deux, trois, quatre, cinq, six — sept scénarios, de A à G, et le scénario le plus optimiste, en termes d'efficacité énergétique, c'était le scénario selon lequel on pourrait avoir des économies de 3 600 000 000 \$ sur une période de 20 ans, moyennant une augmentation tarifaire de 2,23 %, également sur une période de 20 ans. Alors, la question que je vous pose, c'est que, si on regarde une augmentation tarifaire moyenne de 2,23 % sur une base de 20 ans, c'est une augmentation plutôt minime. Et pourquoi, alors, vous avez choisi d'écarter ce scénario-là, compte tenu que l'impact tarifaire est minime, même s'il y a un impact tarifaire?

Je sais que vous avez énoncé tout à l'heure que votre prédilection, c'est un impact tarifaire zéro, aucun impact tarifaire. Mais, quand on regarde les projections ici, moi, je trouve, en tout cas, personnellement, qu'une économie au consommateur de 3 600 000 000 \$ sur 20 ans, par rapport à une augmentation tarifaire de 2,23 % sur 20 ans, c'est une augmentation infinitésimale, minime par rapport à l'économie d'énergie, et je me demande pourquoi vous avez écarté ce scénario-là.

M. Caillé (André): Si vous regardez le scénario G de ce tableau, page 4...

M. Beaulne: Oui.

M. Caillé (André): ...on a des économies d'énergie en l'an 2000: 9,2 TWh, ce qui est l'objectif qui était prévu. En termes de cents par kilowattheure, au niveau des programmes, 0,0276 \$ assumés par HQ, 0,0038 \$ par la clientèle, pour un total de 0,0312 \$, comparé avec un coût de fourniture évité de 0,0616 \$. Honnêtement, je pense que mes prédécesseurs, c'est face au changement du 0,0616 \$ que leur ardeur a diminué. Je ne sais pas lequel ils voyaient. Tantôt, on parlait de Grande-Baleine, qui était à 0,052 \$, je crois, 0,053 \$; ça fait déjà moins. Et puis on sait que Grande-Baleine, à ce prix, on ne le réalise pas. Alors, quel est le coût évité qu'ils ont vu par la suite, après qu'il ait été décidé de reporter à plus tard le projet Grande-Baleine? Je parle du temps de mes prédécesseurs. Je ne sais pas ce que ça donnait, mais, si on dit: C'est 0,04 \$, évidemment, le bénéfice pour la société, le coût évité de 0,04 \$, ça diminuait beaucoup l'avantage. Et j'imagine que c'est pour ça que...

C'est ce qu'ils appellent — ce que je répétais, avec mon texte tantôt — le changement dans le contexte énergétique. C'est un des volets. La demande diminuait puis les coûts évités diminuaient également, parce que ce n'était plus les mêmes projets qui étaient envisagés à la marge pour produire plus d'électricité. Et, les bénéfices diminuant, fondant, ils en faisaient moins; j'imagine que c'est ça. Et, donc, en pratique, l'économique n'aurait pas été là. Mais, si la situation réelle avait été: On doit construire quelque chose qui coûte 0,0616 \$, ça aurait été vrai, et puis il y aurait eu de très grosses augmentations de tarifs, 0,0616 \$, je ne sais c'est quoi, mais c'est cher pour vrai.

Une voix: C'est en l'an 2000.

M. Caillé (André): Ah! excusez, c'est en l'an 2000.

Le Président (M. Sirros): Ça va?

Une voix: Ça va.

Le Président (M. Sirros): Alors, ça va, sur ça. Est-ce qu'il y a d'autres questions sur ça? Moi, j'aurais donc une proposition à faire aux membres, qu'on suspende pour peut-être cinq minutes, le temps de s'étirer peut-être un petit peu, puis qu'on revienne par la suite avec votre présentation sur les nouvelles filières d'énergie renouvelable — je comprends que vous avez le même genre de présentation, des acétates, sur ça — qu'on fasse la présentation puis qu'on ajourne nos travaux par la suite à demain matin, 9 heures. Et, comme ça, demain on pourrait entrer directement dans cette discussion-là.

Alors, si les membres sont d'accord, on va suspendre cinq minutes puis on reviendra pour la présentation sur les nouvelles filières d'énergie.

(Suspension de la séance à 16 h 45)

(Reprise à 16 h 55)

Le Président (M. Sirros): Est-ce que je peux demander aux membres de reprendre place? On pourrait reprendre nos travaux.

Alors, d'un commun accord, nous allons procéder à la présentation sur la question des nouvelles filières d'énergie renouvelable. Nous suspendrons par la suite jusqu'à demain matin. Et, juste pour le bénéfice des membres, je rappelle que, demain matin, à 8 heures, il y a un déjeuner travail de prévu à la salle RC.161.

Alors, M. Caillé, on pourrait procéder. Si vous avez les acétates... Je ne sais pas si ça a été distribué. C'est en train de se faire? Parfait. Alors, on pourrait peut-être commencer.

Présentation d'Hydro-Québec sur les nouvelles filières d'énergie renouvelable

M. Caillé (André): M. le Président, mesdames, messieurs...

Le Président (M. Sirros): Rebonjour!

M. Caillé (André): Rebonjour, M. le Président. J'aimerais profiter de l'occasion de cette commission parlementaire pour rappeler, comme je l'ai fait tantôt, en ce qui concerne les économies d'énergie, nos réalisations et le savoir-faire qu'a acquis Hydro-Québec en matière d'énergie renouvelable. À cet effet, est-il utile de rappeler que 94 % de la production d'Hydro-Québec est d'origine hydroélectrique. Aujourd'hui, Hydro-Québec se classe au quatrième rang mondial des entreprises d'électricité sur le plan des ventes. La capacité de son parc, y compris la production de Churchill Falls, s'élève à 37 000 MW. Et ça nous permet, à Hydro-Québec, de desservir presque exclusivement, à partir d'une énergie renouvelable, les besoins de 3 400 000 clients.

La filiale hydroélectrique que nous exploitons depuis plus de 50 ans nous confère un avantage comparatif indéniable; on l'a vu en discutant de l'ouverture des marchés. En plus de produire de l'électricité à un prix très, très concurrentiel, nous pouvons être fiers de nos réalisations sur le plan environnemental. Cet aspect est loin d'être négligeable, surtout que l'électricité, comme on sait, compte pour 41 % du bilan énergétique du Québec. Ainsi pouvons-nous affirmer que nous faisons l'envie — et on n'a pas à se surprendre de ça — de plusieurs pays et l'envie également d'autres entreprises dans le domaine de la production, du transport et de la distribution de l'électricité.

Depuis quelques années, le marché québécois de l'énergie a atteint une certaine maturité, on le sait. Hydro-Québec doit se tourner vers l'extérieur, tout spécialement vers le reste de l'Amérique pour poursuivre sa croissance. Ce marché offre un énorme potentiel commercial, comme nous l'avons vu. Grâce à l'hydroélectricité, l'entreprise peut concurrencer sur lesdits marchés. À titre d'exemple,

au Québec, la clientèle résidentielle paie environ 0,0585 \$ par kWh, pour une consommation moyenne de 1 000 kWh par mois, contre 0,1624 \$ à Boston et 0,1829 \$ à New York.

• (17 heures) •

Au Québec, la principale source d'énergie renouvelable demeure indéniablement l'hydroélectricité. Sur ce plan, elle est un véritable lieu de prédilection. Et, en plus, encore une fois, d'être très concurrentielle, cette forme d'énergie peut être produite indéfiniment. Elle fait donc partie, à mon sens, de la catégorie des énergies dites renouvelables. L'hydroélectricité est compatible avec le principe de ce type de développement qui est mis de l'avant par la nouvelle politique énergétique du gouvernement du Québec. Elle permet de maintenir les processus écologiques globaux. Elle n'a entraîné dans le passé aucune disparition d'espèces et la productivité biologique de nos réservoirs est très élevée. Si l'impact principal de l'hydroélectricité est lié à la taille des réservoirs, les études démontrent cependant que les grands projets nécessitent une moins grande superficie par unité d'énergie produite que les petits projets.

Enfin, notons que, depuis 1974, Hydro-Québec a mis en place de nombreuses mesures d'intégration de ses projets et elle a consacré près de 297 000 000 \$ en études et en évaluations environnementales. Grâce aux projets d'Hydro-Québec, les firmes d'ingénieurs-conseils ont acquis un savoir-faire unique leur permettant maintenant, et c'est vrai également pour Hydro-Québec, de se positionner de façon très favorable sur la scène internationale.

Le Québec et Hydro-Québec ont acquis une image de marque en ce qui concerne les énergies renouvelables. Nous avons intérêt à maintenir et à développer à long terme cette spécialité. C'est pourquoi Hydro-Québec doit s'intéresser à toutes — à toutes je dis bien — les formes d'énergie renouvelable.

Parmi les nouvelles filières d'énergie renouvelable qui retiennent l'attention, il y a bien sûr l'énergie éolienne. Celle-ci a été mentionnée par plusieurs intervenants lors du débat public qui a mené à l'élaboration de la nouvelle politique énergétique du gouvernement. De l'avis de ceux-ci, l'énergie éolienne doit venir au premier rang après l'hydroélectricité, en raison du caractère complémentaire des deux filières.

À Hydro-Québec, nous croyons que l'énergie éolienne offre un potentiel intéressant comme moyen d'offre énergétique, tout en satisfaisant des besoins de puissance de pointe. En effet, en hiver, tel que le montre le tableau 1, les besoins de chauffage se trouvent amplifiés par le facteur de refroidissement éolien. Dans ce cas précis, il y a un lien direct entre la cause de la demande et le moyen permettant d'y répondre.

Des études démontrent que le Québec est un territoire qui se prête bien à l'implantation de cette filière. On avance même qu'on y retrouve plus de la moitié du potentiel éolien au Canada, notamment dans la région de la Gaspésie.

Depuis une vingtaine d'années, la filière éolienne a fait l'objet de plusieurs projets de recherche et de

développement ainsi que de programmes expérimentaux. À titre d'exemple, mentionnons l'installation d'une éolienne à axe vertical d'une puissance de 230 kW aux Îles-de-la-Madeleine. En exploitation de 1977 à 1982, celle-ci a été principalement employée à des fins de recherche. Puis, en 1983, avec le concours du Conseil national de la recherche, Hydro-Québec a réalisé à Cap-Chat, en Gaspésie, un prototype d'une éolienne à axe vertical de 4 MW. Enfin, en 1986, une éolienne à axe horizontal de 65 kW a été installée au village de Kuujuaq. Cette expérience a permis de tester ce type d'équipement en milieu nordique.

En 1995, Hydro-Québec, en collaboration avec le ministère des Ressources naturelles, a commandé une étude visant à évaluer sommairement le potentiel éolien du Québec. Le tableau 2 donne l'historique des principales implications d'Hydro-Québec dans la filière éolienne.

Dans l'énoncé de sa nouvelle politique énergétique, le gouvernement du Québec reconnaît que les coûts de production de la filière éolienne peuvent sembler plus élevés que les alternatives disponibles. Vous trouverez à la table 3 les principaux facteurs influençant le coût de l'énergie éolienne et quelques exemples de coûts au Québec et aussi ailleurs au Canada.

Le gouvernement souhaite qu'un effort particulier soit fait pour développer cette filière. Pour ce faire, il suggère d'accélérer la réalisation d'un programme d'études technico-économiques et la réalisation de projets de démonstration. Il désire également que la future Régie de l'énergie autorise une part d'énergie éolienne développée par Hydro-Québec en partenariat avec le secteur privé.

Lors du sommet économique de l'automne dernier, Hydro-Québec a fait part de sa volonté d'approfondir ses connaissances en matière d'exploitation d'un parc éolien. Elle a, en outre, mentionné son intention d'acquérir une expérience pratique en matière d'évaluation et de suivi environnemental de cette filière. Pour donner suite à l'étude de 1995 mentionnée précédemment, des études plus poussées doivent être et seront réalisées sur les sites les plus intéressants, de façon à estimer d'une façon plus précise le potentiel de production. C'est pourquoi nous allons poursuivre notre Programme de mesure des vents.

Nous avons aussi l'intention de participer avec le ministère à la mise sur pied d'un banc d'essai où différentes éoliennes disponibles sur le marché seraient testées sous nos conditions climatiques. Dans la mesure où les prochaines études concluent que cette filière pourrait devenir compétitive et telle que nous l'avons annoncé lors du dernier Sommet sur l'économie et l'emploi, Hydro-Québec, en partenariat avec le secteur privé, établira un programme visant à accroître l'apport de cette dernière au bilan énergétique du Québec. Ce programme mènera éventuellement à l'achat minimum de 10 MW par année durant une dizaine d'années. Des mises en service pourraient débiter vers l'an 2002.

Un premier projet éolien d'importance pourrait voir le jour au Québec. Il s'agit du projet le Nordais. Celui-ci inclut deux parcs éoliens de 20 MW chacun, l'un à Matane et l'autre à Cap-Chat. À la suite des audiences publiques

tenu en décembre dernier, le BAPE a remis au gouvernement son rapport d'examen du projet, et celui-ci — le gouvernement — doit rendre sa décision prochainement quant à la délivrance du certificat d'autorisation environnementale. Hydro-Québec et le promoteur ont convenu de reporter l'un des projets de 12 mois et l'autre de 24 mois, et ce, afin d'optimiser le contenu québécois. Si le projet se réalise, Hydro-Québec entend profiter de cette occasion pour obtenir, avec le consentement et en collaboration avec le promoteur, des données sur la performance des divers équipements installés.

Le tableau 4 vous donne une brève description des projets éoliens au Québec. Par ailleurs, à l'instar de ce qui s'est fait dans plusieurs États américains, le gouvernement a proposé qu'Hydro-Québec considère la possibilité d'offrir une tarification verte à sa clientèle. À cet effet, nous entendons initier un programme de recherche commerciale sur les modalités applicables à une telle tarification. Celle-ci reposerait sur une contribution volontaire des consommateurs qui souhaitent le développement de cette source d'énergie électrique renouvelable. En janvier dernier, le *Wind Power Monthly* rapportait qu'en Alberta des études de marché ont démontré que, pour supporter le développement des filières dites propres, plus de 20 % des clients d'Alberta Power seraient disposés à payer 5 \$ par mois, alors que 50 % seraient prêts à payer des sommes additionnelles de 2 \$ par mois. En implantant une tarification verte, Hydro-Québec permettra à tous ses clients de participer au développement de cette filière. Le déploiement de celle-ci pourrait être conditionné évidemment par l'intérêt que ceux-ci manifesteront.

Dans le cadre de ses achats auprès de producteurs privés — je parle ici de APR-91 — Hydro-Québec a vu apparaître plusieurs projets de valorisation de la biomasse forestière et des déchets qui constituent d'autres sources d'énergie renouvelable. Ces projets s'alimentent à partir de 1 200 scieries du Québec qui produisent annuellement près de 3 000 000 de tonnes d'écorce, soit l'équivalent de 300 MW de puissance. À ce jour, 11 projets de biomasse forestière sont encore actifs, totalisant 169 MW et, sur ce nombre, trois sont en exploitation, pour un total de 43 MW.

En ce qui concerne la valorisation énergétique des déchets, il y a cinq projets encore actifs. Les ressources associées à cette filière sont difficiles à évaluer puisque leur disponibilité est fonction des efforts consentis dans ce qu'on appelle communément les 3R, à savoir la réduction des déchets, le recyclage des déchets et la réutilisation des déchets. Néanmoins, on évalue à environ 100 MW le potentiel des déchets municipaux et des déchets de construction.

• (17 h 10) •

Quant aux biogaz produits par les sites d'enfouissement, leur potentiel serait de l'ordre de 70 MW. À ce jour, deux projets sont en exploitation au Québec, le plus connu étant celui de 23 MW de la société Gazmont, filière de Novergaz, qui est également filière de Noverco, laquelle est filière d'Hydro-Québec, le tout à

l'ancienne carrière Miron, à Montréal. Le tableau 5 donne la liste des projets de production privée faisant appel à des énergies renouvelables.

Enfin, deux autres filières d'énergie ont fait l'objet d'études, soit la solaire et les piles à combustible. Hydro-Québec est déjà un utilisateur de panneaux photovoltaïques pour ses stations de relevé ainsi que pour ses stations isolées qui possèdent des équipements de télécommunication. Quant aux piles à combustible, qui permettent de convertir de l'énergie chimique en électricité, les progrès enregistrés dans ce domaine pourraient en faire d'ici une quinzaine d'années une filière capable de concurrencer les centrales thermiques au diesel dans nos réseaux non reliés. C'est pourquoi Hydro-Québec ne peut se désintéresser de cette technologie. Le tableau 6 donne un aperçu du potentiel de ces différentes filières, lorsqu'applicables.

En terminant, j'aimerais répéter, M. le Président, qu'Hydro-Québec, présente sur tous les marchés, y compris le marché international, est reconnue partout pour la priorité qu'elle a accordé aux énergies renouvelables, notamment, bien entendu, à l'hydroélectricité. Nous entendons très certainement continuer à nous intéresser non seulement à l'hydroélectricité, mais à toutes les formes d'énergie renouvelable.

À court et à moyen terme, il faut se maintenir à l'avant-garde des connaissances par des activités de recherche et de développement et notamment par la conduite de projets-pilotes. À moyen et à long terme, il faut réserver une part qui soit significative de nos approvisionnements aux nouvelles formes d'énergie renouvelable. Pour réaliser cet objectif, le recours à une tarification verte est non seulement approprié mais essentiel, parce qu'elle nous permettra d'abaisser évidemment la barrière des coûts. Alors, je vous remercie, M. le Président, de votre attention ainsi que celle de tous vos collègues.

Le Président (M. Sirros): C'est nous qui vous remercions également pour cette présentation ainsi que pour toute la journée, jusqu'à maintenant. Nous allons, comme je le disais tantôt, ajourner nos travaux à demain, 9 heures. Je rappelle de nouveau aux membres qu'ils sont convoqués à une séance de travail demain matin, à 8 heures, à la salle RC.161.

Alors, avec ça, la commission ajourne ses travaux à demain, 9 heures.

(Fin de la séance à 17 h 14)