



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Étude de la proposition tarifaire
d'Hydro-Québec pour l'année 1992 (1)

Le mercredi 11 mars 1992 — No 103

Président : M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Remarques d'ouverture	
Mme Lise Bacon	CET-4969
M. Guy Chevette	CET-4971
M. Richard Drouin, président d'Hydro-Québec	CET-4976
Proposition tarifaire	CET-4978
Période de questions	
Charges d'exploitation	CET-4981
Contrats à risques partagés	CET-4987
Remboursement de la dette	CET-4991
Rationalisation et économies	CET-4992
Frais de garantie et taxe sur le capital	CET-4995
Interfinancement des catégories tarifaires	CET-5001
Effets d'une augmentation des tarifs égale à l'inflation	CET-5002
Rémunération des employés d'Hydro-Québec	CET-5004
Contrats à risque partagés (suite)	CET-5005
Emprunts sur les marchés financiers extérieurs	CET-5009
Révision de la structure tarifaire	CET-5011
Rationalisation et économies (suite)	CET-5013
Évolution des prix du magnésium et de l'aluminium	CET-5016
L'offre et la demande	CET-5020
Période de questions	CET-5022
Prévisions de croissance des ventes d'électricité	CET-5022
Contrat avec la New York Power Authority	CET-5023
Scénarios de rechange en cas de report de la construction de certaines centrales	CET-5024
Centrales privées de moins de 25 MW	CET-5025
Négociations avec Terre-Neuve sur le Bas-Churchill	CET-5028
Aménagement de la rivière Saint-Maurice	CET-5033
Économies d'énergie	CET-5035
Aménagement de la rivière Saint-Maurice (suite)	CET-5048

Autres intervenants

M. Jean Audet, président
M. Yvan Bordeleau, président suppléant

M. Yvon Lemire
M. Jean Leclerc
M. Benoît Fradet
M. Jean-Guy St-Roch
M. François Beaulne
Mme Jeanne L. Blackburn
Mme Jocelyne Caron
M. Jean-Pierre Jolivet

* M. Pierre Bolduc, Hydro-Québec
* M. John Hanna, idem
* M. Claude Boivin, idem
* M. Jean-Marie Gonthier, idem
* M. Gilles Roy, idem
* M. Michel Labonté, idem
* M. André Delisle, idem
* M. Benoît Michel, idem
* M. Louis Masson, idem
* M. Daniel Dubeau, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 11 mars 1992

Étude de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1992

(Neuf heures trente-six minutes)

Le Président (M. Audet): À l'ordre, s'il vous plaît, messieurs dames! Je déclare la séance de la commission de l'économie et du travail ouverte. Je vous rappelle le mandat de la commission qui est d'étudier la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1992 et d'entendre à cette fin les membres du conseil de direction d'Hydro-Québec, par ordre de l'Assemblée du 10 mars 1992. Mme la secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Fradet (Vimont) remplace Mme Dionne (Kamou-raska-Témiscouata), Mme Caron (Terrebonne) remplace M. Blais (Masson), M. Beaulne (Bertrand) remplace Mme Dupuis (Verchères) et M. Baril (Arthabaska) remplace M. Léonard (Labelle).

Le Président (M. Audet): Merci. Alors, je vous fais part de l'ordre du jour dont on a convenu et qui a été déposé en Chambre. De 9 h 30 à 9 h 50 ce matin, il y a les remarques d'ouverture de Mme la ministre; de 9 h 50 à 10 h 10, les remarques d'ouverture de l'Opposition officielle; de 10 h 10 à 10 h 30, les remarques d'ouverture d'Hydro-Québec. De 10 h 30 à 12 h 30, les propositions tarifaires, et nous reprendrons de 16 h 30 jusqu'à 18 h 30 et, ce soir, de 20 heures à 23 heures.

Je veux souhaiter, au nom des membres de la commission, la bienvenue aux gens d'Hydro-Québec et je donne la parole immédiatement à Mme la ministre de l'Énergie et des Ressources pour son intervention d'ouverture.

Remarques d'ouverture**Mme Lise Bacon**

Mme Bacon: Je vous remercie, M. le Président. Il est vrai que le sujet qui nous réunit aujourd'hui, et vous en conviendrez, je pense, est de première importance. Faire l'étude de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour 1992 mènera à une décision qui touche tous les Québécois. L'électricité est un service essentiel dont personne ne peut se passer, il ne faut pas l'oublier. On peut et on doit certes l'utiliser avec le plus grand souci d'économie, mais elle fait partie de notre vie de tous les jours à la maison comme au travail, quel que soit notre mode de vie ou notre revenu. Et voilà pourquoi il m'importe que nous mettions au premier rang de nos travaux, pendant deux jours, le souci de la protection du consommateur. La décision du gouvernement, je peux vous l'assurer, s'appuiera

fortement sur ce critère. Nous verrons à prendre en considération un niveau de tarification acceptable et raisonnable qui garantisse la fiabilité et la qualité du service.

L'électricité est aussi un facteur déterminant dans notre économie. Elle y joue un rôle moteur au Québec grâce particulièrement à la ressource hydraulique sur laquelle elle s'appuie. Elle nous a permis de développer une expertise reconnue, de soutenir le développement des entreprises et la création d'emplois dans différentes sphères d'activité. Il nous appartient de maintenir ces acquis, de nous donner les outils pour poursuivre notre développement. Cette préoccupation est particulièrement importante dans la conjoncture actuelle.

Hydro-Québec doit inscrire dans ses orientations et objectifs cette volonté de contribuer au développement économique du Québec. Le gouvernement devra en tenir compte dans le niveau de tarification qu'il lui accordera. Cela veut dire tenter de concilier l'impact des tarifs sur la santé financière et la productivité des entreprises avec les besoins financiers d'Hydro-Québec pour assurer la disponibilité de la ressource au rythme des développements.

La commission de l'économie et du travail donnera à Hydro-Québec l'occasion de faire le point sur l'état de réalisation de son plan de développement 1990-1992, de faire la preuve aussi que les consommateurs d'électricité en ont pour leur argent. Hydro-Québec se voit offrir également l'opportunité d'expliquer sa proposition tarifaire pour 1992 et d'en démontrer le bien-fondé.

Je veux ici rappeler brièvement à la commission le contexte de nos travaux. Ils découlent de la consultation générale tenue en mai 1990 sur «La situation et les perspectives de l'énergie électrique au Québec» qui nous a permis d'entendre une soixantaine de groupes et d'associations. En décembre 1990, j'annonçais une nouvelle procédure de préparation et d'examen du plan de développement d'Hydro-Québec. Très largement ouvert à la consultation, ce processus amènera à s'interroger sur les choix stratégiques de long terme.

La société d'État a amorcé le processus de préparation de son plan 1993-1995 qu'elle doit soumettre au gouvernement à l'automne 1992. Et, par la suite, nous aurons l'occasion de consulter la population dans le cadre d'une commission parlementaire élargie. Cette procédure prévoyait également qu'au cours des années suivant l'adoption du plan la commission se pencherait sur le suivi du plan et la proposition tarifaire annuelle d'Hydro-Québec.

Les travaux que nous entreprenons aujourd'hui

d'hul se limitent à cette étape et je convie mes collègues à consacrer les quelques heures qui nous sont allouées au suivi du plan 1990-1992 et à la proposition tarifaire pour 1992. Pour satisfaire cette commission et faciliter nos travaux, Hydro-Québec a déposé un rapport général de suivi, lequel a fait un bilan de l'état d'avancement des activités prévues et les met en relation avec les objectifs visés.

En outre, considérant les engagements et les discussions de la commission parlementaire de 1990, il m'est apparu utile de lui demander de soumettre quatre rapports particuliers sur le projet d'efficacité énergétique, la production privée d'électricité, l'état de l'hydraulique, le défi performance. Ces documents constituent le matériel de base sur lequel nous appuyer pour solliciter d'Hydro-Québec les explications additionnelles requises.

Je tiens à vous féliciter pour la qualité de ce matériel et vous en remercier même si, vous n'en serez pas surpris, il m'inspire beaucoup de questions.

De la lecture du rapport général de suivi se dégagent des résultats intéressants: amélioration au chapitre de la qualité du service, en particulier de la communication et de la réponse téléphonique, des délais de raccordement et des préavis d'interruption planifiée et de la continuité du service. Il se dégage également des efforts à consentir et des zones plus problématiques au sujet desquelles je voudrais vous entendre. Le rapport fait état aussi d'améliorations dans le recouvrement, et vous comprendrez qu'il ne sera pas possible de passer sous silence l'entente entre Hydro-Québec et la communauté mohawk d'Akwesasne au sujet de laquelle j'ai déjà exprimé ma position.

Au chapitre de la demande, je constate un certain recul sans doute en raison de la situation économique. Ce ralentissement réduit en partie l'impact négatif de la faible hydraulique qui a continué de nous affecter en 1990 et en 1991. Je note également le report de la mise en service de certains projets. Nous aurons l'occasion d'y revenir au cours de nos travaux.

Le rapport fait état des efforts de la société en matière d'environnement. Ma préoccupation en regard du développement durable m'amènera à approfondir cette question avec vous. C'est aussi dans le rapport général que l'on retrouve un bilan de la gestion financière de l'entreprise. J'y reviendrai plus loin en discutant de la proposition tarifaire et, pour l'instant, je veux traiter des rapports particuliers.

L'efficacité énergétique doit demeurer une préoccupation première pour notre société dans un contexte de développement durable. Je suis donc particulièrement intéressée à discuter avec les représentants d'Hydro-Québec de leur projet d'efficacité énergétique et j'espère que nos discussions feront ressortir clairement la portée énergétique, économique et sociale de ce projet

et des activités qui le sous-tendent.

En matière d'économie d'énergie, il importe que les objectifs visés soient réalisables et réalistes. Un objectif louable en soi mais hors d'atteinte pourrait entraîner, entre l'offre et la demande, un déséquilibre qui mettrait en péril la capacité d'Hydro-Québec de satisfaire adéquatement la demande future d'électricité.

L'amélioration de notre efficacité énergétique constitue une **priorité**. Elle doit cependant s'appuyer sur des choix économiques et sociaux qui tiennent compte des besoins des Québécois. La production privée d'électricité mérite aussi qu'on s'y attarde. D'une part, nous avons décidé, en 1990, de favoriser l'exploitation de petits sites hydrauliques par des promoteurs privés. En décembre dernier, dix **sites** ont été octroyés. Les promoteurs poursuivent à ce jour leur démarche. Nous allons, d'ici la fin du printemps, enclencher l'an 2 de ce programme par l'offre d'autres sites. La collaboration d'Hydro-Québec est, à cet égard, importante pour assurer le succès d'un tel programme.
(9 h 45)

D'autre part, la **cogénération**, c'est-à-dire la production combinée d'électricité et de vapeur à partir d'une source d'énergie thermique, est aussi une possibilité de production privée d'électricité. Le succès de popularité des appels d'offres d'Hydro-Québec indique clairement l'intérêt de cette forme d'énergie. J'aimerais que l'entreprise nous présente son point de vue et ses objectifs sur cette forme de production d'électricité.

Au cours des huit dernières années, le Québec a connu des années de faible hydraulique. Les déficits répétés sur le plan des apports hydrauliques ont obligé Hydro-Québec à adopter des stratégies diverses pour reconstituer sa réserve énergétique à un coût important. Encore cette année, l'entreprise prévoit des moyens exceptionnels de 142 000 000 \$, qu'elle répercute dans une large partie sur les tarifs. Il semble justifié d'interroger **Hydro-Québec** sur le caractère exceptionnel de ce phénomène échelonné sur huit années. Faut-il comprendre que l'augmentation de 2 %, attribuée à ce facteur serait temporaire et donc récupérable si la situation se corrigeait? Ce phénomène ne **doit-il** pas plutôt faire partie de contingences de l'entreprise?

Le gouvernement prête une attention particulière à la productivité d'Hydro-Québec, facteur qui se répercute nécessairement sur les coûts, comme dans toute entreprise. À la demande du gouvernement, Hydro-Québec a d'ailleurs élaboré un plan quinquennal pour le contrôle des charges d'exploitation: il s'agit du «Défi Performance», déposé en novembre 1990. Ce plan vise l'application d'une approche qualité à tous les domaines de l'entreprise. Sa mise en place s'est faite en 1991 et l'année qui vient devrait en être une de consolidation.

Le rapport produit à ma demande devrait

permettre au gouvernement et à la population de juger des efforts consentis par Hydro-Québec pour améliorer sa performance. Je peux vous assurer de mon insistance auprès de la société d'État pour que toutes les dispositions soient prises pour réaliser ce plan. C'est donc avec grand intérêt que je vous entendrai sur ce sujet.

Je reviens maintenant sur l'objet principal de la présente commission: l'examen de la proposition tarifaire pour 1992. Vous conviendrez que nous avons une tâche particulièrement ardue en raison des augmentations proposées. Force nous est de constater qu'en dépit de l'ampleur des hausses tarifaires consenties au cours des deux dernières années la situation financière d'Hydro-Québec ne s'est pas améliorée au rythme prévu. Bien sûr, la situation économique du Québec, les conditions de faible hydraulicité en sont pour une bonne part la cause. Mais, comme toutes les entreprises québécoises, Hydro-Québec doit faire face à ces circonstances en considérant la capacité de payer de ses clients. En aucun cas, sa situation de monopole ne doit lui faire oublier cette réalité.

Dans ce contexte, il est pour le moins inquiétant de constater que les charges d'exploitation ont crû à un rythme nettement supérieur au taux d'inflation et que la société prévoit qu'il en sera ainsi en 1992. Faut-il voir ici certaines difficultés pour l'entreprise à contrôler l'évolution de ses charges? Je ne peux évidemment pas passer sous silence la part des frais de garantie dans la proposition tarifaire, 1,9 %. Le gouvernement est ici directement visé puisqu'il a lui-même imposé ces frais. J'aimerais, par ailleurs, rappeler que, dans un contexte d'affaires, toute entreprise qui sollicite une garantie de prêt d'une institution privée doit assumer des frais de garantie et le prévoir dans ses charges. Hydro-Québec n'a pas eu à supporter de tels frais jusqu'à maintenant. Il m'apparaît justifié ici de demander à Hydro-Québec pourquoi il ne lui est pas possible d'assumer ces frais à même ses charges.

Je le précisais en introduction, j'ai deux grandes préoccupations dans l'établissement de la tarification: d'abord, la protection des consommateurs d'électricité et aussi la situation financière d'Hydro-Québec. Protéger l'intérêt des consommateurs, c'est s'assurer que les tarifs sont établis de façon juste et équitable et qu'ils reflètent les coûts de la fourniture d'électricité aux diverses catégories d'abonnés. C'est aussi s'assurer que les besoins en électricité actuels et futurs sont satisfaits de manière efficace, au meilleur coût possible. Je m'attarderai sur chacun de ces points au cours de nos échanges. Mais d'ores et déjà je peux dire que je m'interroge sur la pertinence et l'urgence de réduire l'inter-financement dans un contexte où la hausse tarifaire moyenne proposée est au-dessus du taux d'inflation prévu.

La situation financière d'Hydro-Québec est

aussi, je le répète, un facteur important à considérer lors de l'établissement du niveau des prix de l'électricité. La société d'État doit en effet disposer de moyens financiers suffisants pour s'acquitter de ses responsabilités envers la collectivité québécoise. Qu'il suffise ici de rappeler qu'Hydro-Québec compte investir au-delà de 4 500 000 000 \$ en 1992; cela représente environ 93 % des investissements énergétiques québécois et environ la moitié des investissements publics prévus en 1992.

En fait, si on laissait se dégrader indûment la situation financière d'Hydro-Québec, cela pourrait mettre en cause sa crédibilité sur les marchés financiers, sa capacité de jouer son rôle moteur dans l'économie du Québec. Il est donc important d'assurer à la société d'État un niveau de bénéfices suffisant pour maintenir des ratios financiers acceptables.

Ceci étant dit, je m'attends à ce que le maintien d'une bonne situation financière passe d'abord et avant tout par un contrôle rigoureux des charges et une amélioration de la productivité de l'entreprise, et, à cet effet, malgré une prévision par Hydro-Québec d'un taux d'inflation de 2,6 %, et en dépit d'un effort de rationalisation de l'ordre de 100 000 000 \$, il semble que les charges d'exploitation augmenteront de plus de 7 % en 1992. Il y a là matière à s'inquiéter. À cet égard, je m'attends à ce que les dirigeants de la société d'État me démontrent la nécessité d'une telle croissance, surtout dans le contexte actuel où des sacrifices sont exigés de tous pour traverser la situation économique difficile.

En conclusion, M. le Président, l'ordre du jour de cette commission devrait nous permettre de discuter à la fois du degré de réalisation du plan de développement 1990-1992 et de la proposition tarifaire qui nous a été soumise. Personnellement, je souhaite que cette commission permette à Hydro-Québec de nous éclairer - c'est le cas de le dire - sur l'évolution de ses projets et de ses programmes et notamment de nous expliquer les écarts qui existent entre la planification adoptée il y a deux ans et sa mise en oeuvre. Pour ce qui est de la proposition tarifaire, j'insiste pour dire que les augmentations de tarif m'apparaissent comme un ultime recours pour conserver une saine situation financière d'Hydro-Québec. J'invite donc les dirigeants de la société d'État à nous démontrer qu'ils ont épuisé toutes les autres avenues de solutions avant de nous faire leur demande tarifaire.

Le Président (M. Audet): Merci, Mme la ministre. Alors, je vais maintenant reconnaître le critique de l'Opposition en matière d'énergie, M. le député de Joliette. Vous avez 20 minutes.

M. Guy Chevrette

M. Chevrette: M. le Président, quand j'ai lu

la première phrase de la page 3 du discours de Mme la ministre: «... nos travaux, pendant ces deux jours, le souci de la protection du consommateur», j'ai été très, très ému et je me suis dit: Où était-elle lorsque le ministre des Finances a imposé, par la loi 162, 150 000 000 \$ à Hydro-Québec pour les frais de garantie? Je me suis demandé où elle était lorsque son gouvernement, en septembre dernier, a augmenté la taxe sur le capital de 8 % qui va rapporter au gouvernement 30 000 000 \$ de plus. Ce qui fait qu'on a 180 000 000 \$ exclusivement d'exigences du gouvernement sur 203 000 000 \$ qu'exige Hydro-Québec en 1992, à savoir 90 %. Un drôle de souci du consommateur!

M. le Président, Hydro-Québec demande une hausse de tarif... J'aurais pu ajouter, je m'excuse: Comment peut-elle avoir signé le mémoire des contrats secrets qui coûtent au-delà de 240 000 000 \$, nous dit-on, contrats secrets qui occasionneront une perte évaluée d'ici l'an 2000 à 2 000 000 000 \$? Drôle de souci du consommateur.

Aujourd'hui, M. le Président, Hydro-Québec demande une hausse des tarifs de 5,5 % alors qu'elle prévoit une inflation de 2,6 %. Et, selon elle, on devrait se considérer chanceux puisque les coûts de fourniture seraient en hausse de 6,8 %. On doit se compter doublement chanceux car on a appris tout dernièrement que les visées sur les hausses de tarifs étaient au départ beaucoup plus élevées. À un moment, on a travaillé sur des hausses de 8,8 %, de 7,7 %. On a entendu parler d'une hausse de 6,5 % et Hydro-Québec nous arrive avec une hausse de 5,5 % alors qu'au ministère on travaille sur des hausses aux environs de 3 %. Ça, c'est sans doute suite au tollé engendré par la demande d'Hydro-Québec.

Pour les années 1990-1991, les hausses consenties à Hydro-Québec totalisent 15 % alors que l'inflation a été de 10,7 %. Avec la demande de 5,5 % d'Hydro-Québec pour 1992, les Québécois auront donc subi, de 1990 à 1992, une hausse de 21,3 % alors que l'inflation n'aura progressé que de 13,5 %. Ce qui se traduirait, avec la TPS et l'effet de la taxe sur la taxe (TVQ), par une augmentation réelle de 33 %, plus précisément 32,9 % sur la facture du consommateur moyen. Pourtant, les salaires n'ont pas progressé de 33 % depuis 1989.

Au contraire, dans plusieurs secteurs d'activité, les travailleurs et les travailleuses du Québec ont consenti d'importants sacrifices salariaux au cours des dernières années. Certains ont même accepté des baisses de salaire pour sauver leur entreprise. Le gouvernement s'apprête même à revenir sur ses engagements d'il y a à peine six mois à l'endroit de la fonction publique en ramenant les augmentations de salaire de 3 % à 1 %. Gouverner, dit-on, c'est prévoir. Imaginez, on a un gouvernement qui dirige les destinées de l'État et qui n'est même pas capable de prévoir

six mois à l'avance.

La récession économique que nous connaissons crée 400 000 chômeurs et 620 000 assistés sociaux. Il est donc évident que les mauvaises créances d'Hydro, qui se sont élevées à 71 000 000 \$ l'an dernier, vont augmenter ainsi que le nombre de citoyens et de citoyennes en difficulté de paiement qui seront menacés de coupures de courant. Les comptes en souffrance s'élèvent déjà, en 1991, à plus de un demi-milliard de dollars. Cela, aux dires mêmes du président de l'Hydro. Dans un tel contexte, une augmentation moyenne de 5,5 %, et même de 3 %, de 2,9 % ou de 2,8 %, serait inadmissible, voire même indécente. Surtout qu'elle est manifestement injustifiable à la lecture même de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour 1992.

Cette demande de hausse de tarifs est directement téléguidée par le gouvernement qui est passé maître dans la taxation déguisée. Par exemple, la taxe sur le capital d'Hydro-Québec a été augmentée depuis le 1^{er} septembre 1991 de 8 %, ce qui donne au gouvernement 30 000 000 \$ de plus qu'en 1992. De plus, la nouvelle taxe appelée «frais de garantie de la dette», que le gouvernement a imposée à Hydro-Québec par la loi 162 du ministre des Finances, et pour laquelle on réclame 1,9 % d'augmentation de tarifs, représente à elle seule 35 % de la hausse tarifaire demandée. Manifestement, la ministre de l'Énergie n'a pas su freiner l'appétit du ministre des Finances qui réclame à ce chapitre 150 000 000 \$ aux consommateurs d'électricité. Pourtant, elle m'avait bien dit, à l'Assemblée nationale en novembre 1991, que ça n'aurait pas d'incidence sur les tarifs.

La proposition tarifaire représente pour Hydro-Québec des revenus supplémentaires de 203 000 000 \$ en 1992. Ces deux taxes, c'est-à-dire l'augmentation de la taxe sur le capital et les frais de garantie, mangent à elles seules 180 000 000 \$. Je le disais dans le préambule, mais je veux le répéter: N'est-ce pas la preuve que le gouvernement est le seul responsable de l'augmentation demandée puisqu'il siphonne 90 % des revenus supplémentaires découlant de la hausse des tarifs demandée, soit 180 000 000 \$ sur 203 000 000 \$ des revenus attendus?

D'autre part, les citoyens et les citoyennes du Québec paieront au total, avec la TPS, 185 000 000 \$ au gouvernement fédéral et, encore plus, les 5,5 % d'augmentation moyenne des tarifs représentent 10 100 000 \$ donnés en cadeau additionnel à ce même gouvernement. Ils paieront également 226 000 000 \$ sur la taxe de vente provinciale au gouvernement du Québec, ce qui représente en tout 411 000 000 \$ de taxe.

En guise de conclusion sur la question, j'aimerais signaler, en me basant sur le tableau 2.1 de la proposition tarifaire, que les revenus attendus en 1992 par l'augmentation des tarifs seront de 203 000 000 \$. Cela correspond rigoureusement à l'augmentation des taxes qu'Hydro

aura à payer en 1992. Regardez le tableau 2.1: 595 000 000 \$ moins 300 000 000 \$, cela donne exactement les revenus escomptés par Hydro. Un drôle de hasard, je suppose!

Hydro-Québec, n'étant pas au bout de ses peines avec la taxation, doit faire face à deux difficultés majeures qui sont les contrats secrets et la faible hydraulicité. Au niveau des contrats secrets, le manque à gagner est beaucoup plus important que prévu. L'heure est définitivement venue, et elle a déjà trop tardé d'ailleurs, de siffler la fin de la récréation au chapitre de ce dossier si contesté. Il faut crever l'abcès. Hydro-Québec invoque régulièrement son souci de transparence. Aujourd'hui, le temps est venu d'en faire la preuve. Ceci est primordial pour l'ensemble de la population du Québec, y compris les employés d'Hydro-Québec qui se demandent si la hausse de tarif ne sert pas en partie à compenser les pertes engendrées par ces contrats.

(10 heures)

M. Drouin a précisément annoncé, en conférence de presse, un manque à gagner de 240 000 000 \$ en 1992, soit le double des prévisions du dernier plan de développement. La situation est donc très inquiétante. Les revenus attendus de ces contrats signés sont basés sur un prix de l'aluminium et du magnésium qui est aujourd'hui fictif par rapport au cours actuel des métaux. À cet égard, j'aimerais citer M. David Morton, président du conseil et chef de la direction d'Alcan, qui, dans son rapport annuel de 1991, mentionne: «Si l'année 1991 a été éprouvante, 1992 le sera aussi car l'offre excédentaire de l'aluminium dans le monde demeure un grave problème.»

Je suis d'autant plus inquiet qu'Hydro-Québec prévoit pour 1993 un prix de l'aluminium de 0,77 \$ U.S. la livre alors que je lisais, dans le journal **Les Affaires** du 22 février 1992, une prévision de 0,63 \$ de la firme Scotia McLeod, ce qui est 20 % de moins que la prévision d'Hydro-Québec. Dans le cas du magnésium, les procureurs d'Hydro admettent eux-mêmes, dans leurs représentations auprès du département du commerce américain dans le dossier de Norsk Hydro, que jamais le tarif L ne sera atteint pour la durée du contrat. Nous verrons, à cet égard, lors de la période des questions, d'ailleurs, que nous avons été carrément induits en erreur, pour ne pas dire trompés. C'est à se demander si le gouvernement n'a pas forcé Hydro-Québec à surévaluer le prix de l'aluminium et du magnésium pour pouvoir présenter un bénéfice net de 700 000 000 \$. Je sais, en effet, que les contrats sont basés sur les prix respectifs de 0,77 \$ U.S. et de 0,82 \$ U.S. la livre, alors que le cours des métaux est actuellement largement inférieur. Soyons clairs, on se dirige vers un gouffre financier sur lequel on n'a pas de contrôle. D'ailleurs, certains experts prévoient l'existence de pertes cumulatives de l'ordre de

2 000 000 000 \$ d'ici l'an 2000. Les activités et les emplois que ces contrats ont créés justifient-ils le fardeau qu'on fait payer à la population?

Les pertes d'Hydro-Québec sont donc aujourd'hui très élevées. C'est ainsi qu'on perdra avec **ABI**: 85 000 000 \$; **LAURALCO**: 26 000 000 \$; **Reynolds**: 62 000 000 \$; **QIT**: 17 000 000 \$; **Alouette**: 11 000 000 \$. Non seulement c'est curieux, mais cela manque de transparence de voir que ces pertes n'apparaissent nulle part dans la composition de la hausse des tarifs demandée. Où figurent-elles? Ce n'est pas par des tours de magie et des illusions qu'on cachera la vérité. Est-ce qu'on n'en retrouverait pas, par hasard, une partie dans les coûts moyens de fourniture d'électricité de toute la clientèle où on essaie de les dissimuler? Est-ce que le glissement des ratios financiers d'Hydro-Québec n'en absorberait pas une autre partie, surtout lorsque l'on regarde le tableau 3.2 de votre proposition tarifaire, du mémoire tarifaire, dis-je, qui indique un rendement sur l'avoir propre de 7,2 % alors qu'on nous dit que la hausse proposée procure à Hydro, si on tient compte des clients assujettis au règlement tarifaire de 1992, un rendement de 11,3 %? Il y a sans doute là quelque chose.

Pour en finir avec les contrats secrets, est-ce qu'Hydro-Québec nous dira franchement, aujourd'hui, si tous les contrats secrets contiennent la clause de confidentialité, oui ou non? Une chance qu'Hydro-Québec a pu bénéficier de la baisse des taux d'intérêt et du taux de change pour compenser une partie de ses pertes, sinon c'est une augmentation de tarifs de plus de 10 % que nous aurions à discuter actuellement. Pourtant, dans les dernières années, lorsque les taux d'intérêt étaient beaucoup plus élevés, la société d'État se targuait d'avoir su profiter de la conjoncture favorable sur les marchés financiers pour devancer son programme d'emprunt. Ce préfinancement prévu dans son dernier plan de développement représentait environ 2 500 000 000 \$ en 1991. Compte tenu de la baisse des taux d'intérêt, combien ce devancement a-t-il coûté aux consommateurs québécois? 15 000 000 \$, 17 000 000 \$, 18 000 000 \$, 20 000 000 \$? Cette façon de gérer mérite un sérieux questionnement.

Reste maintenant la question de la faible hydraulicité. Ceci coûtera à Hydro-Québec 142 000 000 \$ en 1992. Notons encore ici que ces coûts ne se répercutent pas entièrement sur les tarifs demandés puisqu'ils ne représentent que 2 % alors qu'ils devraient correspondre à environ 3,8 %, si je me fie aux ratios de 50 000 000 \$ à 1 % ou environ. La faible hydraulicité est un phénomène connu depuis 1985, ce n'est pas d'aujourd'hui. Il est incompréhensible et inacceptable que le gouvernement ait permis, par ces contrats secrets, de puiser autant dans la réserve énergétique au point d'être forcés, pour faire

face à ses obligations, d'en acheter sur d'autres marchés. Pourquoi Hydro-Québec aurait-elle été obligée de signer ces fameux nouveaux contrats secrets dans une telle situation? Serait-ce pour réaliser le projet si cher à M. Bourassa?

Donc, sans les contrats secrets, Hydro-Québec n'aurait pas besoin de prendre de mesures exceptionnelles pour contrer la faible hydraulité. Il va sans dire qu'on y perd de tous les côtés. D'une part, les revenus sont insuffisants et, d'autre part, Hydro doit acheter de l'électricité à fort prix ailleurs pour répondre à ses obligations. Il faut le dire clairement, le gouvernement a forcé Hydro-Québec à risquer gros et tout le monde y perd. Pire encore, le gouvernement est entièrement au courant de la situation et il impose à **Hydro-Québec** une autre contrainte lourde de conséquences en fixant le niveau de son bénéfice net. Ceci se traduit par une demande de hausse de tarifs injustifiable dans le contexte économique actuel et par des coupures budgétaires répétées qui empêchent **Hydro-Québec** d'atteindre ses objectifs d'amélioration de la qualité et du service à la clientèle québécoise.

Il va sans dire que la performance économique à **Hydro-Québec**, à cause de l'ingérence du gouvernement, constitue tout un défi; c'est même plus que le «**Défi Performance**»! C'est **curieux**, le seul élément qui semble être planifié avec un maximum d'exactitude à Hydro-Québec, c'est son bénéfice net. Or, nous venons de voir, dans les pays de l'Est, les résultats que donnent les économies dont seuls les rendements sont planifiés. J'aimerais souligner à cette commission que c'est ce que le gouvernement fait en obligeant Hydro-Québec à atteindre un bénéfice net préétabli afin de réduire son propre déficit.

Parlons maintenant des frais de garantie. Je voudrais sur ce point apporter une précision importante. Lorsqu'en 1981 notre gouvernement a modifié la Loi sur Hydro-Québec en introduisant un dividende à déclarer à l'État, ceci correspondait à une part de sa richesse qu'elle remettait à l'ensemble de la société québécoise. Mais il y avait deux conditions: que l'entreprise, d'abord, réalise des bénéfices et qu'elle atteigne un taux de capitalisation de 25 %, c'est-à-dire qu'il fallait qu'Hydro-Québec fasse des profits et qu'elle maintienne les ratios financiers à un niveau qui lui permette de continuer d'avoir une excellente cote de crédit. Le dividende découlait donc de la performance financière réelle et réalisée.

Or, les frais de garantie sur la dette sont une taxe perçue à l'avance, indépendamment des résultats financiers. En 1992, 1993 et 1994, cette taxe rapportera au gouvernement 500 000 000 \$ qui sont obligatoirement à la charge des consommateurs. Et on s'affiche comme défenseur des consommateurs! Cette taxe que le gouvernement impose aux consommateurs et particulièrement aux citoyens ordinaires est antisociale dans un contexte de récession et de pauvreté qui s'ac-

croît. Le gouvernement doit carrément la retirer et c'est donc 1,9 % de tarif en moins.

On réclame 2 % de tarif au consommateur pour faire face au problème de la faible hydraulité. Étant donné qu'il s'agit d'un investissement pour économiser les réserves d'eau, pourquoi, comme pour tout investissement, ne pas répartir ou ne pas amortir ces coûts sur plusieurs années? N'y aurait-il pas aussi d'autres moyens de ménager notre matière première? À ce titre, j'aimerais féliciter les gens du Saguenay-Lac-Saint-Jean pour l'initiative qu'ils ont prise en décembre dernier avec l'opération «Clic! Le geste qui compte». Les consommateurs étaient invités à participer à l'expérience en baissant légèrement les thermostats et en éteignant les lumières inutiles; ils ont pu constater à la télévision qu'ensemble ils venaient de réduire leur consommation de façon significative. Un tel scénario ne serait-il pas plus apprécié par les consommateurs de l'ensemble du Québec qu'une hausse de 2 %? Ce n'est qu'un exemple d'initiative qu'on pourrait prendre en se fiant au bon sens des citoyens québécois plutôt que de puiser continuellement dans leurs poches?

Les intentions d'Hydro-Québec dans son projet d'efficacité énergétique sont bonnes; dire le contraire serait prêcher contre la vertu. Mais la vertu peut s'offenser quand on réclame d'un individu de dépenser pour l'achat d'accessoires comme les pommes de douche et les fluorescents compacts pour réduire sa facture d'électricité. Les citoyens et les citoyennes du Saguenay-Lac-Saint-Jean viennent de faire la preuve que le simple bon sens peut donner un rendement supérieur à tous les investissements qu'on ferait payer aux consommateurs québécois si la demande tarifaire d'**Hydro-Québec** était acceptée. Il est vrai que, lorsqu'on est obnubilé par les bénéfices nets, on risque de manquer d'imagination pour traiter les consommateurs avec un minimum d'équité.

Quant au 1,6 % restant, il est évident qu'**Hydro-Québec** pourrait l'absorber à même son bénéfice net; ceci ne serait pas dramatique pour sa cote de crédit car, n'oublions pas qu'elle est en avance sur son programme d'emprunt de 2 500 000 000 \$; n'oublions pas non plus qu'Hydro-Québec, comme le gouvernement, empruntera 25 % de moins en 1992, compte tenu du **report** de certains grands projets de la société d'État. Vous comprendrez donc pourquoi je déclarais, lors de ma conférence de presse du 26 février dernier, et je cite: «Quand allons-nous arrêter d'étouffer les Québécoises et les Québécois à faibles et moyens revenus? De telles hausses sont injustifiables dans le contexte de la récession économique que nous subissons [...] et elle est carrément téléguidée par le gouvernement Bourassa.» Et j'ajouterai ce matin que nos petites et moyennes entreprises ont tout autant le droit de respirer.

L'analyse des documents déposés par Hydro-

Québec montre à l'évidence que la société d'État n'a pas besoin de hausse de tarifs en 1992. Je souhaite que vous ayez tous remarqué que mes propos se sont limités à la proposition tarifaire pour 1992. Je n'ai pas abordé les aspects des pratiques de gestion des ressources humaines ni certaines transactions commerciales faites récemment par **Hydro-Québec**. Je n'ai pas parlé non plus de l'entente imminente de Churchill Falls dans laquelle Hydro-Québec se lierait pour une cinquantaine d'années avec Terre-Neuve. Sans doute que la période de questions me permettra d'élaborer sur ces points.

Hydro-Québec fut la fierté des jeunes de mon âge en 1962. Dans le cadre du programme «Défi Performance», on découvre qu'Hydro-Québec se donne un objectif en trois points pour l'année 2000: Tout d'abord, elle doit être reconnue comme la meilleure entreprise d'électricité au Canada. Je croyais que depuis longtemps les Québécois pensaient que c'était déjà la meilleure entreprise en Amérique du Nord. Elle doit être reconnue comme une partenaire majeure dans le développement durable du Québec. C'est la conviction, il me semble, que la population partage depuis fort longtemps. Elle doit mettre en valeur le savoir-faire de ses employés et les ressources hydroélectriques. La mise en valeur de la ressource est acquise par tout le monde avec plus d'un siècle d'hydroélectricité et les employés démontrent eux-mêmes leur savoir-faire dans leur quotidien. La première marque de reconnaissance de leur savoir-faire serait d'ailleurs d'utiliser au maximum les compétences internes de l'entreprise, et on pourra en parler au niveau de la période des questions. La haute direction d'Hydro-Québec se donne donc des objectifs qui sont quasiment atteints.

Il y a toutefois, depuis quelques années, des lacunes qui empêchent la population québécoise de conserver sa fierté envers **Hydro-Québec**. La haute direction en reconnaît implicitement l'existence à travers son projet «Défi Performance». Avec des décisions et une volonté très claire, c'est avant l'an 2000 qu'elles doivent être corrigées. Ceci peut se faire sans grands bouleversements, tout simplement en stimulant le sentiment qu'à l'ensemble des employés d'Hydro-Québec d'être au service de la population québécoise.

En terminant, j'aimerais vous entretenir de certaines des facettes qui touchent les comptes en souffrance chez **Hydro-Québec**. Pour l'année 1991 seulement, la société d'État a dû renoncer à récupérer 56 000 000 \$. De même, le total des comptes en souffrance a atteint 556 000 000 \$ en 1991. On n'a jamais vu cela depuis 1988. Un autre aspect de cette même dynamique peut être expliqué par les 21 722 interruptions de service pour **non-paiement**, dont plus de 400 au mois de décembre, auxquelles Hydro-Québec a dû recourir en 1991.

Ceci m'amène, en terminant, à aborder une

facette plus litigieuse des relations entre les consommateurs et la société d'État. Ici, je fais évidemment allusion aux relations entre les citoyens autochtones utilisateurs d'électricité et **Hydro-Québec**. Lorsqu'on regarde l'évolution récente des événements entre les deux groupes, un fait marquant saute aux yeux de tout le monde. En effet, l'entente secrète conclue entre le Conseil de bande d'**Akwesasne** et Hydro-Québec, le 28 octobre 1991, a **provoqué** une vague de protestations généralisée et a créé un gouffre d'incompréhension entre les autochtones et des portions importantes de la population québécoise. Pour moi, Hydro-Québec a cédé au chantage et a contribué à accrédi-ter la dangereuse prétention que cette façon de faire peut rapporter des dividendes.

Sans entrer dans les détails concernant les tenants et aboutissants de ce protocole d'entente, on peut d'ores et déjà affirmer que les répercussions de cette situation se font toujours sentir parmi la population en général. Une autre situation tout aussi conflictuelle existe aussi entre Hydro-Québec et les citoyens de Kahnawake.

Si on regarde les aspects financiers de cette problématique, on s'aperçoit que l'entente dont on vient de discuter aura coûté à ce jour 700 000 \$ et ce, exclusivement pour répondre aux plaintes des citoyens qui se considèrent «bons payeurs» de leur compte d'électricité, sans pour autant n'avoir rien réglé jusqu'à maintenant. On constate aussi qu'il reste encore un solde impayé d'environ 100 000 \$ en date de février 1992 pour ce qui est des résidents d'Akwesasne et des montants à recevoir de l'ordre de 2 000 000 \$ en date du 31 janvier par Hydro-Québec de la part des habitants de Kahnawake.

Dans l'espoir d'en arriver à une solution équitable pour toutes les parties, il pourrait être intéressant de tenter d'établir un parallèle entre certains des éléments de la situation en cause et celle existant dans des villes comme Joliette, **Alma** et Sherbrooke. Ces trois villes étant responsables de la vente et de la distribution de l'électricité sur leur territoire respectif, ne serait-il pas pertinent, à ce moment-là, d'envisager de répéter l'expérience des réseaux municipaux chez certaines communautés autochtones? La mise en oeuvre éventuelle de cette hypothèse aurait pour avantage d'apaiser les esprits, de traiter les consommateurs sur le même pied et pourrait permettre également aux autochtones d'acquiescer une plus grande responsabilité quant à l'administration de ce service essentiel. Je vous remercie.

Le Président (M. Audet): Merci, M. le député. Je reconnais maintenant M. Richard Drouin, président du conseil et chef de direction d'**Hydro-Québec**. M. Drouin, vous avez vingt minutes.

(10 h 15)

**M. Richard Drouin,
président d'Hydro-Québec**

M. Drouin (Richard): M. le Président, Mme la ministre, M. le leader parlementaire et l'**Opposition**, MM. et **Mmes** les députés, Hydro-Québec se présente aujourd'hui devant vous afin de présenter un suivi de son plan de développement 1990-1992, Horizon **1999**, ainsi que sa proposition tarifaire.

Au cours de ma **présentation**, je ferai état du travail accompli en matière d'amélioration du service à la clientèle, de la qualité du produit et de la productivité. J'aborderai également les révisions apportées au plan de développement au chapitre de la demande d'électricité, de l'efficacité énergétique et de la capacité de production de l'entreprise. Enfin, je brosserai un tableau sommaire de nos prévisions financières et des facteurs qui expliquent notre proposition tarifaire.

Au printemps 1990, alors qu'**Hydro-Québec** présentait son plan de développement, les membres de cette assemblée ont reconnu que l'entreprise devait faire face à un effort de rattrapage en matière de qualité du service. Le gouvernement du Québec a souscrit aux objectifs précis que nous nous étions donnés à l'égard de l'amélioration des services à la clientèle. De nombreux programmes ont été mis en oeuvre à cette fin et l'on peut aujourd'hui en mesurer les résultats.

Pour améliorer l'accueil téléphonique, nous avons prolongé les heures d'affaires, modernisé notre système téléphonique sur l'île de Montréal et embauché du personnel additionnel. Ces mesures ont permis de faire passer le taux de réponse de 82 % en 1990 à 90 % en 1991. Pour ce qui est des délais de raccordement, 77 % des demandes ont été réalisées dans les délais prévus au cours de **1991**, soit une augmentation sensible par rapport aux 58 % de l'année 1990. Au cours de la même période, le nombre de clients ayant adhéré au mode de versements égaux a plus que triplé, passant de **265 000** à **814 000**. Au chapitre de la relève des compteurs, le pourcentage des factures basées sur un relevé réel a augmenté de **75 % à 88 %** entre **1990** et **1991**.

Notre clientèle a ressenti les effets bénéfiques de cette amélioration. Selon nos sondages, le taux de satisfaction de la population envers **l'entreprise** a augmenté de 62 % à 80 %. Malgré les progrès accomplis, il est essentiel de poursuivre nos efforts en vue de satisfaire pleinement les attentes de notre clientèle.

Toutes les mesures que nous avons prises pour répondre aux demandes de notre clientèle n'auraient aucun sens si l'alimentation en électricité n'était pas fiable. Là aussi, les résultats de nos efforts se font sentir. Le nombre moyen d'heures d'interruption de service par client est passé de 15,4 en 1988 à 6,6 en 1991. Si on exclut les pannes générales et les

événements hors de contrôle de l'entreprise, les indices sont de 9,6 heures en 1988 et de 5,3 en 1991. Les résultats sont encourageants, mais il faut réaliser qu'il s'agit d'une moyenne qui est encore trop élevée. Dans certaines localités, la continuité du service est encore en deçà de cette moyenne. Après s'être concentrée sur les corrections les plus urgentes, Hydro-Québec doit poursuivre ses programmes afin d'atteindre son objectif d'une moyenne de quatre heures d'interruption par client et par année d'ici **1995**.

Par son service à la clientèle et par la fiabilité de son réseau, **Hydro-Québec** vise à devenir la meilleure entreprise d'électricité au Canada. Cette vision d'entreprise exigera non seulement de poursuivre les investissements prévus, mais aussi de mobiliser tous nos employés.

Au terme de la commission parlementaire de 1990, la ministre de l'Énergie et des Ressources demandait à Hydro-Québec d'accroître sa productivité. Nous nous sommes engagés, dès l'automne 1990, dans l'implantation d'une approche de gestion intégrale de la qualité que nous appelons «Défi Performance». Cette approche doit nous permettre d'assurer la plus grande satisfaction possible de nos clients, au moindre coût. Elle entraînera une optimisation graduelle de nos activités, tout en offrant une qualité accrue.

En 1991, dans le cadre de ce projet, 69 équipes d'amélioration ont été constituées et près de 700 employés ont participé à des séances de formation en gestion de la qualité. Il s'agissait d'une année de mise en place des conditions nécessaires à l'émergence de l'amélioration continue. Les véritables effets se feront sentir davantage en 1992 et au cours des années suivantes.

Avec le «Défi Performance», Hydro-Québec a entrepris de changer sa culture et son mode de gestion sur une période de cinq ans. Rares sont les entreprises qui ont pu opérer un tel virage en si peu de temps, mais notre clientèle l'exigeait depuis longtemps.

Dans le plan de développement de **1990-1992**, nous avons prévu différents moyens pour répondre à la croissance de la demande d'électricité. Deux ans plus tard, il est nécessaire de réviser certaines données afin de maintenir l'équilibre entre l'offre et la demande pour la période 1992-2000. Je n'aborderai pas ici les choix énergétiques à long terme qui orienteront les activités **d'Hydro-Québec** au-delà de l'an 2000, comme par exemple les objectifs d'exportation ou de développement industriel. Ces sujets seront traités dans le prochain plan de développement.

Les prévisions de la demande d'électricité pour les années 1992 à 2000 ont diminué par rapport à celles d'il y a deux ans. Cette baisse s'explique par une réduction des besoins prioritaires du Québec et une diminution des exportations d'électricité. Au Québec, la récession a

entraîné, à court terme, un recul de la consommation d'électricité, principalement dans le secteur industriel. Cependant, à long terme, l'augmentation de l'immigration et la hausse plus importante que prévu du taux de natalité contribueront à ramener la demande à un niveau comparable à celui du plan de 1990-1992. Quant aux exportations, les nouvelles prévisions tiennent compte du report d'un contrat de 1000 mégawatts avec la New York Power Authority.

Afin de réduire la croissance de la demande d'électricité, Hydro-Québec engageait, au printemps 1990, une offensive dans le domaine de l'efficacité énergétique. Un tel projet ne peut donner des résultats spectaculaires à courte échéance. En fait, le succès doit passer par l'acceptation collective d'une modification de nos habitudes de consommation. Après une réévaluation des données disponibles, nous prévoyons que les économies d'énergie seront moindres que prévues durant la première moitié de la décennie. Cependant, notre objectif à long terme a été maintenu, à peu de choses près, au même niveau.

Sans entrer dans les détails des six programmes commerciaux lancés depuis 1990, j'aimerais, par exemple, souligner que plus de 2500 magasins se sont associés à Hydro-Québec pour la promotion des produits économiseurs d'énergie. Dès la première moitié de 1991, l'objectif de vente de 200 000 produits était dépassé de 31 %. Douze nouveaux programmes viendront prochainement s'ajouter aux six qui sont déjà en application. Cinq d'entre eux s'adresseront au marché résidentiel, tandis que les sept autres auront pour cible les marchés commercial et industriel.

Pour Hydro-Québec, l'atteinte des objectifs du projet d'efficacité énergétique est une nécessité. En effet, si l'on fait abstraction des centrales qui sont actuellement en construction, les économies d'énergie représenteront environ 40 % des moyens mis en oeuvre pour maintenir l'équilibre entre l'offre et la demande d'ici 2001. Dans ce contexte, si le projet d'efficacité énergétique ne devait se réaliser que partiellement, l'entreprise ne disposerait que de très peu de solutions de rechange.

Du côté de l'offre énergétique, Hydro-Québec entend poursuivre la construction des centrales La Grande 1, Laforge 1 et Brisay, ainsi que la douzième ligne à 735 kilovolts. Cependant, les retards dans les échéanciers de certains projets limiteront la quantité d'énergie disponible. En effet, depuis le dépôt du plan de 1990-1992, plusieurs projets ont vu leur mise en service reportée. C'est le cas des centrales de Laforge 2 et d'Eastmain 1, ainsi que du complexe Grande-Baleine. Ces retards entraîneront par ailleurs des pertes d'emploi qu'on estime à 4400 années-personnes d'ici l'an 2000.

De façon globale, cette baisse importante du niveau prévu de l'offre a été partiellement compensée par une réduction de la demande. Pour combler le déficit résiduel, Hydro-Québec

envisage deux solutions: la mise en service, en 1998 et 1999, de centrales hydroélectriques de moyenne envergure d'une puissance totale d'environ 200 mégawatts et l'augmentation de 390 à 750 mégawatts de l'objectif d'achat de production privée d'ici 1996. En rapport avec cette solution, la puissance totale des projets de production privée d'électricité retenus à ce jour pour fins de négociation atteint environ 1400 mégawatts. L'analyse de ces projets sera effectuée sur la base de leur efficacité énergétique.

Voyons maintenant comment a évolué la situation financière de l'entreprise. Le bénéfice net prévu en 1992 accuse une baisse de près de 400 000 000 \$ par rapport aux prévisions du plan de 1990-1992. Cette situation s'explique par la faible hydraulicité, l'augmentation des charges fiscales et une croissance moins forte que prévue des ventes d'électricité. En fait, les charges totales d'Hydro-Québec augmenteront de 692 000 000 \$ entre 1991 et 1992 soit une hausse de 12,5 %. De ces 692 000 000 \$ d'augmentation, 203 000 000 \$ sont attribuables à des hausses de taxes et de frais de garantie, 173 000 000 \$ sont liés aux intérêts et pertes de change, 88 000 000 \$ vont à l'amortissement des immobilisations et 124 000 000 \$ sont attribuables à la faible hydraulicité. En effet, en 1991 les apports hydrauliques aux réservoirs d'Hydro-Québec ont accusé un déficit de 26 000 000 000 de kilowatt-heures par rapport à la moyenne, ce qui équivaut environ à 20 % de la consommation totale des clients d'Hydro-Québec durant une année.

Une fois exclues ces charges sur lesquelles nous avons peu de contrôle à court terme, il reste une augmentation de 100 000 000 \$ dont 42 000 000 \$ sont affectés au projet d'efficacité énergétique. C'est donc dire que les charges d'exploitation reliées aux activités de base de l'entreprise augmenteront de 58 000 000 \$, soit une hausse de 3,2 %. Cette augmentation englobe non seulement l'inflation prévue, qui est de 2,6 %, mais aussi la croissance des activités courantes de l'entreprise. À ce chapitre, tous les indicateurs d'activités de l'entreprise, que ce soit le nombre d'abonnements, les actifs en exploitation ou la puissance installée, connaîtront en 1992 des hausses qui varieront entre 2,1 % et 6 %.

Si l'augmentation de nos charges d'exploitation a pu être réduite à un tel niveau malgré la croissance de nos activités, c'est d'abord grâce aux gains de productivité que nous avons réalisés depuis deux ans. À titre d'exemple, la productivité de nos monteuses en distribution s'est améliorée de 14 %. On observe également dans le groupe des métiers une diminution de 6,5 % de jours d'absence pour maladie ou accident hors travail. À cet égard, il importe de souligner que l'entreprise a réalisé des progrès majeurs au chapitre des relations de travail, ce qui a également contribué à l'amélioration de la

productivité.

Au-delà de ces gains de productivité, **Hydro-Québec** s'est imposé un effort de rationalisation important. Une compression des dépenses de 107 000 000 \$ par rapport aux prévisions du plan a été effectuée dans les activités de base de l'entreprise. Ces compressions budgétaires n'ont cependant pas affecté nos engagements en matière de qualité du service et d'efficacité énergétique.

(10 h 30)

Compte tenu des efforts que nous avons faits pour comprimer nos charges d'exploitation et améliorer notre productivité, nous aurions souhaité vous présenter une proposition de hausse tarifaire beaucoup moindre. Malheureusement, les obligations auxquelles nous devons faire face nous en empêchent. S'il fallait refléter les coûts de fournitures rattachés aux ventes assujetties au règlement tarifaire, la hausse moyenne des tarifs aurait dû se chiffrer à 6,8 % pour l'année 1992. Toutefois, en raison de la conjoncture économique difficile, nous proposons une hausse moyenne de 5,5 %.

Nous sommes conscients du fait que cette proposition tarifaire comporte certains risques financiers. En effet, il faut se rappeler que le plan de développement prévoyait pour 1992 un rehaussement des critères financiers d'**Hydro-Québec** afin de lui permettre de faire face à un important programme d'investissement de 15 000 000 000 \$ au cours des trois prochaines années. La hausse proposée entraînera plutôt un abaissement de certains de ces critères financiers. À notre avis, il serait imprudent de prendre des risques additionnels, compte tenu également du bas niveau de nos réservoirs et de la possibilité, toujours présente, d'une autre année de faible hydraulicité.

Après avoir comprimé ses dépenses d'exploitation, après avoir proposé une hausse tarifaire qui comporte certains risques financiers, vous comprendrez qu'**Hydro-Québec** peut difficilement faire plus. Si nous réduisons nos engagements dans les projets d'efficacité énergétique, nous mettrons en péril l'équilibre que nous devons maintenir entre l'offre et la demande. Nous pénaliserons nos clients et nous irons à rencontre de nos objectifs de développement durable. Si nous relâchons nos efforts dans l'amélioration de la qualité du service et du produit, nous ne pourrions respecter les attentes de nos clients ni les engagements que nous avons pris face au gouvernement. Enfin, si nous ne réalisons pas un bénéfice proportionnel à la valeur des actifs collectifs dont nous avons la responsabilité et aux investissements que nous devons effectuer, nous risquons d'augmenter le coût de financement de nos projets.

Il y a deux ans, le gouvernement acceptait les orientations proposées par **Hydro-Québec** dans son plan de développement. Ce plan prévoyait la mise en oeuvre d'un projet d'efficacité énergéti-

que, des investissements importants dans l'amélioration du service à la clientèle et dans la poursuite du développement hydroélectrique du Québec. La population québécoise a déjà commencé à profiter de ces programmes. En faisant le choix de la qualité du service au moindre coût, nous avons décidé de répondre aux attentes des consommateurs québécois. Notre proposition tarifaire vise à maintenir cette orientation. Les progrès accomplis ne doivent pas faire perdre de vue le chemin à parcourir. Pouvons-nous priver nos clients des avantages découlant des programmes d'amélioration de la qualité du service et du produit? Pouvons-nous freiner nos efforts en matière d'efficacité énergétique? Pouvons-nous réduire encore plus un bénéfice qui nous paraît raisonnable pour qu'**Hydro-Québec** puisse financer ses investissements au meilleur coût?

Nous sommes sensibles au contexte économique difficile que le Québec traverse. Cela dit, **Hydro-Québec** doit quand même répondre à ses engagements et demeurer une entreprise rentable pour contribuer à la richesse collective des Québécois.

En terminant, je souhaite vivement que les échanges des prochaines heures vous permettront de recueillir toutes les données pertinentes pour évaluer nos propositions, nos objectifs et le travail que nous accomplissons dans le but de les atteindre. Je vous remercie.

Le Président (M. Audet): Merci, M. Drouin. Nous allons passer au deuxième point de notre ordre du jour. Pour ce qui est de la proposition tarifaire, il y a 10 minutes d'accordées à **Hydro-Québec**. C'est M. Pierre Bolduc, je crois.

M. Drouin: Oui. D'abord, permettez-moi de présenter ceux qui sont à la table.

Le Président (M. Audet): S'il vous plaît!

M. Drouin: Merci. M. John Hanna, à mon extrême droite qui est le vice-président exécutif, finances et administration; M. Pierre Bolduc, qui est le nouveau vice-président exécutif, commercialisation et affaires internationales; M. Claude **Bolvin**, qui est président et chef de l'exploitation, et à ma gauche, ici, M. André **Delisle**, qui est vice-président, planification générale.

Tout au cours des questions ou des présentations, nous aurons l'occasion de vous présenter d'autres personnes qui pourront répondre à vos questions.

Le Président (M. Audet): Merci beaucoup.

Proposition tarifaire

M. Drouin: Pour la présentation sur la proposition tarifaire, M. le Président, nous allons d'abord entendre M. Bolduc pour cinq minutes et M. Hanna pour un autre cinq minutes.

Le Président (M. Audet): M. Hanna.

M. Drouin: C'est ça.

Le Président (M. Audet): Alors allez-y, M. Bolduc, on vous écoute.

M. Bolduc (Pierre): Merci. M. le Président, Hydro-Québec propose une augmentation moyenne des tarifs de 5,5 % pour l'année 1992, malgré une croissance de ses coûts unitaires de fournitures de 6,8 %. Rappelons que la hausse de 5,5 % comprend une première tranche de 3,9 % pour couvrir des coûts qui échappent au contrôle d'Hydro-Québec, soit les mesures pour contrer la faible hydraulicité et les frais de garantie de la dette, ainsi qu'une deuxième tranche de 1,6 % pour couvrir une partie seulement des charges régulières de l'entreprise qui, elles, augmentent à 2,9 %. Ces charges régulières incluent les programmes d'efficacité énergétique et la qualité du service.

Dans la présente conjoncture économique, Hydro-Québec est très préoccupée de l'impact des hausses de tarif sur sa clientèle. C'est pourquoi elle limite sa hausse de tarif à 5,5 %, en acceptant que certains critères financiers soient temporairement en dessous des niveaux normalement visés. Elle propose également aux clients qui veulent en accepter le défi des moyens concrets de limiter et même d'annuler l'effet de cette hausse sur les factures en participant aux divers programmes d'économie d'énergie, déjà lancés et à venir, et en profitant de conseils spécialisés à cet effet.

La proposition tarifaire 1992 comporte aussi une hausse différenciée selon les catégories tarifaires. Le secteur résidentiel n'assure pas toute la rentabilité souhaitée et Hydro-Québec poursuit, depuis plusieurs années, l'objectif à long terme de réduire graduellement la situation d'**interfinancement** qui existe entre les catégories tarifaires. Lorsqu'on compare la contribution relative aux bénéfices des principales catégories tarifaires, on constate que, sur la base de l'année 1991, les clients résidentiels, qui représentent un volume de vente de 42 %, contribuent pour seulement 17 % aux bénéfices, tandis qu'à l'inverse les clients de la petite et moyenne entreprise, qui représentent 29 % des ventes, contribuent à 69 % des bénéfices.

Compte tenu, toutefois, du contexte actuel, Hydro-Québec ne propose qu'une légère différenciation visant tout au plus à ne pas accentuer le déséquilibre entre les catégories tarifaires. Les hausses proposées par catégorie s'établissent comme suit: tarif domestique, 5,9 %; tarif petite et moyenne puissance, 5,1 % et tarif grande puissance, 5,5 %. La révision tarifaire prévoit une hausse moyenne de 5,9 % pour les clients domestiques réguliers, mais la structure actuelle à prix croissant pour l'énergie confère un caractère saisonnier au tarif D, ce qui veut dire que

l'augmentation de la dernière tranche sera plus importante, à 6,4 %, pour mieux refléter les coûts de fournitures et favoriser les bons choix énergétiques. Les clients seront donc affectés différemment selon leur type de consommation.

Ces hausses peuvent être compensées par des mesures d'économie d'énergie. Dans certains cas, il suffit de modifier des comportements. Lorsqu'il s'agit d'appareils et d'accessoires performants, les programmes d'Hydro-Québec permettent déjà des rabais dans plusieurs cas. On trouvera, aux tableaux qui ont été distribués, quelques combinaisons possibles pour compenser la croissance de la facture; des dizaines d'autres sont possibles.

Malgré cette augmentation de tarifs, l'électricité continue de bénéficier d'une position concurrentielle favorable par rapport aux autres formes d'énergie dans le secteur résidentiel. De plus, Hydro-Québec offre aux consommateurs québécois des tarifs parmi les plus avantageux à l'échelle canadienne et nord-américaine. À titre d'exemple, la facture d'un client résidentiel à Toronto est de 41 % plus élevée qu'à Montréal. La proposition tarifaire pour 1992 comporte également une réforme des tarifs d'usage général. Hydro-Québec a entrepris, en 1990, un effort de rationalisation du tarif grande puissance qui se terminera en 1992. Cette révision s'est imposée pour assurer un meilleur reflet des coûts de fournitures, simplifier la structure tarifaire et faciliter l'introduction d'une éventuelle tarification différenciée dans le temps.

Un aménagement du tarif moyenne puissance est également proposé pour 1992. De plus, certaines autres modalités tarifaires sont révisées, tels les tarifs d'éclairage public et les tarifs biénergie. L'ensemble de ces modifications des tarifs est proposée pour une mise en vigueur le 1^{er} mai 1992.

M. Hanna (John): M. le Président, sur le plan financier, Hydro-Québec, comme vous le savez, est une entreprise qui génère un volume de ventes annuel de plus de 6 000 000 000 \$ et qui a dépensé, en 1991, presque 4 000 000 000 \$ au Québec. C'est également une entreprise en expansion, comme en témoigne la reprise importante du programme d'investissements des dernières années.

Tel que montré dans le diagramme, les investissements ont en effet presque doublé depuis 1989. Une telle expansion exige le maintien d'un accès continu et assuré aux marchés des capitaux. Rappelons que l'entreprise détient une dette de plus de 30 000 000 000 \$. Compte tenu de son programme d'investissements et de la nécessité de refinancer la dette existante venue à échéance, Hydro-Québec doit réaliser des emprunts annuels variant entre 3 000 000 000 \$ et 5 000 000 000 \$.

Hydro-Québec a réussi, au cours des années, à gagner la confiance des milieux financiers

internationaux. Ceci lui a permis notamment de réaliser une première, en 1991, soit l'émission, dans une dizaine de pays simultanément, de deux séries d'obligations en dollars canadiens totalisant 2 200 000 000 \$. Ces émissions dites mondiales ont été réalisées à un coût très intéressant dans un contexte où le marché domestique, dans les mois précédents, n'était pas particulièrement favorable à une émission strictement réservée au marché canadien.

Cette confiance des marchés financiers internationaux provient de la volonté de l'entreprise de maintenir une rentabilité suffisante pour respecter deux conditions fondamentales. Premièrement, il faut assurer le service de la dette, c'est-à-dire ne pas avoir à emprunter pour payer les intérêts. Deuxièmement, il faut contrôler le niveau d'endettement en finançant avec nos fonds propres au moins 30 % de nos investissements. De plus, pour respecter ces deux conditions malgré les risques économiques et hydrauliques, l'entreprise doit se doter d'une certaine marge de manoeuvre. Cette marge serait obtenue en visant un rendement sur l'avoir propre comparable au coût moyen de la dette.

Les profits requis pour atteindre les objectifs financiers sont proportionnels à la taille de l'entreprise. Ainsi, par exemple, avec des investissements courants et à venir de plus de 4 000 000 000 \$ par an, le maintien d'un autofinancement de 30 % exigera un bénéfice net annuel de l'ordre de 1 000 000 000 \$. Déjà, en 1990, l'entreprise avait connu une mauvaise année, alors que le bénéfice net chutait à 400 000 000 \$ en raison principalement des dépenses associées à la faible hydraullicité. Compte tenu de la forte croissance de son programme d'investissements, Hydro-Québec s'est engagée à rejoindre, en 1992, la plupart de ses ratios financiers minimums. Ainsi, dans son plan de développement, elle visait pour 1992 un bénéfice net de 1 100 000 000 \$ et la hausse tarifaire projetée se situait à 6 %.

Depuis la publication de ce plan, plusieurs facteurs sont venus affecter les résultats recherchés. Certains ont été favorables. Ainsi, l'entreprise a bénéficié d'une baisse des taux d'intérêt et de l'inflation sur ses charges. Par contre, ces effets positifs ont été largement effacés par des chocs négatifs principalement associés à la baisse de la demande, à l'imposition par le gouvernement des frais de garantie sur la dette et aux charges exceptionnelles requises pour compenser la faible hydraullicité. Au net, il s'agit donc d'un choc négatif de 486 000 000 \$ par rapport aux résultats visés dans le plan.

Dans de telles conditions, il apparaît impossible d'atteindre en 1992 les critères financiers minimums normalement visés. Hydro-Québec se voit en fait contrainte de laisser l'ensemble de ses ratios financiers se détériorer par rapport à la performance de l'an dernier, alors même que son programme d'investissements

continue à croître et que la cote de crédit de la province fait l'objet d'une grande attention. L'entreprise ne peut toutefois se permettre de laisser son taux d'autofinancement, un indice fondamental de liquidité pour les milieux financiers, chuter en dessous du niveau de 1991. Ce niveau de 27,5 % était déjà lui-même en dessous du minimum recherché de 30 %. Ainsi, compte tenu du niveau de ses investissements prévus pour 1992 et des risques associés à la situation économique et à l'hydraullicité, l'entreprise ne peut viser un bénéfice net inférieur à 700 000 000 \$.

(10 h 45)

Par ailleurs, afin de maintenir le bénéfice net au niveau visé de 700 000 000 \$ et d'éviter à la clientèle une trop forte hausse de tarifs, l'entreprise a appliqué des compressions de 107 000 000 \$ sur ses charges d'exploitation. Ces compressions ont permis d'absorber une partie des chocs financiers négatifs survenus et de dégager une marge suffisante pour alléger de 6 % à 5,5 % la hausse de tarif envisagée dans le plan. Hydro-Québec a fait sa part dans un contexte difficile à la fois en sacrifiant temporairement ses critères financiers dans les limites du possible et en comprimant de façon importante les charges sur lesquelles elle peut intervenir à court terme, sans toutefois remettre en cause ses engagements en matière d'amélioration de la qualité de service. Merci.

Le Président (M. Audet): Merci, monsieur. Alors, en vertu de l'entente, 30 minutes de questions. Nous allons procéder à la période de questions: 30 minutes de questions pour la formation ministérielle et 30 minutes pour l'Opposition et nous reviendrons avec 25 minutes pour la formation ministérielle et 25 minutes pour l'Opposition. Enfin, on ajustera selon le déroulement des travaux.

M. Chevette: Il me semble que c'est à midi et demi qu'on lunche.

Le Président (M. Audet): C'est ça. Alors, puisqu'on termine à midi et demi, il nous reste une heure et trois quarts. Si vous voulez débiter.

Mme Bacon: M. le Président, vous me permettez, avant de commencer la période des questions, de relever certaines affirmations qui ont été faites par le député de Joliette et leader de l'Opposition quand il s'informait où j'étais dans différentes circonstances. Je pense que c'est justement une réaction de l'Opposition, quand elle était aussi au pouvoir, de laisser toute augmentation se répercuter aux consommateurs sans souci de les protéger contre toute hausse. L'Opposition a retourné aux consommateurs des hausses atteignant 17,5 % en 1982. Le député de Joliette semble l'oublier. Où était le député de

Joliette, M. le Président? Je pense que là-dessus je n'ai pas de leçon à recevoir du député de Joliette. C'est justement l'objet de cette présente commission - j'aimerais bien qu'il m'écoute aussi, M. le Président - d'étudier dans un esprit **constructif** - je pense que le député de Joliette peut revenir à un esprit **constructif** - la demande d'Hydro-Québec. À en croire certaines déclarations à l'emporte-pièce de ce matin, c'est comme s'il avait conclu à l'avance, avant même d'entendre les échanges qu'on aura pendant deux jours. Je pense qu'on ne peut pas arriver à une conclusion avant d'avoir échangé. C'est le but de cette commission parlementaire. Avec tout le respect que je dois au député de Joliette, je pense qu'il a autant de respect que moi des institutions parlementaires pour pouvoir profiter pleinement de ces deux journées.

Évidemment, à l'époque du gouvernement qui nous a précédés, on accordait même plus que ce qu'Hydro-Québec demandait, M. le Président. En 1981, Hydro-Québec demandait 11 %, on lui a accordé, 11,6 %. Jamais, depuis que nous sommes au gouvernement, nous n'avons donné plus à Hydro-Québec qu'elle n'en a demandé.

M. le Président, on peut regarder aussi... C'est parce que le député de Joliette se conduit un peu comme s'il n'avait jamais été au pouvoir. Il faut peut-être le ramener un peu dans ce qu'ils ont déjà fait et on doit rendre compte des gestes qu'on a posés quand on est au pouvoir. L'ancien gouvernement avait imposé aussi une taxe sur le capital - le député de Joliette semble oublier ça - en 1981 pour l'ensemble des entreprises. Seulement à Hydro-Québec, on avait demandé à ce moment-là 123 000 000 \$ qui étaient 0,5 de 1 %. Au premier septembre 1991, notre gouvernement n'avait demandé que 0,1 de 1 % à Hydro-Québec. Alors, il faut quand même comparer les choses qui sont comparables. En septembre 1988, le député de Joliette mentionnait tantôt les contrats qui ont été conclus, en disant qu'au moment où il y avait une rareté d'hydraulicité il y avait un surplus de 67 térawattheures en 1988. Je pense qu'à ce moment-là, malgré l'hydraulicité que nous avons, ce n'est donc pas vrai de dire que nous avons conclu des contrats en période totale de faible hydraulicité. Il y avait 67 térawattheures de surplus.

Treize ententes en vigueur ont injecté, et ça, le député de Joliette semble l'oublier, 4 600 000 000 \$ dans l'économie du Québec et je ne pense pas que les gens de **Sept-Îles**, les gens de Baie-Comeau, les gens de la Côte-Nord qui auront 6400 emplois permanents, qui ont eu 40 600 années-personnes d'emplois durant la construction aimeraient voir le député de Joliette oublier ces faits-là. Alors, je pense qu'il faut aussi regarder l'écart de la hausse annuelle moyenne de 1977 à 1985 et je ne sache pas que ce soit un gouvernement libéral qui ait été au pouvoir à l'époque. La moyenne des tarifs d'électricité était de 10,5 %, l'IPC canadien était

à 8,4 %, donc un écart de 2,1 %. Nous sommes là depuis 1985-1986. Depuis 1986-1991, il y a une hausse moyenne annuelle de 5,4 % avec un IPC de 4,7 %, donc 0,7 % d'écart, comparé à 2,1 %. Il faudrait peut-être que le député de Joliette regarde aussi ces chiffres-là.

On a parlé de hausse de 32,9 % de 1990 à 1992. Il y a une responsabilité du Québec et il y a une responsabilité du gouvernement fédéral. J'espère que le député de Joliette ne mêle pas les deux! En 1990, c'était 7,5 %, 1991, 7 %. On nous en demande 5,5 % en 1992. Avec une baisse de la TVQ de moins 1 %, ça fait 20,1 % dans mes chiffres à moi. Il y a une responsabilité fédérale de TPS de 7 % et non une responsabilité provinciale.

M. le Président, les augmentations de tarifs doivent demeurer l'ultime recours pour maintenir la situation financière d'Hydro-Québec. Par conséquent, la société d'État doit démontrer qu'elle a épuisé toutes les autres avenues de solutions avant de faire ses demandes tarifaires. Nous devons être conscients qu'une bonne situation financière sera nécessaire à Hydro-Québec pour aller emprunter aux meilleures conditions plus de 11 000 000 000 \$ sur les marchés financiers au cours des trois prochaines années.

Je suis aussi consciente que la conjoncture actuelle, notamment la récession économique, la faible hydraulicité, l'introduction des frais de garantie sur la dette présentent un ensemble de facteurs plutôt défavorables. Toutefois, il faut prendre conscience que la population, les commerces et l'industrie québécoise subissent les mêmes contrecoups de la récession et qu'ils doivent aussi se serrer la ceinture en cette période difficile et, par conséquent, je m'attends à ce qu'Hydro-Québec fasse aussi preuve de ce que j'appellerais des sacrifices budgétaires tangibles en 1992 et contribue à alléger le fardeau des consommateurs plutôt qu'à l'aggraver.

Période de questions

Charges d'exploitation

À cet égard, Hydro-Québec nous dit qu'elle ne contrôle directement que 30 % de ses charges totales, soit essentiellement ses charges d'exploitation. Je vous réfère aux pages 115 et 127. Ces dernières ont fait l'objet d'un effort de rationalisation de 106 000 000 \$, comme vous l'avez mentionné tantôt, et tel qu'indiqué au tableau qui figure à votre page 127 du rapport général de suivi.

On constate aussi dans ce tableau que l'évolution à la baisse du taux d'inflation permet de dégager 27 000 000 \$, soit l'équivalent de 1,3 % des charges. Or, cette réduction correspond seulement à la moitié de la baisse d'inflation qui était de 5,2 % dans le plan et qui est maintenant à 2,6 %.

A priori, il semble que les charges d'exploitation ne s'ajustent pas à l'inflation. Est-ce que vous pourriez nous indiquer, ce matin, quel facteur explique cette résistance à la baisse des charges d'exploitation face à une réduction sensible de l'inflation?

M. Drouin: Juste un premier énoncé et je céderai la parole à notre vice-président Finances et Administration. Je veux juste mettre dans le contexte que l'augmentation de nos charges d'exploitation se traduit aussi par une augmentation sensible des activités de l'entreprise et qu'au cours de la prochaine année nous vendrons 6 % de plus de kilowattheures que l'année précédente. Nous aurons 2 % de plus d'abonnement. Enfin, nous avons fait une liste des différentes activités additionnelles auxquelles l'entreprise a eu à faire face durant l'année 1991. Dans tout l'exercice - et je pense qu'on voudra vous référer à un tableau qui est dans la dernière page de la présentation de M. Hanna ce matin, un tableau qui comporte ce qu'on appelle une tarte de distribution des charges. L'on voit que cette distribution des charges ou l'augmentation pour 1992, la croissance pour 1991-1992 sur l'ensemble des 692 000 000 \$ d'augmentation, il y a, bien sûr, les intérêts et pertes de change, il y a la partie taxes ou frais de garantie, la partie amortissement des immobilisations. Enfin, vous les avez toutes subdivisées et celle qui ressort c'est les charges de base de 58 000 000 \$. Je pense que, là-dessus, on peut vous donner des explications plus précises. M. Boivin va vous...

M. Boivin (Claude): M. le Président, Mme la ministre a raison de dire qu'à prime abord nos charges d'exploitation semblent augmenter plus rapidement que l'inflation. Maintenant, en terme absolu c'est vrai, mais en terme relatif ce n'est pas exact. Quand on parle des frais d'exploitation de l'entreprise, il faut tenir compte, comme le disait le président du conseil, de l'évolution ou de l'augmentation des activités de base de l'entreprise. Malgré la récession, Hydro-Québec est, en 1992, une entreprise en croissance, une entreprise qui va avoir une augmentation du volume de ses ventes de l'ordre de 6 % en 1992, comparativement aux ventes totales réalisées en 1991.

Alors, pour voir vraiment l'effet de l'inflation par rapport à l'augmentation du volume d'affaires, donc du volume d'activités, je vais vous référer au tableau de la page 127, qui donne la croissance 1991-1992 des charges d'exploitation en coût unitaire. Il s'agit effectivement de la page 127 du suivi du plan de développement.

On a mentionné déjà, dans la présentation du président du conseil, qu'en 1992 il y a des imprévus, des aléas dans nos opérations, des choses qui n'étaient pas prévues dans le plan de développement 1990-1991 et, notamment, la faible

hydraulicité et le fonctionnement de la centrale de Tracy, je devrais dire qui amène le fonctionnement de la centrale de Tracy, pour des charges de l'ordre de 38 000 000 \$. Il y a également une augmentation, en 1992, supérieure à celle que nous avions prévue, une augmentation d'activités dans le secteur de l'efficacité énergétique. Alors, si on regarde le tableau de la page 127, on se rend compte, en fait, qu'en 1992 nous allons avoir des charges d'exploitation totales de 2 008 000 000 \$, comparées à des charges de 1 870 000 000 \$ en 1991. En termes réels, il s'agit effectivement d'une augmentation de 7,4 %, qui est, je crois, le chiffre auquel référerait Mme la ministre, versus une prévision d'inflation de l'ordre de 2,6 %.

Nous ramenons maintenant ces données en coût unitaire, parce que ce qui compte vraiment, c'est ce qu'on vend. Chez General Motors, lorsque, par exemple, ils établissent le coût de production d'une automobile, ils ne l'établissent pas à partir de n'importe quoi, mais ils disent: Une automobile me coûte tant de milliers de dollars à produire et je la vends tant de milliers de dollars. Finalement, c'est le coût unitaire qui témoigne du volume ou du rythme d'activité de l'entreprise qu'on doit prendre. Alors, vous remarquerez, effectivement, qu'entre 1991 et 1992 les charges d'exploitation, reflétées dans le coût unitaire du kilowattheure, passent de 0,0137 \$ à 0,0138 \$ en 1992, soit une augmentation de 1,2 %, ce qui est effectivement inférieur au taux d'inflation prévu de 2,6 %.

Maintenant, si, en plus, on tenait compte de l'élément exceptionnel de la faible hydraulicité qui nous amène à faire fonctionner la centrale de Tracy. Il est peut-être important de mentionner dès maintenant que les charges dues à la faible hydraulicité sont de 142 000 000 \$. Maintenant, de ces 142 000 000 \$, il y en a 38 000 000 \$ qui servent à fournir ou à acheter le combustible pour la centrale de Tracy et donc qui sont imputés directement aux charges d'exploitation. La balance, 104 000 000 \$, qui vont à l'achat d'énergie additionnelle des réseaux voisins, n'est pas imputée aux charges d'exploitation mais à la rubrique: autres charges, qui comprend les achats d'énergie d'Hydro-Québec, notamment de Churchill Falls, des autoproducteurs ainsi que les 104 000 000 \$ que nous devons acheter des réseaux voisins pour pallier à la faible hydraulicité.

Donc, sans la faible hydraulicité, l'évolution des charges d'exploitation au kilowattheure, il y aurait effectivement une réduction de 0,7 %, moins de 1 %, mais quand même une réduction en termes réels. Maintenant, si j'excluais les dépenses additionnelles que nous devons faire, compte tenu des programmes de promotion de l'efficacité énergétique, à ce moment-là, nos charges d'exploitation en coût unitaire présentent une réduction réelle de 2,7 %. Alors, je pense que ça explique le fait qu'à Hydro-Québec nous

disons que, pour ce qui est des charges d'exploitation qui sont des charges que nous contrôlons à court terme, nous avons fait un effort très important de rationalisation puisque, en regard d'un taux d'inflation anticipé de 2,6 %, nous avons, en termes réels, une réduction de 2,7 %, une diminution de nos coûts unitaires de 2,7 %, ce qui fait au-delà de 5 % effectivement de réduction, si vous voulez, en termes réels.
(11 heures)

Mme Bacon: En regard du plan de développement, les ventes totales d'Hydro-Québec, en 1992, s'inscrivent en baisse de 6,9 térawattheures ou près de 5 %. C'est une réduction qui est quand même substantielle de la demande d'électricité et ce n'est pas sans se répercuter sur les charges à l'entreprise, particulièrement les charges d'exploitation.

Est-ce que vous pourriez expliciter dans quelle mesure l'effort de rationalisation que vous présentez, à la page 126 du même document que vous venez de citer, ne découle pas simplement de la réduction importante de la demande prévue au plan de développement? Est-ce qu'il y a d'autres efforts qui ont été faits?

M. Boivin: M. le Président, Mme la ministre a raison de nous souligner que les ventes réalisées ou prévues maintenant pour 1992, par rapport aux prévisions que nous avons établies dans le plan 1990, sont inférieures. Donc, il y a un effet de la récession, il y a une réduction de l'activité économique au Québec qui fait que nous allons vendre, en 1992, moins de kilowatt-heures que nous avions anticipé lors de la préparation du plan.

Maintenant, à Hydro-Québec, nous sommes une entreprise de service public qui exploite des centrales, un réseau de transport, un réseau de distribution et des services à la clientèle. La baisse du niveau d'activités ou du niveau de ventes ne peut se répercuter directement dans une baisse des coûts d'exploitation pour une raison bien simple: lorsqu'une industrie - parce que je ferais ici le parallèle ou la comparaison avec une industrie manufacturière - manufacturière rencontre une baisse de la demande pour son produit, la première étape, normalement, pour cette industrie, c'est d'augmenter un peu ou légèrement ses inventaires et, lorsque les inventaires auront atteint un niveau maximal, à ce moment-là, on va tout simplement, pendant une période d'une semaine, deux semaines ou trois semaines, fermer une usine, épuiser les inventaires et, après ça, reprendre la production.

À Hydro-Québec, nous ne pouvons pas fermer nos usines pendant une semaine, deux semaines ou trois semaines durant l'année. Vous savez que nous devons être en production 7 jours par semaine, 365 jours par année, 8760 heures par année et, effectivement, les périodes de faible demande sur le réseau sont les périodes que nous utilisons pour faire l'exploitation ou

l'entretien, devrais-je dire, de notre réseau, donc particulièrement dans la période d'avril à novembre. Et même s'il y a eu une réduction des ventes en kilowatt-heure, ça ne se produit pas, la réduction des ventes, par rapport à la prévision à un endroit donné. On n'a pas fermé une ville au Québec; on n'a pas abandonné notre réseau dans un endroit. Alors, nous avons besoin quand même de continuer l'exploitation complète de nos installations.

De plus, j'aimerais faire remarquer également que, dans la période 1990-1994, nous sommes en plus dans une période de rattrapage, et on en a fait état ici abondamment lors de la présentation du plan 1990. Nous sommes dans une période où nous avons mis en place des programmes d'amélioration de la qualité du service tant de nos réseaux de distribution que de nos réseaux de production et de transport et nous sommes dans une période où nous devons effectuer du rattrapage, donc un niveau d'activité d'entretien sur notre réseau qui est supérieur à la moyenne normale. Donc, même s'il y a eu réduction de nos ventes en kilowatt-heure, ça ne s'est pas traduit directement par une réduction de notre main-d'œuvre, etc.

Mme Bacon: Est-ce qu'il serait utopique de croire qu'en 1992, et peut-être au cours des deux prochaines années, Hydro-Québec pourrait maintenir la croissance des charges d'exploitation au rythme de l'inflation qui est prévu, qui est de 3,1 %, je pense?

M. Boivin: Ce n'est pas nécessairement utopique, mais ça nécessiterait effectivement des gains de productivité très importants. Parce que, encore là, je le répète, en 1992, 1993 et 1994, nous avons des prévisions d'augmentation de nos ventes et, pour rencontrer les prévisions d'augmentation de ces ventes, nous avons présentement un programme très important d'investissement, notamment avec la phase II du complexe La Grande à la Baie James et, d'ici 1994, nous allons ajouter au-delà de 3500 mégawatts de puissance additionnels sur notre réseau. En 1992, nous allons terminer la mise en service de la centrale de LG 2A; en 1993, nous allons effectuer la mise en service de la centrale Brisay et, en 1994-1995, nous allons mettre en service les centrales de Laforge 1 et de LG 1. Nous allons également, dans cette période-là, mettre en service une douzième ligne de transport, à 735 kV qui vient de la Baie James, pour être capables de transiter cette énergie.

Il s'agit donc effectivement d'un rythme de croissance simplement de nos installations de production transport de l'ordre de 3,5 % par année. Vous comprendrez avec moi que, lorsque nous mettons en service une nouvelle centrale pour satisfaire la demande, ça ne fonctionne pas seul. Il faut, au moins 18 mois avant la mise en service, commencer à recruter et à former le

personnel. Donc, il va y avoir, dans les années qui viennent, une augmentation du volume d'activités et du nombre d'installations dont Hydro-Québec est propriétaire et qu'elle doit maintenir. Donc, pour maintenir - et je reviens à votre question, Mme la ministre - ou contenir le rythme de croissance des charges d'exploitation au rythme de croissance de l'inflation, il faudrait effectivement que nous réalisions des gains de productivité qui seraient au moins égaux sinon supérieurs au taux de croissance du volume d'affaires de l'entreprise. Je ne vous dis pas que c'est impossible. Ça fait partie effectivement des réflexions que nous avons actuellement dans l'entreprise. Mais c'est une tâche énorme.

Mme Bacon: Pour les trois prochaines années, disons 1992, 1993 et 1994, la croissance qui est de 6,2 %, qui va correspondre au double du taux d'inflation qui est prévu, comme je le disais tantôt, de 3,1 %... Est-ce qu'il y a des possibilités que vous nous rassuriez ce matin, que la croissance des charges d'exploitation est sous contrôle? Est-ce que vous pouvez nous exposer les principales normes, les principales directives budgétaires qui sont en vigueur à Hydro-Québec? Et je vais aller dans le détail: les indemnités pour repas, hébergement, frais de déplacement, allocations pour dépenses personnelles... On entend ça partout à travers le Québec. Les gens s'inquiètent à savoir si on serre suffisamment les dépenses qui sont faites, autant dans ces détails, comme on entend ailleurs si les gens ont fait des efforts considérables pour réduire les frais d'exploitation. Est-ce que, ce matin, vous pouvez nous assurer que la croissance est sous contrôle pour les années qui viennent?

M. Drouin: Je pense que je peux vous dire qu'on a pris des mesures tout à fait spéciales cette année. Je pense qu'en termes de notre évaluation budgétaire, lorsqu'on a procédé à la préparation de nos budgets pour l'année 1992, nous avons fait des ponctions importantes dans des sujets comme, par exemple, le temps supplémentaire, une réduction de 16 000 000 \$, la réduction du personnel temporaire, 16 000 000 \$, la réduction des services achetés, 12 000 000 \$, des dépenses de personnel, 12 000 000 \$, services professionnels, 17 000 000 \$, gel du comblement des postes de cadres et spécialistes, autres activités. Et je peux vous dire que la consigne à l'intérieur de l'entreprise, depuis l'adoption de notre budget au niveau de l'exploitation pour 1992, est justement de restreindre, et nous l'avons fait par des chiffres, de restreindre les dépenses auxquelles vous faites allusion. Et nous nous y sommes adonnés spécifiquement.

Mme Bacon: L'effectif temporaire d'Hydro-Québec augmente beaucoup plus vite que prévu. Les nouveaux programmes d'Hydro-Québec, comme ceux reliés, par exemple, à l'efficacité

énergétique, contribuent probablement à la hausse des effectifs qui est toutefois beaucoup plus forte que celle anticipée. Comment la direction d'Hydro-Québec **peut-elle** justifier un accroissement annuel moyen de 5 % de ses effectifs totaux dans les contextes économiques actuels? Je vous réfère à la page 103 de votre document.

M. Drouin: Oui. Je vais demander à M. Jean-Marie Gonthier, qui est vice-président exécutif Qualité et Ressources humaines, de vous donner la réponse à cette question.

M. Gonthier (Jean-Marie): M. le Président, quand on regarde l'évolution des effectifs à Hydro-Québec, il faut la regarder sur une période de 10 ans. Je m'explique. Quand on regarde les deux périodes 1982 à 1987 et 1987 à 1992, on réalise, effectivement, que de 1982 à 1987 l'ensemble de l'effectif à Hydro-Québec a diminué d'environ 7 %. On se souvient qu'à cette période-là il y avait une volonté de ne pas laisser se détériorer la situation financière de l'entreprise. Par contre, comme le disait M. **Boivin**, tantôt, depuis 1988, il y a des programmes de rattrapage qui font en sorte que l'effectif total d'Hydro-Québec a crû, dans cette période-là, à peu près de 26 % et, plus spécifiquement, au niveau des temporaires, pour tenir compte de l'effet des programmes spéciaux, soit PAM, PAQS, etc., tous les programmes.

Au niveau des chantiers et décrets, comme on le disait tantôt, il y a une augmentation au niveau de la construction, donc les temporaires-construction ont augmenté en 1990, 1991 et 1992. On doit ajouter aussi qu'il y a une partie des augmentations qui est due à des ententes passées au niveau de nos relations de travail avec nos syndicats, qui font en sorte qu'actuellement on est dans une période aussi de récupération dans des droits de gestion qui vont permettre de diminuer l'effet sur l'utilisation des temporaires. Et ça compte pour une partie importante de l'augmentation entre 1987 et 1992.

M. Drouin: Je pense que ce qu'il importe de vous informer ici, M. le Président, c'est qu'au cours de l'année 1992 la masse salariale d'Hydro-Québec n'augmentera pas. Notre objectif - ça répond **peut-être** à une de vos questions antérieures - pour l'année 1993-1994, est également d'examiner de très près l'augmentation ou la non-augmentation de notre masse salariale. Évidemment, on peut jouer avec les temporaires, les permanents, les différents postes, le temps supplémentaire, etc., mais ce qui est important, pour l'information de cette commission, c'est de vous informer que nous ne prévoyons aucune augmentation de la masse pour l'année 1992.

Mme Bacon: M. le Président, les charges salariales représentent plus du cinquième des

charges totales de l'entreprise, d'Hydro-Québec. La comparaison avec le marché, qui est présentée à la page 109 du rapport général, montre une avance de la rémunération des employés d'Hydro-Québec. Dans un contexte où un nouveau contrat social s'établit entre le patron et les syndicats, est-ce que la société d'Etat envisage de demander à ses salariés de participer à l'effort exigé de ses autres partenaires, je dirais les abonnés?

M. Drouin: Je pense qu'il n'y a rien de nouveau dans un tel exercice, M. le Président, dans le sens où, depuis 1982, où l'avance salariale des employés d'Hydro-Québec était de l'ordre de 21 % par rapport à son marché de comparaison, cette avance salariale a été réduite de moitié. L'avance salariale, aujourd'hui, en 1991, en moyenne, est de l'ordre de 10 %. Comme vous le savez, je ne sais pas si c'est le temps d'entrer dans ce sujet-là parce qu'on est sur la proposition tarifaire, mais il y a eu quelques négociations en 1990 et en 1991, ça a débouché sur un gel salarial et une convention collective de signée jusqu'à la fin de 1993. Le gouvernement envisage, actuellement, certaines mesures. C'est clair que les employés d'Hydro-Québec ou les cadres ou les spécialistes s'inscrivent normalement dans ce type de mesures. Mais ce qu'il est important de mentionner, c'est que, sans faire des chocs de coupures de salaires et d'avantages sociaux, nous avons réussi quand même, au cours des 10 dernières années, à récupérer 10 %, c'est-à-dire à réduire de 10 % l'avance salariale, donc la réduire de moitié. (11 h 15)

Mme Bacon: Je vous réfère au tableau qui est présenté à la page 109 de votre document de suivi. Est-ce que vous pouvez nous indiquer, d'abord, quelles sont les composantes du marché témoin qui est utilisé dans cette comparaison? Et, étant donné peut-être la similitude entre plusieurs corps d'emploi, les ingénieurs, professionnels, techniciens, bureau et ouvriers, un exercice de comparaison qui se baserait uniquement avec la fonction publique québécoise, est-ce que ça creuserait davantage cet écart?

M. Drouin: Oui. La réponse c'est oui parce que le marché de comparaison d'Hydro-Québec a toujours été un marché de comparaison d'entreprises similaires au Québec ou au Canada. Ce n'est pas le même marché de comparaison des employés des secteurs publics et parapublics. Nous l'avons dit et nous l'avons invoqué également au cours des négociations, ce marché de comparaison est un marché comparable à des entreprises similaires à travers le Québec et le Canada. Donc, vous avez raison de dire que l'avance de rémunération globale du marché de comparaison ou des employés d'Hydro-Québec est plus élevée que les 10 % qui sont mentionnés là.

Le Président (M. Audet): Merci. L'enveloppe

de temps étant terminée, je dois reconnaître maintenant M. le député de Joliette.

M. Chevette: Oui, M. le Président. Étant donné que Mme la ministre a commencé par quelques remarques, je ferai de même. Je vous dirai, sans vous surprendre, que depuis 16 ans dans ce Parlement, quand on se permet de faire des comparaisons des hausses des tarifs d'Hydro, il faut regarder la hausse des taxes globales que l'on met aux consommateurs, aux concitoyens. C'est sans précédent ce qu'on a vu au cours des deux dernières années. Quand on double les taxes scolaires, qu'on s'apprête à taxer sur le plan municipal de façon désordonnée, qu'on défonce les frais de scolarité, qu'on augmente les plaques d'immatriculation, qu'on augmente les permis de conduire - et je pourrais vous en énumérer d'autres - pour une facture de 3 400 000 000 \$, c'est très différent parce qu'en 1981 ou en 1982, aux références que l'on fait, c'était l'hydroélectricité mais avec des clauses bien précises qu'Hydro faisait de l'argent pour payer des dividendes et non pas imposer par loi des taxes obligatoires.

Ça m'amène donc à ma première question sur la proposition tarifaire. À la page... C'est non paginé, mais dans le sommaire vous parlez des effets sur les revenus, à la dernière page du sommaire. Vous dites que, pour la période du 1er mai 1992 au 30 avril 1993, ça sera 339 000 000 \$ dont 203 000 000 \$ pour la période du 1er mai 1992 au 1er décembre 1992. Donc, Hydro-Québec, si je comprends bien, aura 203 000 000 \$ à verser au gouvernement pour la période de mai 1992 à décembre 1993. Je m'en vais maintenant au tableau 2.1, à la page 7 de votre proposition tarifaire: Charges d'exploitation, autres charges, amortissement, taxes. Vous avez, en 1991, payé 392 000 000 \$ de taxes aux différents paliers de gouvernement et vous aurez à en assumer 595 000 000 \$ en 1992. Si je fais la soustraction de 595 000 000 \$ moins 392 000 000 \$, j'arrive exactement au coût de 203 000 000 \$ que vous allez chercher du 1er mai au 31 avril... Au mois de décembre, excusez-moi, parce que les 150 000 000 \$ doivent rentrer avant décembre, j'ai bien compris ça. C'est une autre partie à compter de décembre en plus.

Donc, est-ce que je dois conclure, s'il n'y avait pas de surcharge de taxes, s'il n'y avait pas d'autres taxes, qu'Hydro-Québec aurait pu ne rien aller chercher pour la période de mai à décembre 1992 puisque c'est exactement la même somme. Je ne sais pas qui peut me répondre?

M. Drouin: (Il y a une bonne coïncidence dans ce que vous venez de dire.

M. Chevette: Un heureux hasard, hein?

M. Drouin: Vous pouvez appeler ça «un heureux hasard», mais il ne faut pas oublier que,

dans l'augmentation de tarifs, ce n'est pas l'ensemble de l'augmentation des taxes que nous imputons aux ventes assujetties aux tarifs. Par conséquent, ce n'est pas juste de dire qu'un ajout de 203 000 000 \$ de taxes passerait directement dans les tarifs parce qu'on parle des coûts de fourniture aux clients qui sont assujettis aux tarifs. Mais il y a des clients qui ne sont pas assujettis aux tarifs et pour lesquels on impute des charges comme celle de l'hydraulicité ou celle de l'augmentation des taxes.

M. Chevette: Pour une partie.

M. Drouin: Pour une partie. Quand je vous dis «une partie», si on veut être un peu plus précis, il y a peut-être 20 % qui vont aux ventes non assujetties et 80 % qui vont aux ventes assujetties.

M. Chevette: On va régler ça tout de suite. Allez à la page 14 de votre proposition tarifaire. Je sais très bien que les assujettis paient une part des pertes des contrats secrets.

M. Drouin: Ce n'est pas exact.

M. Chevette: Vous dites à la page 14, M. Drouin: «En effet, la hausse proposée pour les ventes assujetties en 1992 procure, pour cette partie des ventes d'Hydro-Québec, un rendement sur l'avoir propre d'environ 11,3 %.» Allez voir dans votre tableau 3.2: Rendement sur l'avoir propre qui, lui, n'est pas pour les assujettis, qui est pour l'ensemble: et les assujettis et les contrats secrets et l'exportation. Vous arrivez à 7,2 %. Donc, en l'occurrence, les assujettis en absorbent un joyeux paquet si votre taux de rendement sur l'avoir propre se trouve abaissé à 7,2 %.

M. Drouin: Je pense que ça tend à démontrer justement que, si nous voulions faire assumer aux assujettis l'ensemble des charges additionnelles dont on fait mention, nous nous rapprocherions beaucoup plus de 7,2 % que du 11,2 % que vous mentionnez pour les assujettis. C'est justement parce que les assujettis n'assument pas une partie des charges qui sont, par exemple, allouées aux exportations, qui sont allouées aux industries fortes consommatrices que le 11,2 % qu'on réalise ou qu'on veut réaliser dans les ventes assujetties se transforme en 7,2 % sur l'ensemble du rendement de l'entreprise.

M. Chevette: O.K. Je vais vous reposer la question d'une façon différente. Étant donné que les contrats secrets sont dans les autres parties, étant donné que l'exportation est dans l'autre partie, êtes-vous en train de m'expliquer que c'est dissimulé à travers la comptabilité de l'Hydro puisqu'on ne retrouve pas, à l'intérieur

de l'Hydro, qui assume ces coûts? Vous dites que ce ne sont justement pas les assujettis, c'est votre réponse. Si ce n'est pas les assujettis, qui les assume puisqu'on est en perte sur les contrats secrets, à votre dire même, de 240 000 000 \$? Il doit y avoir quelqu'un qui va absorber la facture?

M. Drouin: C'est l'actionnaire, M. le Président, qui assume parce que ça, ça veut dire que ce sont des profits en moins.

M. Chevette: Les actionnaires je pensais que c'étaient tous les Québécois, moi, juste pour le...

M. Drouin: Non, non, mais c'est ça que je veux dire. Les profits de l'entreprise sont beaucoup moindres. Si je peux faire une image ou un exemple, c'est comme si nous opérons deux entreprises, une comme Bell Canada, par exemple, qui est régie par la Régie, etc., et qui établit des tarifs pour le téléphone, et BCE qui a de la diversification dans d'autres domaines.

M. Chevette: Mais, M. Drouin, juste pour comprendre. Si je ne paie pas comme assujetti, je paie comme actionnaire. C'est ça que je dois comprendre de vos propos? Ce n'est pas le même gortlot, le même individu?

M. Drouin: Ce n'est pas que vous allez payer comme actionnaire, c'est que vous allez être en moins gagnant comme actionnaire. Au lieu de faire 1 000 000 000 \$ de profits on va faire 700 000 000 \$ de profits. Mais on ne fait pas assumer les coûts de fourniture de l'électricité, la production, le transport à travers le Québec, la distribution dans les rues, par d'autres que les ventes assujetties pour la partie qui leur revient. De sorte que, à titre d'exemple, une partie des taxes ou une partie des frais de garantie, nous n'imputons pas le plein montant aux ventes assujetties. L'autre partie, les 20 % qui ne sont pas des ventes assujetties, c'est dans les profits d'Hydro-Québec ou le moins gagnant profit d'Hydro-Québec qu'on retrouve ces sommes.

M. Chevette: Je le sais mais c'est une explication théorique que vous donnez, M. Drouin. Hydro-Québec, c'est l'ensemble des Québécois.

M. Drouin: Tout à fait!

M. Chevette: Que l'on ne fasse pas payer par l'ensemble des consommateurs d'hydroélectricité mais plutôt par l'ensemble des contribuables parce que, si le gouvernement n'a pas de dividendes et si le gouvernement cherche des revenus, c'est quand même le payeur de taxes québécois. On peut jouer sur les mots pendant

une demi-heure tous les deux, mais, fondamentalement, le partage entre ceux qui consomment l'électricité et ceux qui payent des impôts, de toute façon, ce sont des Québécois qui y perdent au change.

M. Drouin: Mais, pour admettre ça, il faut admettre que la partie non-assujettie serait toujours perdante, ce qui n'est pas le cas, parce qu'on a les exportations qui sont dans cette partie-là, qui est une partie plus lucrative, évidemment, à ce moment-ci, que les contrats à partage de risques, mais l'idée, c'est que dans la partie qui est non assujettie, on est capable, et on devrait pouvoir faire, là aussi, des profits additionnels. Donc, ce n'est pas ces deux secteurs séparés. Mais ce qui est important pour le bénéfice de cette commission, c'est que nous n'imputons pas au consommateur qui est assujetti par le tarif des charges pour lesquelles il ne serait pas responsable. Quant au reste, exportations, ventes, des contrats à partage de risques, là, il s'agit de voir quelle est la rentabilité de ces projets-là, mais non pas sur une année, parce que contrats à partage de risques et de bénéfices impliquent en soi que, dans d'autres années, on va faire des profits par rapport à des années où on en fait moins, et en plus de ça, évidemment, on doit ajouter les exportations qui, elles, sont normalement des contrats qui sont rémunérateurs.

M. Chevette: Les contrats secrets, on en parlera tantôt. D'ailleurs, vous les avez déjà vantés abondamment dans les journaux. On va pouvoir vous questionner spécifiquement là-dessus. Je voudrais que vous me décortiquiez le 1, 9 % que vous demandiez pour les frais de garantie. Normalement, vous auriez dû demander 3 %, si on se fie au ratio 50 000 000 \$ à 1 % de tarif. Vous en demandez 1, 9%. Où est-ce que se situe l'autre 1, 1%? À qui le chargez-vous?

M. Drouin: Bien, on l'impute dans un manque à gagner, purement et simplement.

M. Chevette: Vous l'imputez dans un manque à gagner?

M. Drouin: Exact. On l'absorbe à même nos ratios financiers et à même notre profit.

M. Chevette: Bon. Donc, encore là, on voit bien que vous ne demandez pas 3 %, comme vous devriez le faire pour maintenir exactement la courbe normale de progression que vous aviez antérieurement.

M. Drouin: Non. Si on demandait 3 %, M. le Président, ça équivaldrait à demander ou à faire payer par le consommateur assujetti au tarif une partie des charges qui doit être assumée par d'autres types de consommation, telles les

exportations et les contrats à partage de risques. Alors...

M. Chevette: Bon. Les contrats à partage de risques sont aussi dans ça, dans le 1, 1 %.

M. Drouin: Exact.

M. Chevette: Exact.

M. Drouin: Exact.

M. Chevette: Et quand ils n'ont pas tant de la livre, c'est nous autres qui payons, les assujettis ou les contribuables québécois.

M. Drouin: Ce n'est pas ça que j'ai dit du tout. Ce n'est pas ça que j'ai dit du tout. Je vous...

M. Chevette: Non, mais ce n'est pas les anges - ce n'est pas le sexe des anges, ça - qui payent.

M. Drouin: Non, mais supposons que le 1, 1 %, on n'avait pas à le payer, et qu'on prenait juste le 1, 9 %, tout ce que ça ferait, ça donnerait plus de profits dans l'entreprise, point final. Ça ne viendrait pas soulager la partie de ceux qui sont assujettis au tarif.

M. Chevette: Comme dans la faible hydraulicité, vous n'allez pas chercher tout ce qui correspond à l'application du ratio 50 000 000 \$. C'est le même principe pour la faible hydraulicité.

M. Drouin: C'est le même principe, exactement.

Contrats à risques partagés

M. Chevette: O. K. M. Drouin, quand on a commencé à discuter des contrats à partage de risques, est-ce qu'Hydro-Québec avait produit des avis au gouvernement?

M. Drouin: Produit des avis au gouvernement?

M. Chevette:... sur le danger, par exemple, à cause de ce qui restait comme marge, comme surplus. Madame parlait de x térawattheures, tantôt, quand elle allait signer ses contrats. La faible hydraulicité était connue en 1985, 1986, 1987?

M. Drouin: Non. Mais il y a eu des...

M. Chevette: Vous nous dites, dans vos livres, que c'est connu depuis sept ans, là, ça doit être connu...

(11 h 30)

M. Drouin: Non, non, mais ce que je veux dire par là, c'est qu'il y avait des surplus jusqu'en 1988. Il y a eu des années de faible **hydraulicité**, mais il y avait des surplus, quand même, énergétiques.

M. Chevette: Bon. Il y avait des surplus énergétiques. Est-ce que vous avez produit des avis au gouvernement sur le fait que tout manger le surplus risquait de vous placer en état de vulnérabilité et dans l'obligation d'acheter sur d'autres marchés?

M. Drouin: Moi, je vais demander à M. Boivin de vous répondre, il était...

M. Boivin: M. le Président, c'est une excellente question de la part du député de Joliette, mais il faut comprendre comment, à Hydro-Québec, on fait la planification des besoins et, après ça, la planification des équipements pour répondre aux besoins. Vous avez raison de dire qu'en 1987 nous étions en faible **hydraulicité**. Ce n'est pas exact, par contre, de dire que nous connaissions la faible hydraulicité, pas plus qu'aujourd'hui je puis vous dire quelle va être l'hydraulicité de 1992 ou de 1993. D'ailleurs, s'il y a quelqu'un...

M. Chevette: Mais vous observiez une tendance à la baisse depuis 1985, M. Boivin.

M. Boivin: S'il y a quelqu'un...

M. Chevette: Bien, voyons!

M. Boivin: ...dans cette salle qui pouvait me prédire quelle sera l'hydraulicité des prochaines années, ce serait extraordinaire. Alors, on ne peut pas prédire l'avenir, donc on planifie sur une hydraulicité moyenne. En 1987, effectivement, nous avons eu une faible hydraulicité, mais notre planification était basée sur des années futures à hydraulicité moyenne. Ce que l'implantation des industries énergivores a fait au Québec, c'est que ça nous a amenés à devancer des installations futures parce que ça amenait une augmentation, un taux de croissance de la demande supérieur à ce que nous aurions eu ou ce que nous aurions anticipé si nous n'avions pas eu ces **implantations**.

Maintenant, vous vous rappellerez qu'au début de la décennie, avec la récession de 1981, nous prévoyions, effectivement, que pour satisfaire exclusivement les besoins du Québec, avec des taux de croissance qu'on avait anticipés très bas à ce moment-là, la mise en service de la prochaine installation prévue à ce moment-là dans le plan de développement de 1982-1983, c'était LG 1 en 1999. Il y a eu, par contre, des implantations d'industries énergivores. La croissance a été beaucoup plus forte qu'anticipée en 1982, particulièrement pour les années 1984 à

1989, ce qui a fait que nous avons devancé les mises en service de la phase II du complexe La Grande à 1993, à 1995. Maintenant, encore aujourd'hui, nous planifions sur une hydraulicité moyenne.

M. Chevette: Oui, mais, M. Boivin, je voudrais vous arrêter parce que ce n'est pas l'objet de ma question. J'ai eu ces explications que vous êtes en train de donner, à plusieurs reprises, d'Hydro et de toutes les sources. Donc, ma question, je vais la reprendre. Vous planifiez en fonction d'une hydraulicité moyenne, je suis conscient de ça, je sais ça. On sait que, depuis 1985, et c'est dans vos propres documents, on remarque une faible hydraulicité qui s'est maintenue d'ailleurs jusqu'en 1991. On espère d'ailleurs que la courbe va s'inverser parce que la moyenne va sûrement baisser. La question était très précise.

Quand vous avez été appelés à signer des contrats secrets - moi, je les appelle «secrets» parce qu'on ne les a pas - vous vous êtes basés sur ce que vous aviez en main et vous avez **signé** 13 contrats secrets, si bien que vous avez été obligés d'en arrêter trois autres qui en voulaient, une signature. Là, vous avez dit: Ça n'a plus de bon sens, là; on va être encore pire. Je veux savoir si, dans votre planification, vous avez produit des avis au gouvernement pour dire que c'est dangereux de manger toute la marge, sinon on peut se retrouver à être obligé d'acheter d'une façon démesurée sur les marchés étrangers, à des prix absolument supérieurs à ceux qu'on a consentis, même supérieurs au tarif L dont on va se parier tantôt. Est-ce que vous avez produit des avis, à **Hydro-Québec**, sur les dangers de manger toute la réserve ou presque? Ma question est très précise.

Une voix: Non.

M. Drouin: À ma connaissance, M. le Président, nous n'avons pas produit d'avis au gouvernement dont fait mention M. Chevette.

M. Chevette: M. Drouin, en vertu des règles de l'art de l'administration, vous devez planifier sur 20 ans. Vous avez des planifications sur 20 ans, vous autres, à Hydro? D'ailleurs, ce serait intéressant que vous nous les fassiez connaître, au lieu de nous faire connaître une planification de deux ou trois ans et qu'on se casse la tête pour savoir où vous allez. Ce serait intéressant...

M. Drouin: Quand on produit notre plan de développement, on produit une planification avec une vision de 15 ans.

M. Chevette: 15 ans.

M. Drouin: On l'a fait en 1990. On est en

consultation actuellement pour présenter un plan qui va être produit en novembre de cette année et qui va prévoir encore un plan de 15 ans sur la consommation.

M. Chevette: Est-ce qu'il vous serait possible de rendre publiques ces études de planification de 15 ans pour que ça nous serve, pour comprendre un peu?

M. Drouin: Écoutez, c'est tout à fait disponible. Nous avons déposé auprès des 101 groupes qui sont en consultation actuellement des documents sur quatre sujets très importants pour nous et importants également pour ces groupes-là. Nous n'avons aucune objection. Un des dossiers sur lesquels nous sommes en consultation, il y a, évidemment, les exportations, il y a l'efficacité énergétique, il y a la production de l'électricité et les contrats à partage de risques ou, enfin, les contrats, les industries à forte consommation. Tous ces documents-là sont tout à fait disponibles pour...

M. Chevette: Merci. Vous me dites donc, à ma première question, que vous n'avez pas produit d'avis au gouvernement...

M. Drouin: Là, je vous dis, à ma connaissance et depuis mai 1988 que nous dirigeons Hydro-Québec, que nous n'avons pas produit d'avis dans ce sens-là.

M. Chevette: Est-ce que le gouvernement, lui, vous a demandé des avis avant de signer les 13 contrats?

M. Drouin: Écoutez, c'est clair qu'il y a des études qui se font conjointement, en relation avec le ministère des Finances et c'est tout à fait normal parce que le gouvernement doit adopter des décrets. Donc, c'est normal qu'ils viennent vérifier et qu'ils vérifient les chiffres et les études économiques sur lesquelles nous basons ces contrats-là.

M. Chevette: Au moment où vous vantiez ces contrats secrets, aviez-vous anticipé, M. Drouin, des pertes de l'ordre de celles que vous connaissez présentement? C'est marqué: Drouin vante ses contrats secrets. Je ne l'ai pas inventé, là. Je voudrais savoir si Drouin, donc, M. Drouin, qui est ici ce matin - le journaliste n'est pas poli envers vous, là - assis devant moi peut nous dire comment il se fait que vous n'avez pas anticipé ces pertes ou pourquoi avez-vous laissé manger toute la réserve pour se ramasser dans une telle situation. Est-ce qu'Hydro-Québec n'a pas les moyens, avec toutes les ressources qu'elle a, pour ne pas se retrouver dans des culs-de-sac comme celui où on se retrouve avec la faible hydraulicité en grande partie due à des contrats secrets?

M. Drouin: Écoutez, on a un document ici. Nous pourrions le déposer et ça vous permettrait de voir les études, les analyses et les prévisions qu'on a faites relativement aux possibilités de pertes et de gains. Comme il s'agit de contrats à partage de risques et de bénéfiques, bien sûr qu'on peut s'attendre à ce que, dans une période donnée, il y ait certaines pertes et, dans d'autres années, il y ait des gains. Je vais demander à M. Boivin de vous faire cheminer dans ces quelques informations là pour vous montrer ce que c'est tout à fait prévisible, le genre de situation qui se passe actuellement.

M. Chevette: C'était prévisible et vous les avez laissés signer pareil?

M. Drouin: Non, mais c'est parce qu'on le regarde sur une période de plusieurs années, M. le Président. On ne le regarde pas uniquement en fonction d'une seule année. Il faut voir, sur une période de 10 ans et de 20 ans, quelle est la rentabilité de ces contrats-là.

M. Chevette: Pas de problèmes. Je vous ai laissé...

M. Boivin: M. le Président...

Le Président (M. Audet): M. Boivin.

M. Boivin: ...dans les contrats à partage de risques, notamment les contrats des **alumineries**, effectivement, comme ce sont des contrats où le prix est variable, adapté ou indexé à l'évolution du prix du produit de l'usine, nous avons fait, avant de signer ces contrats-là, un certain nombre de scénarios et d'hypothèses. D'abord, il faut mentionner que ces contrats-là sont construits de façon telle que les revenus sont inférieurs au début du contrat et vont en augmentant à mesure que le temps passe dans le contrat.

Deuxièmement, il est évident que nous avons fait des hypothèses de différents scénarios d'évolution des prix de l'aluminium et, effectivement, cette année, en 1992, nous sommes dans un creux historique du prix de l'aluminium. Pour votre information, notre cadre financier 1992 a été construit sur l'hypothèse que le prix de l'aluminium serait en moyenne à 0,62 \$ la livre en dollars 1992 pour l'année. À titre de comparaison, si on faisait la moyenne historique des prix de l'aluminium des 15 dernières années ramenés en dollars constants de 1992, on se rend compte qu'en moyenne le prix de l'aluminium, au cours des derniers 15 ans, a été à 0,95 \$. À 0,62 \$ la livre, il s'agit, effectivement, d'un creux historique et, malgré ce creux historique, nous sommes à l'intérieur de la fourchette des risques que nous avons évalués. Nous sommes dans le bas du risque que nous avons évalué.

M. Chevette: M. Boivin, n'avez-vous pas évalué à partir de 0,77 \$ US l'aluminium, 0,82 \$ le magnésium, alors que des rapports de firmes d'experts nous disent que ce n'est pas du tout le cas présentement? C'est 0,58 \$ et 0,63 \$ et c'est beaucoup moins aussi pour le magnésium. Est-ce que ce n'est pas là aussi une erreur fondamentale d'Hydro ou bien une surévaluation d'Hydro pour en arriver à garder son avoir ou son bénéfice net? C'est quoi?

M. Boivin: M. le Président, je ne sais pas d'où vient votre 0,77 \$. Moi, je vous dis que pour l'année 1992, pour les équilibres financiers, parce que nous devons faire des prévisions de revenus, nous avons estimé que le prix de l'aluminium en 1992 serait de 0,62 \$ la livre. On a passé ça dans la machine, et nous avons calculé à partir des données du contrat quels seront les revenus que nous pouvons anticiper en 1992 et c'est ce qui est dans nos prévisions de revenus. Alors, je ne sais pas d'où vient votre 0,77 \$. Ce que je peux vous dire c'est qu'effectivement...

M. Chevette: Non, mais les revenus d'Hydro. Excusez, je...

M. Boivin: ...et là quand on parle de sous ou d'argent il faut toujours qualifier en dollars de quelle année; j'avoue que votre 0,77 \$ je ne sais pas d'où il vient - lorsque nous avons signé nos contrats, à ce moment-là, en dollars 1988, si ma mémoire est bonne, nous avons estimé qu'il fallait que le prix de l'aluminium se maintienne à 0,71 \$ en moyenne. Maintenant, je peux vous dire que les investisseurs dans le domaine de l'aluminium à ce moment-là avaient des prévisions, eux, de l'ordre de 0,80 \$ à 0,81 \$, en moyenne, à long terme.

Maintenant, moi, j'ai toujours dit et je maintiens que vous ne pouvez pas juger de la valeur de ces contrats-là sur une base ponctuelle. Ce sont des contrats, en fait, qui ont été établis, comme je l'ai dit, sur un horizon de 25 ans, qui ont été volontairement déséquilibrés dans le sens que les revenus anticipés sont plus faibles au début qu'à la fin du contrat. Ils vont en croissant, et ils sont construits comme ça. Donc, comment peut-on juger de la valeur d'un contrat qui va durer 25 ans dans un horizon d'un an ou deux, alors qu'on est présentement dans un creux historique du prix de l'aluminium? Vous savez comme moi que ce creux historique a été causé principalement par un changement structurel dans le marché de l'aluminium avec la venue sur le marché mondial de l'aluminium produit en Union soviétique... en Russie, je devrais dire maintenant.

M. Chevette: À combien de sous la livre devra être l'aluminium et le magnésium pour qu'Hydro-Québec commence à connaître des

bénéfices, M. Boivin?

M. Boivin: Je vous réfère au document qui vient de vous être passé, à la page C-8.

M. Chevette: Je l'ai, ça.

M. Boivin: On vous donne dans ce document, M. le député de Joliette, une fourchette de prix. Vous voyez que si... Ça, c'est toujours en dollars de...

Une voix: De 1988.

M. Chevette: Étant donné qu'il me reste une minute, je vais vous poser ma question sur deux volets parce que, si vous allez répondre, je ne pourrai pas la poser.

M. Boivin: Vous avez la réponse à toute votre question là.

M. Chevette: Pardon?

M. Boivin: Vous avez la réponse à toute votre question là.

M. Chevette: Oui, mais je vais vous dire... À combien de sous la livre... Je vais vous poser une question additionnelle. Quel est le chiffre inscrit dans les contrats que vous avez signés pour que les compagnies commencent à payer?

M. Boivin: Je ne comprends pas votre question, M. le député.

M. Chevette: En d'autres mots, vous avez signé des contrats à partage de risques. À quel tarif que les compagnies commencent à verser, que ça commence à être rentable pour le gouvernement, au lieu que ce soient les consommateurs assujettis et puis les contribuables québécois qui absorbent le risque? À quel moment? Quelle est la formule contractuelle des contrats? Par la même occasion, les contrats ont-ils tous la clause de confidentialité, oui ou non? J'aimerais bien avoir la réponse - et je répète la question: Ont-ils tous la clause de confidentialité, oui ou non?

M. Boivin: Il y a plusieurs questions, là.

M. Chevette: Oui. Bien c'est parce qu'il me restait une minute.

M. Boivin: À ma connaissance, à votre dernière question, oui. Je vous avoue que je n'ai pas regardé dernièrement les 13 contrats, mais je crois qu'ils comportent tous la clause de confidentialité.

M. Chevette: Vous affirmez ça.

M. Boivin: Je vous dis que je crois. Je ne

les ai pas vérifiés. Il faudrait que je les relise aujourd'hui, mais je le crois.

M. Chevette: Pourriez-vous le vérifier d'ici la fin de la commission, s'il vous plaît?

M. Boivin: On est capable de vous donner une réponse à ce sujet-là avant la fin de la commission, certainement.

M. Chevette: Bien.
(11 h 45)

M. Boivin: Votre premier volet de la question - à quel moment on commence à ne pas perdre de l'argent? - c'est relatif encore là, la réponse à cette question-là, parce que ce que nous avons mis à risque dans les contrats à partage de risques, c'est la marge bénéficiaire d'Hydro-Québec. Et, effectivement, lorsque nous parlons de nos coûts de fourniture à Hydro-Québec, nous incluons dans nos coûts de fourniture un taux de rendement qui, lors de la dernière commission parlementaire, était de 13 % prévus sur l'avoir propre et qui a été ramené au cours de l'année qui vient de s'écouler à 12,25 % compte tenu de la baisse des taux d'intérêt et de la baisse du taux d'inflation prévue pour le reste de la décennie.

Alors, effectivement, nous prévoyons un taux de rendement de 12,25 % sur l'avoir propre et c'est cette partie-là que nous avons mise à risque sur les contrats à partage de risques. Ça ne veut pas dire que nous perdons de l'argent, mais nous ne faisons pas de profit présentement avec les contrats à partage de risques alors que, comme l'a expliqué M. Drouin tantôt, sur les ventes assujetties au règlement tarifaire, nous avons une marge bénéficiaire de 11,3 % anticipée en 1992 à partir ou selon l'hypothèse de la hausse de tarif que nous avons demandée en 1992.

Le Président (M. Audet): Merci, M. Boivin. Je reconnais maintenant la formation ministérielle. Mme la ministre.

Remboursement de la dette

Mme Bacon: Quelques questions, M. le Président, et je passerai la parole à mes collègues ensuite. Dans les prochaines années, Hydro-Québec devra emprunter des sommes suffisamment importantes et, dans le public, certains appréhendent cette situation-là et se questionnent sur le fardeau éventuel de la dette ou de la capacité de rembourser de votre entreprise. Est-ce que vous pourriez expliquer quelle sera la situation financière d'Hydro-Québec dans 10 ans, par exemple, avec sa dette, ses frais d'intérêt et de quelle façon cela va se comparer avec les états financiers actuels?

M. Boivin: Vous avez demandé dans 10 ans,

madame?
Mme Bacon: D'ici 10 ans, oui. Disons, une question de long terme, là.

M. Hanna: Ce qui est prévu dans le plan initial de 1990 à 1999, le plan de développement en cours, les emprunts bruts sont de l'ordre de 40 780 000 000 \$ et les besoins nets sont de l'ordre de 29 859 000 000 \$. Maintenant, les emprunts sont toujours en vertu du programme d'investissement prévu dans le plan de développement de 1990 à 1999. Les emprunts sont toujours calculés en fonction que les ratios et les critères minimaux sont respectés c'est-à-dire une couverture de taux d'intérêt d'au-dessus de 1,0 % et, aussi, naturellement, que le taux de financement soit au moins de l'ordre de 30 %.

Mme Bacon: Est-ce que vous comparez ça favorablement avec la situation des états financiers actuels, ce qui sera dans 10 ans?

M. Hanna: C'est surtout juste de dire que, naturellement...

Mme Bacon: Oui.

M. Hanna: ...on sacrifie, pour 1992. Les critères financiers sont inférieurs aux objectifs visés. Je pense que la considération de la conjoncture économique fait en sorte que, de laisser détériorer pour un an, ça semble être plausible, mais que la santé financière, les critères minimaux soient rétablis dans les délais les plus brefs.

Mme Bacon: O.K. Dans le cadre financier soumis par votre entreprise au tableau 13 du rapport général, à la page 170, on remarque que les charges en intérêts et en perte de change vont accaparer au-delà de 41 % des charges totales qui sont prévues sur la période de 1992-1994. Pour l'année 1992 seulement, ces dépenses doivent s'élever à 2 500 000 000 \$ et, a priori, ces chiffres nous apparaissent assez inquiétants. Est-ce que vous pouvez démontrer qu'Hydro-Québec a la capacité de défrayer les charges financières d'une telle ampleur?

M. Hanna: Comme vous pouvez le voir, en effet, les charges de 2 500 000 000 \$ représentent pas loin de 36 % de toutes les charges d'entreprises et le critère pour...

Mme Bacon: O.K.

M. Hanna: ...s'assurer que les intérêts sont remboursés aux investisseurs, c'est le taux de couverture d'intérêt. C'est-à-dire que le taux de couverture, qu'il soit au-delà de 1,0 %, ça veut dire, en effet, que le flux monétaire est plus élevé pour rembourser les intérêts et non

emprunter pour payer les intérêts. C'est donc ce critère de base qui assure toujours... Vous pouvez juger pour 1991, d'ailleurs le taux de couverture est à 1,10 %, ce qui est relativement bien pour l'année 1991. Comparez ça en 1992, il se détériore mais d'une façon temporaire, et on pense qu'en 1993 il devrait être rétabli.

Le Président (M. Audet): Merci. Je reconnais maintenant M. le député de Saint-Maurice.

Rationalisation et économies

M. Lemire: Merci beaucoup, M. le Président. MM. les présidents, moi je voudrais en tant que député d'un comté retourner sur le terrain et vous rappeler un peu ce qui se dit dans nos bureaux de comté. **Peut-être** que mon collègue d'en face trouve ça drôle, mais il en a sûrement des appels, lui aussi, le député de Joliette. Je pense que là ce n'est pas le temps de parler des prouesses de nos gouvernements, ou des années qu'eux ont fait des contrats, ou nous on a fait des contrats. Moi, en tant que député j'ai confiance en l'avenir. Je suis persuadé qu'on investit dans de très bons projets.

Mais ce que les citoyens se posent comme question chez nous, surtout quand on voit - et j'ai envie de vous le dire - des personnes qui perdent leur emploi dans les papeteries - usine **Consol Belgo** - des gens de 15 ou 20 ans de **séniorité**, des petites familles de deux enfants qui ne sont plus capables de faire leur paiement sur leur maison... Ces gens-là nous appellent et ils nous disent: Écoutez, c'est une bien mauvaise situation pour augmenter l'électricité, les tarifs. Moi, les gens me disent, ceux qui perdent leur emploi... Écoutez, ils constatent que sur le terrain on voit... Depuis quelque temps, les gens **d'Hydro-Québec**, vous avez passé le message, parce qu'on ne voit plus de camionneurs aller prendre le déjeuner à neuf heures et on ne voit plus certaines choses qui se passaient avant.

Comme député, j'ai de la difficulté à accepter ça parce que pour moi, Hydro-Québec, c'est quelque chose d'important au Québec. Ce que les gens se posent comme question, c'est: Est-ce que la productivité a augmenté? Souvent, il y avait de vos employés qui ne travaillaient pas la moitié de leur... Ils travaillaient à peine quatre heures par jour. C'est les gens qui constatent ça qui viennent nous dire ça. Vous avez aussi les gens qui disent: Bien moi, j'ai perdu mon emploi. Le gars d'Hydro-Québec, lui, il est certain de ne pas le perdre son emploi.

Vous l'avez dit tantôt. Vous n'avez pas de rationalisation en vue. Vous avez seulement dit qu'en 1992 vous n'avez pas de nouveaux emplois à **Hydro-Québec**. C'est vrai qu'on a besoin d'Hydro-Québec pour relancer notre économie.

C'est vrai que, si l'on n'avait pas Hydro-Québec présentement, les 4000 emplois qu'il y a dans les travaux du Nord... Ça serait très grave au Québec. Mais, moi, où je veux en venir, MM. les présidents, c'est que quand on voit la rationalisation qui se fait au point de vue mondial dans toutes les entreprises, dans toutes les multinationales, vous dites que vous allez appliquer la qualité totale pour augmenter la productivité de vos employés. Moi, j'aimerais savoir, au nom de mes citoyens, quelles sortes d'efforts que vous allez faire. Je me demande si vous ne devriez pas accélérer vos efforts pour en arriver au moins à ne pas augmenter l'électricité plus que le coût de la vie. C'est ma question, M. le Président.

M. Drouin: M. le Président, bien sûr qu'on tend à démontrer qu'on n'aurait pas à augmenter l'électricité plus que le coût de la vie si nous n'avions pas deux éléments qui viennent ajouter à nos charges d'une façon importante. Lorsqu'on dit que sur 5,5 % d'augmentation il y a 1,6 % qui est dû à l'augmentation de nos charges, celles que vous évoquez justement, **c'est-à-dire** nos employés qui travaillent sur le champ... Il y a 1,6 % qui est affecté aux augmentations tarifaires quant à nos charges de base.

Vous savez, sur le plan de la productivité - je l'ai évoqué dans le message que j'ai livré au début de cette commission - il y a des constatations précises d'augmentation de productivité. Vous en avez évoqué une, c'est celle du temps à pied d'oeuvre de nos employés, de nos monteurs. Moi, je vous ai dit que c'était une amélioration de 14 %. Il n'y a pas juste un message dans ça, il y a réellement une volonté de l'entreprise de se prendre en main sur le plan de la productivité. Par conséquent, quand je vous ai dit qu'il n'y aurait pas d'augmentation de la masse salariale, c'est parce qu'il va y avoir une diminution du temps supplémentaire, que ça va se faire plus à temps simple, etc.

Ce qu'il faut éviter dans une entreprise comme ça - et c'est ce que nous avons tenté de faire - premièrement, c'est de ne pas retourner... Je regrette de faire allusion à ce que vous avez mentionné. Vous avez mentionné les papeteries. Moi, je vais vous dire une chose, Hydro-Québec n'a pas l'intention de laisser aller son réseau et de laisser aller les 40 000 000 000 \$ d'actifs qu'il y a sur le territoire du Québec. Comme on l'a évoqué tantôt, c'est clair que lorsqu'il y a une diminution des ventes - 400 000 000 \$ de moins de revenus que ce que nous avions prévu lorsque nous avons fait le plan de 1990 - nous pourrions évoquer que nous pourrions fermer une centrale, mais ça ne se ferme pas une centrale à **Hydro-Québec**, comme l'a mentionné M. **Boivin** tantôt. Donc, il faut maintenir nos charges d'exploitation et non pas seulement les maintenir pour les maintenir, mais pour terminer l'engagement qu'on a pris à l'égard de la population du

Québec.

Rappelez-vous la dernière commission parlementaire où, autour de cette table, on s'est tous fait le reproche qu'Hydro-Québec ne livrait pas un produit de qualité. Bien, c'est changé depuis ce temps-là, mais on n'a pas l'intention de retourner dans une situation qui a déjà été vécue, où il y a eu une ponction majeure dans les emplois et dans les cadres et qui ont amené une détérioration du réseau, au point tel que nous avons eu un nombre d'heures d'interruption record. Nous sommes descendus, en popularité auprès de nos clients, à 49 % de degré de satisfaction de notre clientèle. Aujourd'hui, nous sommes à 80 %. À notre avis, ce n'est pas le temps de dire: On coupe pour couper. Je vous dis que nous avons fait un effort énorme au point que nous voulons ne faire absorber, dans nos charges d'exploitation, que 1,6 % de l'augmentation de ces charges-là, alors que l'indice des prix à la consommation est de 2,6.

Nous avons tout un dossier sur la productivité. Je ne veux pas rentrer dans le dossier «Défi Performance», parce que nous sommes dans la partie «tarif». On pourra en parler peut-être demain matin. Il y a peut-être une période de prévue pour ça. Nos objectifs relativement à la qualité et la gestion de la qualité totale à l'intérieur de l'entreprise sont précis. On a un échéancier. Il n'est pas question pour nous d'essayer de bouleverser les choses et de montrer des affaires artificielles. La gestion de la qualité totale, ça ne peut se faire que dans un mode où ça se gère dans la ligne hiérarchique et dans laquelle nous allons pouvoir donner une formation accrue à nos employés et à nos cadres, de façon à gérer différemment qu'auparavant et à changer la culture de l'entreprise. C'est ça que nous faisons actuellement.

Une voix: Merci.

Le Président (M. Audet): M. le député de Taschereau.

M. Leclerc: Merci, M. le Président. M. Drouin... L'an dernier, le gouvernement du Québec s'est entendu avec ses travailleurs syndiqués sur un gel des salaires pour le premier semestre de l'année. Il y a même eu une loi à l'Assemblée nationale pour ceux qui n'étaient pas couverts par l'application des conventions collectives, ce qui fait qu'à peu près tous ceux qui sont ici devant vous, fonctionnaires, députés, personnel de l'Assemblée... Tout le monde est sous le coup d'un gel de salaire pour six mois. Évidemment, ça comprenait la fonction publique, parapublique, péripublique. Moi, je voudrais savoir de quelle façon cet état qui fait qu'un grand nombre de travailleurs du secteur public, au Québec, sont sous *une* période de gel s'applique à **Hydro-Québec**. Comment ça va s'appliquer à **Hydro-Québec**?

On sait très bien qu'il y avait, lors de cette entente-là, des conventions collectives en cours à Hydro-Québec et le gouvernement du Québec a toujours été d'accord à l'effet qu'il fallait attendre la fin des conventions pour appliquer ce gel-là. Moi, je voudrais donc savoir de quelle façon vous avez procédé ou vous allez procéder par catégorie d'emploi: hauts dirigeants, cadres, professionnels, syndiqués, employés de bureau.

M. Drouin: M. le Président, premièrement, une remarque générale: Oui, le gel s'est appliqué à **Hydro-Québec**. Je vais vous dire qu'il s'est appliqué dans des conditions qui ont amené, à mon avis, l'harmonisation de nos relations de travail à **Hydro-Québec**. Vous vous souviendrez, pour être de l'Assemblée nationale, d'avoir passé une loi en mai 1990, pour décréter une convention collective et arrêter les moyens de pression, etc., en mai 1990. Cette loi de mai 1990 établissait des salaires non gelés jusqu'à décembre 1992, donc, avec des augmentations telles que prévues, etc., dans le cadre d'une convention collective normale.
(12 heures)

En 1991, lorsque le gouvernement a indiqué son intention à l'égard des employés du secteur public et parapublic, nous avons pu nous asseoir avec nos syndicats - la plupart d'entre eux, surtout ceux qui sont affiliés au SFCP et qui comportent 95 % de notre personnel syndiqué - pour négocier réellement une nouvelle convention collective pour remplacer la loi qui avait été adoptée en mai 1990, ce qui a permis à l'Assemblée nationale de rescinder, en septembre dernier, la loi qui s'appliquait aux employés d'**Hydro-Québec**. Cette convention collective que nous avons signée avec nos employés comportait exactement les mêmes règles de gel qui s'appliquaient aux employés du secteur public. Nous avons également appliqué à nos cadres les mêmes règles qui se sont appliquées aux cadres du secteur public et parapublic. En plus de ça, nous avons, bien sûr, signé, comme je vous l'ai dit, une convention collective, mais non pas jusqu'en décembre 1992, mais plutôt jusqu'en décembre 1993, laissant la période de l'année 1993 ouverte à la négociation, mais ayant comme paramètres ce qui se passe dans le secteur public et parapublic.

Le Président (M. Audet): O.K. Donc, dans les faits, les employés d'Hydro-Québec, qu'ils soient syndiqués ou non, de janvier à juin cette année, sont gelés comme le reste des travailleurs du secteur public.

M. Drouin: La réponse à votre question, M. le Président, c'est oui.

Le Président (M. Audet): Merci. M. le député de Vimont.

M. Fradet: Merci, M. le Président. J'aurais, moi aussi, quelques questions à vous poser. Mais, avant, j'aimerais peut-être juste faire un petit commentaire. J'écoutais attentivement, tout à l'heure, le discours du leader de l'Opposition, critique en matière d'énergie, et je me rends compte qu'il y a comme, en tout cas, à mon avis, deux discours que tient l'Opposition, le Parti québécois: le discours du Parti québécois lorsqu'il était au gouvernement et le discours du Parti québécois lorsqu'il est dans l'Opposition. Il parlait des taxes, des augmentations. Moi, j'ai fait un petit calcul vite fait, tout à l'heure, pour l'augmentation des tarifs domestiques. De 1975 à 1982, il y a une moyenne d'augmentation de 12,5 %. De 1985 à 1991, il y a une moyenne d'augmentation du tarif domestique de 5,1 %. Alors, je pense qu'il faudrait aussi se rappeler ce qu'on a fait dans le passé lorsqu'on était au gouvernement.

J'entendais le député parler des taxes et des taxes. De 1976 à 1985, le déficit, la dette est passée de 5 000 000 000 \$ à 27 000 000 000 \$ dont 12 000 000 000 \$ sur des dépenses d'épicerie. Ça, ça veut dire qu'on allait s'acheter un paquet de cigarettes et qu'on le finançait. C'est ça que ça veut dire. Ça, ça a sacrifié, à mon avis, ma génération et peut-être même les générations futures. Alors, quand on parle de gestion, bien, il faudrait peut-être regarder ce qu'on a fait dans le passé.

M. le Président, il y a eu - et vous êtes au courant, je pense qu'on s'est rencontrés - le rapport Poulin sur les dépenses ou les restrictions. Il y a un comité de députés du caucus du Parti libéral qui s'est penché là-dessus. On a comparé, M. le Président, différentes compagnies d'utilités et on a même, dans nos recommandations, parlé du nombre de vice-présidents qu'on retrouve à Hydro-Québec. Au gouvernement du Québec, on a un budget de 35 000 000 000 \$, à peu près, 30 ministres. Hydro-Québec, un budget de 6 000 000 000 \$, 45 vice-présidents. J'ai une liste ici d'autres compagnies d'utilités, peut-être même Hydro Ontario: 26 821 employés, 20 hauts dirigeants, vice-présidents. Hydro-Québec, 20 000 employés permanents, 45 hauts dirigeants.

Là, j'ai une liste... En Floride, Colombie-Britannique... J'en ai plusieurs, ici - je ne vous les nommerai pas toutes, là - avec des ratios vice-président par employés allant jusqu'à 327 employés par vice-président. Je trouve ça énorme. En tout cas, moi, ce que j'entends dans mon comté, depuis que vous avez fait la proposition d'augmentation des tarifs... Je ne vous dirai pas tout ce qui se passe, mais il y a beaucoup, beaucoup de questions que les citoyens se posent et je pense que, même si vous avez fait beaucoup d'efforts en ce sens-là, il va falloir, peut-être, que vous révisiez encore, je ne sais pas, dans le domaine de l'opération...

Mon collègue, le député de Taschereau, et même la vice-première ministre en parlaient tout

à l'heure, bon, de ce qui se fait dans les conventions collectives. Êtes-vous au courant combien de paires de bottes, vous, qu'un employé peut avoir par année gratuites, payées, même quand elles ne sont pas usées? Non, mais quand on regarde des petits détails, tu sais... Je pourrais vous en amener, des paires de bottes qui ne sont même pas encore usées, des gens qui travaillent à Hydro-Québec qui ont eu une paire de bottes à leur bureau parce que c'est dans les conventions collectives.

Lorsqu'on compare, aussi, les négociations, présentement, avec le secteur public, au gouvernement, le gel des salaires, ça m'a fait plaisir d'entendre que vous avez gelé vos travailleurs aussi. Vous parlez du gel de la masse salariale, bien, il y aurait peut-être, dans les négociations... En tout cas, regardez, là, je ne sais pas, moi, les manteaux, les choses que vous distribuez. Je sais qu'il y a des équipements qui sont nécessaires pour les travailleurs qui travaillent sur les lignes à haute tension, mais vous pourriez peut-être vérifier les travailleurs d'Hydro-Québec qui sont sur le chantier, à Montréal, qui sont inspecteurs ou surveillants de chantier et qui ont des équipements gratuits, payés automatiquement à chaque x mois, je ne sais pas.

Alors, moi, avant d'augmenter à 5,9 % la contribution du citoyen à Hydro-Québec, j'aimerais ça qu'on s'assoie ensemble et qu'on révise. J'ai peut-être imaginé un petit peu la position, mais ce sont des questions qui se posent vraiment parmi les citoyens.

M. Drouin: Premièrement, je dois vous dire que l'équipement que portent nos travailleurs et travailleuses est de l'équipement que nous devons payer, effectivement, parce que la loi l'exige qu'on doit payer ces équipements-là. Que certains ne les usent pas au même rythme que d'autres...

M. Fradet: Je ne parle pas de l'équipement, mais peut-être du remplacement, M. le Président.

M. Drouin:... on en est bien conscient. Je dois vous dire cependant qu'on est bien conscient qu'il y a beaucoup de choses à faire sur le plan des dépenses et loin de nous de dire qu'on ne doit pas regarder à un moment donné ce type de détails. Mais pour le moment, il y a des choses plus importantes auxquelles nous devons nous attarder et vous pouvez être sûr qu'avec l'implantation du «Défi Performance» ce n'est pas en un an qu'on va régler ça mais en quelques années.

Pour revenir à votre point principal relativement aux vice-présidents, tout se rapporte, vous savez, à un taux d'encadrement dans l'entreprise. Que vous parliez de hauts dirigeants... Ça me surprend un peu que vous ne parliez que des ministres quand vous parlez du gouvernement, parce qu'il y a tout de même 273 sous-ministres et sous-ministres adjoints dans le

gouvernement...

M. Fradet: J'imagine que vous avez des adjoints aux vice-présidents aussi.

M. Drouin: ...pour 54 000 employés. Nous avions - parce que nous n'avons plus - comme vous l'avez si bien noté, 43 vice-présidents pour 22 000 employés. Bien, écoutez, je veux dire quand je fais juste ce parallèle-là... Je sais qu'il est faux, mais je vous le dis quand même parce que c'est quand vous parlez de ce type de...

M. Chevette: ...ne paie pas les souliers.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Fradet: Les habits, peut-être.

M. Drouin: En termes de taux d'encadrement, notre taux d'encadrement à Hydro-Québec est de 1 cadre pour 10,45 employés. Celui du gouvernement, je vous le souligne, est à 10. Celui de Gaz Métropolitain est entre 8 et 10. Celui de Bell Canada est de 6 à 9. Nous, il est à 10,45. La Banque nationale, si on regarde uniquement la question des opérations, on va trouver que le taux d'encadrement est de 1 pour 4. Alors, je veux juste vous dire que 50 entreprises sur le plan mondial, de grandes entreprises, ont un taux d'encadrement de 8, c'est-à-dire 1 cadre pour 8.

Pour revenir à ce qui a pu faire une nouvelle relativement au nombre de vice-présidents à Hydro-Québec par rapport à d'autres entreprises, je dois vous dire que, effectivement, on a à regarder tout l'ensemble de la structure de l'entreprise et on l'a regardé. Effectivement, durant l'année 1991, il y a trois vice-présidents exécutifs qui ont quitté, qui ont pris leur retraite. Nous avons, à cette occasion-là, revu une partie de la structure et, dans les six unités administratives, on a réduit à trois unités administratives et diminué de six vice-présidents, juste à la fin, par l'**attrition**, bien sûr.

Je vous le dis, nous ne croyons pas aux grands chocs. Nous croyons à examiner les choses au fur et à mesure qu'elles se présentent et dans les meilleures conditions possible. Si bien qu'aujourd'hui nous avons 37 vice-présidents et non 43, parce que dans la révision de la structure nous avons cru bon, justement, de réduire le nombre, non pas à cause des vice-présidents, mais à cause de l'**imputabilité** qu'on veut donner à nos gestionnaires. Parce qu'on veut rapprocher les têtes dirigeantes de l'entreprise de la base, il est normal qu'on essaie tranquillement d'éliminer des niveaux d'intervention et des niveaux hiérarchiques qui vont permettre de rapprocher davantage la base de la direction de l'entreprise.

Tout ça pour vous dire qu'on considère qu'on se compare très bien à un très grand

nombre d'entreprises au niveau du taux d'encadrement dans l'entreprise. Si on va plus loin dans un ensemble mondial, on va constater qu'en termes de têtes dirigeantes il y a des **comparabilités**. La Banque de Montréal a 85 vice-présidents pour 32 000 employés. La Banque nationale en a 72 pour 12 600 employés. Donc, il ne faut pas s'attarder au titre que porte une personne. Nous avons nommé - et ça a fait la nouvelle - un vice-président en Europe, M. Jacques Finet, qui nous représente à Bruxelles. C'est clair que, lorsqu'il n'y a qu'une seule personne dans un bureau en Europe à Bruxelles, on peut se demander si c'est utile de l'appeler un vice-président. Mais, lorsqu'il s'appelle vice-président aux Affaires européennes et qu'il a à traiter avec les parlementaires européens et avec tous les politiciens du côté de l'Europe ou la bureaucratie européenne, ses portes d'entrée sont plus faciles en ayant le titre de vice-président.

Le Président (M. Audet): D'accord, merci. M. le député de Joliette.

M. Chevette: On va lâcher les bottes, puis on va passer à... Je voudrais vous féliciter pour la plaidoirie que vous faites, parce que le gouvernement devrait regarder même les ratios dans ses propres institutions **paragouvernementales**. C'est que, dans certains hôpitaux du Québec, tu as un ratio de un pour huit. Tu as un pour six dans la même **boîte**. C'est juste s'ils n'ont pas quatre pièces pour s'en occuper, de sorte que c'est, effectivement... Je trouve que la comparaison ne tient pas. Il faut commencer à regarder un petit peu ce qui se fait.

Frais de garantie et taxe sur le capital

Je voudrais parler à M. Bolduc s'il est ici, parce que, tantôt, M. Bolduc a dit que, sur l'augmentation demandée de 5,5 %, il y en avait 3,9 % qui y échappaient. Si j'ai bien compris, il y a donc 1,6 % seulement pour lesquels Hydro-Québec est responsable et, si c'est 1,6 %, c'est un point en bas de l'inflation envisagée. Si, demain matin, le ministre des Finances retirait les 3 % de frais de garantie et si vous acceptiez d'amortir sur cinq ans les coûts de la faible hydraulicité, quelle serait la proposition ou la demande tarifaire que vous auriez faite?

M. Drouin: Est-ce que vous nous donnez une semaine?

M. Chevette: Non, mais je suppose que...

M. Drouin: Non, mais, regardez, juste avant la question à M. Bolduc, il y a deux questions très importantes. Je veux dire, la question de l'**hydraulicité** et de l'amortissement de l'**hydraulicité**, c'est réellement un dossier sur lequel on s'est déjà penché et ça, on peut vous...

M. Chevette: Oui, mais c'est parce que je sais la réponse. Vous allez me dire que ce sont des formules comptables. **Mais**, moi, je vais vous répondre d'autre chose.

M. Drouin: Non, ce n'est pas du tout ça. Justement, on voulait vous dire qu'on ne voulait pas se rabattre sur les formules comptables et vous dire que, si, par exemple, on avait appliqué entre 1989 et 1990 les **règles** que vous suggérez en termes d'amortissement, on aurait une augmentation de tarifs plus élevée aujourd'hui à cause de l'amortissement ou de l'étalement des coûts de l'**hydraulicité** de 1989-1990. On en aurait des effets aujourd'hui.

M. Chevette: M. Drouin, vous faites payer immédiatement et entièrement des coûts d'une conjoncture et ça, à ce que je sache, je ne connais pas une société d'État ni aucun organisme, quand ils taxent, qui vont baisser s'il se met à mouiller, s'il se met à pleuvoir à tour de bras, puis que les bassins se remplissent. Je n'ai pas l'impression que vous allez baisser vos tarifs pour autant. Vous allez arriver avec au moins l'inflation et vous aurez à perpétuité chargé tout le coût dans un seul moment à des individus.

M. Drouin: Non. En tout cas, ce n'est pas exact. On va vous donner...

M. Chevette: Bien, ce n'est pas exact... Je m'excuse. Avez-vous déjà vu baisser les tarifs d'Hydro, vous?

M. Drouin: Non, mais c'est parce que, regardez... Écoutez, la conclusion que vous tirez... Vous pouvez tirer cette conclusion-là, mais n'oubliez pas qu'on ne comptabilise pas l'eau dans nos réservoirs. Les entreprises qui fonctionnent au pétrole comptabilisent le pétrole au moment où ils s'en servent. Avant ça, c'est un inventaire. Mais on ne comptabilise pas l'eau dans les réservoirs. Ce que vous proposez, c'est de comptabiliser une partie de l'eau dans le réservoir, alors que le reste n'est pas comptabilisé. On va vous donner un exemple de ce...

M. Bolvin: M. le Président, c'est une solution qui est envisageable, ce qui est mis sur la table. Maintenant, il faut être bien conscient de l'impact possible que ça peut avoir. Moi, je suis obligé de vous dire en tant que gestionnaire supérieur d'**Hydro-Québec**, qu'actuellement il s'agirait d'un risque que je ne peux recommander que l'entreprise assume.

À titre d'exemple, si on avait pris cette technique-là en 1989... Vous vous souviendrez qu'en 1989 on a eu des dépenses exceptionnelles de 217 000 000 \$ à cause de la faible hydraulicité. En 1990, on en a eu de 341 000 000 \$ et, là, en 1992, on va en avoir de 142 000 000 \$. Si, effectivement, en 1989, on avait dit: On va

amortir ça sur cinq ans - dans le fond, on va pelleter de la neige en avant - et qu'en 1990 on avait dit la même chose et qu'on ferait la même chose aujourd'hui en 1992, en 1992, les charges qu'on devrait absorber serait de 174 000 000 \$ et on devrait les absorber pour les cinq prochaines années. Je ne vous dis pas que ce n'est pas possible, mais on absorberait, cette année, plus que les 142 000 000 \$ qu'on doit absorber pour la faible hydraulicité si on avait eu cette technique-là. Maintenant, je vais ajouter à **ceci** et je vais vous référer, dans le suivi du plan de développement, à la dernière page, sur l'impact financier de divers scénarios de faible hydraulicité.

(12 h 15)

M. Chevette: Quelle page?

M. Drouin: La dernière.

M. Boivin: C'est à la page 173. Vous allez remarquer, effectivement, dans ce tableau 16 de la page 173, il y a un scénario d'hydraulicité faible et un scénario d'hydraulicité forte. Dans le scénario d'hydraulicité faible... Notre planification, actuellement, est faite sur l'hypothèse qu'en 1992, 1993 et 1994 nous allons avoir une hydraulicité moyenne. Si l'hydraulicité devait être faible, effectivement, en 1992, ça veut dire que ce n'est pas 142 000 000 \$ qu'il faudra dépenser mais 239 000 000 \$. Nous prévoyons arrêter les moyens exceptionnels à la fin de l'été lorsque nous aurons une bonne idée de l'évolution de l'hydraulicité. En 1993, il faudra absorber 543 000 000 \$ et, en 1994, 584 000 000 \$. Moi, je vous dis qu'il s'agit, à ce moment-là, d'un risque qu'on ne peut pas étaler ou reporter, compte tenu des sommes potentiellement en jeu dans les années qui viennent.

M. Chevette: Mais, M. Boivin...

M. Boivin: Je ne peux pas vous recommander... Je ne pourrais pas en tant que gestionnaire supérieur d'Hydro-Québec...

M. Chevette: Non.

M. Boivin: ...recommander aujourd'hui que nous amortissions les coûts de la faible hydraulicité sur cinq ans. Ce que je crois - et nous l'avions indiqué dans le plan de développement 1990-1992 - être la solution éventuelle à ce **problème-là**, qui va certainement se reproduire dans l'avenir, remarquez, c'est la création d'un fonds de stabilisation, mais vous comprendrez avec moi qu'on ne peut pas faire ça dans une période où on est en faible hydraulicité prolongée.

M. Chevette: Mais vous amortissez sur 50 ans, je crois, la durée, la longévité d'un barrage. Dans les faits, certains barrages peuvent aller

jusqu'à 75 ou 80 ans. Puis quand vous arrivez pour faire votre comptabilité annuelle, pour que ça balance, vous décidez, par exemple, qu'un ordinateur, ça se déprécie en 6 ans. Vous avez tous les moyens. De toute façon, même si je vous posais quelque question que ce soit, je sais que vous allez la justifier.

Ce que je vous explique, dans un contexte où le monde est étouffé par les taxes - le monde est étouffé par les taxes - ne pensez-vous pas qu'avec 429 000 000 \$ de revenu additionnel, que vous avez de toute façon - c'est vos chiffres, 429 000 000 \$ de revenu additionnel... Est-ce qu'Hydro-Québec est en péril? Elle a même devancé, et vous êtes tout fier d'annoncer que vous avez devancé votre programme d'emprunt. M. Drouin le dit à la page 134. Je le vois le torse bombé pour annoncer qu'il est heureux de l'avoir devancé même si les intérêts baissent actuellement à un rythme encore plus grand qu'au moment où il a emprunté. Il est tout fier de dire ça. Je voudrais savoir, moi, ce qui vous empêche, dans une conjoncture où le monde est étouffé... si c'est faisable de planifier sur un certain nombre d'années, de l'amortir, comme vous amortissez autre chose plus rapidement quand ça fait votre affaire, puis moins rapidement quand ça ne fait pas votre affaire.

M. Drouin: M. le Président, il faudrait être masochiste, vous savez, pour penser qu'on veut une augmentation tarifaire juste pour le plaisir d'en avoir une. Vous avez évoqué vous-même des processus dont vous avez eu vent à Hydro-Québec sur l'évolution de notre réflexion sur la demande tarifaire. Ce qui est important... On vient de vous dire qu'en tant que gestionnaire on ne peut pas vous recommander ça. C'est faisable, ça. On ne se rabattra même pas sur les procédures comptables pour vous dire: Les comptables n'accepteront jamais ça. Ils vont mettre une note dans les états financiers.

Oublions cette partie-là. Ce qui est important pour les Québécois, c'est de ne pas se ramasser comme ils se ramassent en Ontario aujourd'hui. Vous savez, pelleter par en avant puis dire: On peut reporter ces frais-là. C'est une conjoncture économique difficile. On va reporter ça, puis on va le ramasser l'an prochain, etc. **L'hydraulicité**, on ne peut pas jouer avec ça parce qu'il n'y a personne ici et ailleurs qui est capable d'en prévoir l'issue durant l'année ou l'année suivante. On vous fait un simple exercice pour vous montrer que, si votre proposition avait été mise en place en 1989 et en 1990 au moment où on a eu une hydraulicité encore faible, nous aurions des charges additionnelles dans les états financiers ou dans nos budgets actuels **au-delà** des 142 000 000 \$ et, par conséquent, une charge additionnelle pour le consommateur.

C'est donc dans ce sens-là, dans notre choix, je vous le dis... C'est un choix qu'on a

fait de ne pas évoquer cette possibilité-là et d'évoquer, cependant, et on le fait depuis au-delà de deux ou trois ans, la possibilité d'avoir un fond de stabilisation pour que, au moment où on sera en forte hydraulicité, l'on puisse réserver une certaine partie des revenus pour, justement, faire face au choc d'hydraulicité faible. Et ça, c'est une proposition qui nous semble intéressante.

M. Chevette: Bon. J'essaie de vous suivre. Vous justifiez bien chaque point. Mais ce que je veux vous expliquer, M. Drouin, M. le président, excusez, quand vous justifiez votre hausse de tarif pour expliquer la faible hydraulicité... Tantôt vous répondiez à une de mes questions que vous n'avez donné aucun avis au gouvernement en ce qui regarde le fait que les contrats secrets grugent la réserve et qu'on soit placé en position d'être obligé d'acheter à fort prix sur les marchés étrangers. Vous les avez justifiés vous-même, ceux-là aussi, les contrats secrets. Donc, vous justifiez les contrats secrets. S'ils n'avaient pas été signés au complet, il y aurait une réserve beaucoup plus forte, donc un achat beaucoup moins grand sur les marchés étrangers. Ça, c'est Hydro-Québec qui nous le dit. Vous justifiez le tarif de 2 % après l'avoir laissé passer sans avis. Du moins, ce sont vos propres propos.

Moi, je voudrais demander à M. Bolduc, qui nous a dit qu'il y a 3,9 % qui échappe complètement à Hydro-Québec... C'est la première fois, d'ailleurs, que je vois Hydro-Québec, soit dit en passant - **là-dessus** vous méritez peut-être des félicitations... C'est la première fois que vous dites que ça ne dépend pas de vous autres s'il y a une certaine somme complète d'augmentation. Et je suis d'accord avec vous autres. Vous avez vu mes propos d'ouverture. Il y a 3,9 %... Si Mme la ministre décidait, demain matin, de demander à M. Levesque, ministre des Finances, d'enlever le 1,9 % sur les frais de garantie pour la présente année, et si elle retirait également son augmentation de la taxe sur le capital, est-ce qu'Hydro-Québec accepterait de faire l'effort pour en arriver à un gel des tarifs en 1992?

M. Boivin: M. le Président, pour geler les tarifs en 1992, après l'effort de rationalisation que nous avons fait et qui est très important... Nous avons indiqué, par exemple, que...

M. Chevette: 100 000 000 \$

M. Boivin: ...par rapport aux demandes budgétaires originales qui nous avait été formulées par les régions, nous avons fait des réductions de 138 000 000 \$. Et par rapport à ce que nous avions prévu dans le plan de développement 1990 pour l'année 1992, effectivement, il s'agit d'une rationalisation ou d'une diminution de 54 000 000 \$. Je vous ai mentionné tantôt que

nous faisons ça dans une période également où nous sommes en rattrapage au niveau de la remise en ordre de nos installations.

M. Chevette: M. Boivin.

M. Boivin: Je ne vous dis pas que ce n'est pas possible de ralentir l'entretien sur nos installations. C'est tellement possible qu'on a tenté cette expérience-là dans les années 1985 à 1987 avec les résultats qu'on connaît.

M. Chevette: M. Boivin.

M. Boivin: Avec les programmes...

M. Chevette: Arrêtez-vous 30 secondes.

M. Boivin: Laissez-moi terminer. Avec les programmes...

M. Chevette: Voulez-vous répondre à mes questions? Vous prenez sept, huit minutes pour m'expliquer ce que je ne vous demande pas. Je vous demande si Gérard D. Levesque, ministre des Finances, retirait les frais de garantie... Ça ne peut pas être bien plus clair. C'est 150 000 000 \$ que vous auriez de moins à payer. Et si Mme la ministre convainquait également, par une simple déclaration ministérielle, d'enlever l'augmentation sur la taxe sur le capital qui rapporte 30 000 000 \$, ce qui fait 180 000 000 \$ sur 203 000 000 \$ de vos besoins réels pour 1992, du moins pour ce que vous nous déclarez, seriez-vous prêt à franchir le pas d'éliminer les 23 000 000 \$ et en arriver avec un gel pour 1992? C'est ça que je vous demande.

M. Boivin: Effectivement, ce que vous nous demandez, il nous faudrait faire une autre coupure de 100 000 000 \$ et moi, je vous dis que ça ne peut pas être fait sans toucher, de façon très importante, les programmes d'entretien et d'exploitation du réseau. Et moi, je vous dis que ma recommandation, ce n'est certainement pas de faire ça.

M. Chevette: Vous prévoyez des revenus exclusivement de 23 000 000 \$ pour Hydro-Québec en 1992 parce que vous dites: Mes tarifs vont chercher 203 000 000 \$ et le gouvernement va en chercher 180 000 000 \$. Ce n'est pas une coupure de 100 000 000 \$, c'est une coupure de 23 000 000 \$ que je vous demande pour 1992. C'est sur la période budgétaire du gouvernement que vous visez 339 000 000 \$. C'est vous autres mêmes, dans vos chiffres, dans votre proposition tarifaire, qui dites que la nouvelle base de tarifs que vous demandez va rapporter à Hydro-Québec 203 000 000 \$. Ce sont vos chiffres. Si, sur les 203 000 000 \$... Vous nous dites que c'est seulement des taxes. Moi, j'en trouve au moins deux: C'est 30 000 000 \$ sur la taxe sur le

capital, et 150 000 000 \$ sur les frais de garantie. Ça fait 180 000 000 \$. Il vous resterait 23 000 000 \$ à couper?

Le Président (M. Audet): Alors, M. Bolduc.

M. Bolduc: Je pense qu'il y a une question de revenir au principe du calcul des coûts de fourniture d'électricité qui servent à calculer la hausse de tarifs qui est requise. Les taxes additionnelles représentent 1,9 % de la hausse de tarifs de 5,5 % qui, elle, au total, va rapporter 203 000 000 \$. Alors, je pense que vous comprenez comme moi qu'il faut prendre une partie des 203 000 000 \$, qui représentent le prorata de 1,6 % sur 5,5 %, qui serait l'effet d'un abandon de ces taxes par le gouvernement. Ça n'affecterait le calcul des coûts de fournitures qu'au prorata de 1,9 % sur 5,5 % et non pas sur le total. La coïncidence qui était citée tout à l'heure entre les deux chiffres de 203 000 000 \$... Dans le premier cas, 203 000 000 \$, d'abord, c'est ce que va rapporter la hausse de tarifs à Hydro-Québec sur une période d'un an, de mai 1992 à mai 1993. Ce n'est pas la partie qui s'applique à l'année 1992.

M. Chevette: C'est 339 000 000 \$, vos chiffres. Là, je m'excuse, vous allez nous clarifier cela, parce que dans votre proposition tarifaire vous escomptez 339 000 000 \$. Je m'excuse.

M. Bolduc: Sur un an de temps, monsieur.

M. Chevette: Correct?

M. Drouin: Sur une base annuelle.

M. Chevette: Bon, sur une base annuelle. Mais pour la période couvrant votre année financière, à vous autres, c'est 203 000 000 \$, je m'excuse.

M. Bolduc: Oui, c'est exact.

M. Chevette: Bon. 203 000 000 \$. Vous allez m'expliquer ceci. Est-il exact que vous allez devoir payer, d'ici décembre 1992, la somme de 150 000 000 \$ au gouvernement pour les frais garantis? Est-ce qu'on se comprend?

M. Drouin: Oui, c'est exact.

M. Chevette: C'est exact. Est-il exact que vous allez devoir payer 30 000 000 \$ sur l'augmentation de la taxe de capital? Est-ce exact?

M. Drouin: Oui.

M. Chevette: Bon. Au 31 décembre 1992, Hydro-Québec n'aura touché, en vertu de ces tarifs, que 203 000 000 \$, oui ou non?

M. Bolduc: Oui, c'est exact.

M. Chevette: Donc, le manque à gagner au 31 décembre 1992... Je ne suis pas un expert, et je n'ai pas la batterie que vous avez derrière vous, mais la différence de manque à gagner entre le 180 000 000 \$ et le 203 000 000 \$, moi, je calcule que c'est 23 000 000 \$. Je vous demande si, pour la partie 1992, il ne vous reste qu'un effort à faire de 23 000 000 \$, oui ou non?

M. Bolduc: Non, parce que...

M. Chevette: Ah! C'est non.

M. Bolduc: ...les 203 000 000 \$ qui représenteraient la somme de la taxe sur le capital... Les 183 000 000 \$ dont vous parlez qui seraient la taxe sur le capital plus les taxes...

M. Chevette: Il se répète en 1993?

M. Bolduc: ...sont répartis entre deux secteurs de l'entreprise, ce qu'on a expliqués tout à l'heure. Il y a la partie qui est assujettie au règlement tarifaire, et la partie qui est appliquée aux autres activités non assujetties de l'entreprise. La part totale des 180 000 000 \$ qui est chargée à Hydro-Québec, qui, elle, est déjà calculée dans la hausse de tarifs, représente le 1,9 % de ces 203 000 000 \$ que nous allons chercher. C'est-à-dire que, comme nous n'avons pas affecté ceux qui sont assujettis à la hausse de tarifs par la totalité des charges financières nouvelles mais seulement par la part qui leur est assujettie, la disparition de ces charges-là ne pourrait pas être créditée complètement à des revenus des clients assujettis au règlement tarifaire, puisqu'on ne l'avait pas débitée là de toute façon au départ. C'est pour ça que le calcul ne peut pas se faire de façon aussi simple que ça. C'est pour ça qu'il faudrait qu'on recalculé l'effet de tout changement de la taxation sur nos coûts de fournitures, et, comme disait M. Drouin, donnez-nous quelques jours ou une semaine. C'est un calcul relativement compliqué à faire.

M. Chevette: Mais si le ministre des Finances enlevait ses frais de garantie complètement, pour son année budgétaire, il se rendait à décembre 1993... Le gouvernement joue de mai à avril, ça, je le comprends. Mais s'il l'enlevait pour la durée, la présente augmentation tarifaire, en fonction de ses années budgétaires, est-ce que vos calculs ne seraient pas plus clairs, à ce moment-là? Vous enlèveriez la partie des 150 000 000 \$ qui est touchée pour 1992 seulement, parce que M. Gérard D. Levesque a dit que c'est en 1992. Mais, vous autres, vous devez calculer aussi que, l'année prochaine, ce sera 163 000 000 \$ et, quatre mois sur 163 000 000 \$ ou trois mois, ce sera 41 000 000 \$. Donc, dans

les faits, les frais de garantie pour le consommateur québécois, c'est 191 000 000 \$ et non pas 150 000 000 \$, soit dit en passant, en plus pour la partie budgétaire de l'État.

M. Drouin: Non, ce qu'on essaie d'expliquer, c'est que, n'ayant pas chargé le plein montant des taxes aux ventes assujetties, on ne peut pas leur créditer le plein montant des taxes. Je vous ai dit qu'on chargeait à peu près dans la proportion de 80 % des taxes. Donc, un crédit des taxes aurait deux effets. Il y aurait un effet de venir baisser d'une certaine partie l'augmentation des ventes assujetties et il y aurait un effet sur les profits de l'entreprise. Autrement dit, si les 20 % équivalent à 35 000 000 \$, au lieu d'un profit anticipé de 700 000 000 \$, on aurait un profit de 735 000 000 \$. Comprenez bien qu'on n'a pas chargé les taxes au complet au consommateur.

M. Chevette: On pourra continuer après-midi, mais sur la partie de contrat à partage de risques, vous aurez compris que c'est les contribuables, les actionnaires qui paient.

M. Drouin: Mais je vous l'ai bien expliqué. C'est en moins gagnant sur les profits. Les tarifs ne sont pas du tout affectés par les contrats à partage de risques. Ça, c'est important.

Le Président (M. Audet): Alors, compte tenu de l'heure et de notre ordre du jour, nous devons suspendre nos travaux pour reprendre à 16 h 30.

(Suspension de la séance à 12 h 32)

(Reprise à 16 h 40)

Le Président (M. Audet): À l'ordre, s'il vous plaît. Alors, je déclare la séance de la commission de l'économie et du travail ouverte. Je vous rappelle le mandat de la commission, qui est d'étudier la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1992, et entendre à cette fin les membres du conseil de direction d'Hydro-Québec, selon un ordre de l'Assemblée du 10 mars 1992. Alors, en vertu de l'entente pour le temps de parole qui a été établie, je vais maintenant reconnaître la formation ministérielle pour une période de 30 minutes. Mme la ministre.

Mme Bacon: Alors, j'aurai quelques questions, peut-être, en commentaire, au départ, M. le Président, et je laisserai la parole à mes collègues par la suite. J'aurais peut-être un commentaire sur la taxe sur le capital. Quand on regarde, sur 30 000 000 \$ d'augmentation du montant de la taxe sur le capital qui est payée par Hydro-Québec, il y a près de la moitié qui s'explique par la croissance du capital ou des

actifs. Si on gelait le taux de la taxe sur le capital, tel que proposé par le député de Joliette, il faudrait le faire pour l'ensemble des entreprises québécoises. Alors, ça, ça entraînerait un manque à gagner d'environ 85 000 000 \$ au niveau des revenus publics, et ce montant devrait être récupéré, évidemment, dans les poches de M. et de Mme **Tout-le-Monde**. En 1980, il y a eu l'introduction d'une taxe de 3% sur le revenu brut, qui a causé une charge additionnelle de 51 000 000 \$ à Hydro-Québec. En mai 1981, l'extension de la taxe sur le capital à Hydro-Québec, soit une autre charge annuelle de l'ordre de 100 000 000 \$. Total de ces nouvelles taxes: 151 000 000 \$. En 1982, en pleine récession, ces charges ont été englouties dans une hausse tarifaire de 16,3%, dont 17,5% pour les abonnés domestiques, soit des hausses qui sont nettement plus élevées que l'inflation qui était à l'époque de 11,4%.

Si on revient aux frais de garantie, Hydro-Québec assimile les frais de garantie à une taxe. En réalité, les frais de garantie constituent le prix à payer pour un service qui est rendu par le gouvernement du Québec à **Hydro-Québec**. D'ailleurs, que ce soit la SDI ou d'autres institutions financières, ces organismes perçoivent des honoraires lorsqu'ils garantissent des prêts. En outre, Ontario Hydro, B.C. Hydro, Manitoba Hydro, Newfoundland and Labrador Hydro, la Commission d'énergie électrique du Nouveau-Brunswick doivent aussi payer des frais de garantie sur leurs dettes; donc, les frais de garantie ne constituent pas une taxe mais plutôt le prix d'un service. Dans ce contexte, est-ce qu'Hydro-Québec pourrait nous indiquer quelles seraient les conséquences, pour la société d'État, si elle réalisait son programme d'emprunts sans la garantie du gouvernement?

M. Drouin: Ce serait désastreux.

Mme Bacon: Mais où est la...

M. Drouin: Non, mais écoutez, c'est clair que nous avons eu, à date, la garantie financière du gouvernement, et ça, je pense, de temps immémoriaux, ou, enfin, depuis l'existence d'**Hydro-Québec**. C'est clair qu'Hydro-Québec ayant un seul actionnaire qui s'appelle le gouvernement du Québec, si nous devons aller sur les marchés financiers pour emprunter sans la garantie du gouvernement alors que nous l'avons eue depuis tout le temps, ça changerait définitivement le contexte dans lequel nous pourrions emprunter. M. Hanna, est-ce que vous voulez ajouter quelque chose là-dessus?

M. Hanna: Présentement, les critères financiers sont insuffisants pour appuyer une dette sans la garantie, c'est-à-dire que notre taux de capitalisation est de l'ordre de 24%, ou 23,5%, ce qui est inférieur à la normale qui se

situe aux environs de 50%. Aussi, les taux de couverture des taux d'intérêt sont en ce moment de 1,6% pour l'année 1992 et, normalement, dans le secteur privé où ce sont des emprunts sans garantie, ils sont de l'ordre de 3 fois 3,0%. Donc, les critères financiers sont insuffisants sans l'appui du gouvernement du Québec.

Mme Bacon: Tel qu'indiqué dans la proposition tarifaire - je vous réfère à la page 14 - la hausse moyenne devrait générer un rendement sur l'avoir propre de 11,3% sur les ventes assujetties au règlement tarifaire. Pour nous permettre d'apprécier ce rendement, est-ce que vous pourriez le situer relativement au rendement consenti par des organismes de réglementation à d'autres entreprises de services publics? On pourrait mentionner Bell Canada, Gaz Métropolitain, et autres.

M. Drouin: Je peux vous en donner, M. le Président. En 1991, par exemple, Gaz Métropolitain, c'était de l'ordre de 14,25%; TransAlta Utilities, qui est une compagnie semblable à nous, c'est 13,5%, TransCanada **PipeLines**, 13,25%, Bell Canada, 13,20 % et puis B.C. Gas, 13,4 %. Alors, c'est quelque chose qui a toujours été entre 12,5 % et 14,5 %.

Mme Bacon: Contrairement à ce qui...

M. Drouin: Excusez-moi, madame. M. le Président, juste pour compléter, c'est que nous avions, dans le plan précédent, un objectif de 13,5 %, mais compte tenu...

Une voix: 13 %.

M. Drouin: De 13 %, et compte tenu de tous les éléments, baisse des taux d'intérêt, etc., nous avons révisé ça à la baisse.

Mme Bacon: Contrairement à...

M. Drouin: A 12,25 %.

Mme Bacon: À 12,25 %. Contrairement à ce qui avait été prévu au plan 1990-1992, à savoir une hausse tarifaire de 6 % qui était dans votre plan, en relation avec un taux d'inflation de 5,2 %, Hydro-Québec sollicite une hausse moyenne qui est nettement **supérieure** à l'inflation en 1992. Le document «Proposition **tarifaire** pour 1992» laisse aussi présager la nécessité de hausses tarifaires qui seront supérieures à l'inflation en 1993, en 1994. On retrouve ça à la page 15.

Comment pouvez-vous expliquer cette coupure dans la relation qui semblait exister historiquement entre les hausses tarifaires et l'inflation?

M. Boivin: Effectivement, dans le plan 1990,

nous prévoyions pour l'année 1992 une hausse de tarif de 6 % sur une hypothèse d'inflation de 5,2 %. Les nouvelles hypothèses d'inflation pour 1990 sont à 2,6 % et nous demandons 5,5 %. Donc, c'est un écart important.

Maintenant, selon les hypothèses du plan de développement 1982-1990, il y a deux éléments majeurs qui ont changé: le premier, c'est l'affaire de l'**hydraulicité**. Les 142 000 000 \$ de dépenses additionnelles en 1992, que nous n'avions pas anticipées lors de la préparation du plan 1990; et le deuxième, ne l'appelons pas la taxe mais les frais de garantie que nous devons payer à compter de 1992 à l'actionnaire, ce qui, dans la hausse de tarif de 5,5 %, compte pour 3,9 %. Alors, comme on l'a expliqué ce matin, selon les hypothèses du plan de développement 1990, toutes choses étant égales, ce que nous demandons effectivement, ce serait 1,6 % par rapport à une inflation de 2,6 %. Donc, nos espérances de tarification, selon les mêmes hypothèses que le plan 1990, sont beaucoup plus faibles par rapport à l'inflation anticipée.

Interfinancement des catégories tarifaires

Mme Bacon: Dans la proposition tarifaire, et là je vous réfère à la page 17, la hausse qui est demandée pour le secteur domestique est supérieure à la hausse moyenne globale, de façon à redresser progressivement la situation d'interfinancement entre les catégories tarifaires. Je m'interroge toutefois sur l'urgence d'une telle mesure lorsque la hausse moyenne est plus du double du taux d'inflation qui est prévu. À cet effet-là, est-ce qu'on doit considérer que la mesure proposée par Hydro-Québec est nécessaire dans le contexte économique actuel et pourquoi?

M. Drouin: Je pense que je vais céder la parole à M. Bolduc mais, juste comme préliminaire, il faut dire qu'il y a un signal de prix à passer en fonction des véritables coûts envers chacune des classes de clientèle. Et, si vous prenez le tableau à la page 17 du mémoire tarifaire, vous constaterez, au tableau 3.3, que le tarif domestique y est pour 41 % des coûts de fourniture. C'est dans le mémoire tarifaire.

Mme Bacon: Je l'ai là, ça va.

M. Drouin: Il y est pour 41 %, alors que la contribution relative aux bénéfices est de 17 %. Par ailleurs, si vous allez dans le tarif G et le tarif M, c'est-à-dire petite puissance et moyenne puissance, qui est une autre catégorie de clients dans laquelle il y a effectivement des organisations qui peuvent souffrir énormément d'une augmentation tarifaire, vous verrez que ces deux catégories contribuent pour à peu près 28 % ensemble, mais paient à peu près 70 % de la facture; alors que, sur le plan du tarif L, il y a une contribution, mais il y a une stabilisation

tarifaire, donc ça crée une situation différente.

Mais ce qui est important à remarquer, c'est qu'il y a une correction à faire au moins pour maintenir, pour ne pas aggraver une situation où une catégorie de clients paie davantage par rapport à une autre catégorie. Et la marge bénéficiaire, dans ce même tableau, démontre que, alors que nous visons - au bas du tableau - un rendement ou une marge bénéficiaire de 12,1 %, on constate que le domestique ne contribue à la marge bénéficiaire que pour 6,6 %, alors que le tarif G et le tarif M, respectivement, contribuent pour 32 %. Ça veut dire que notre marge bénéficiaire, sur ces deux catégories de clients, est de 32 % alors que le domestique est de 6 %. Et l'objectif, comme on l'a mentionné tantôt, est de 12 %.

Alors, notre objectif relativement à la correction de l'interfinancement, c'est-à-dire, pas la correction, mais au moins le maintien d'un statu quo, est de suggérer qu'au domestique l'augmentation soit de 5,9 % et qu'aux deux catégories G et M ça soit 5,1 %.

Mme Bacon: Depuis 1989, de quelle façon a évolué la situation de l'interfinancement? Est-ce que c'est favorable? Défavorable?

M. Drouin: Elle s'est corrigée un peu, mais par les forces du marché, en ce sens que les ventes ont diminué durant cette période-là et, de ce fait, comme il y a moins de consommation au niveau domestique, la contribution s'est corrigée légèrement. Et peut-être que M. Bolduc ou M. Roy peut donner la donnée là-dessus.

Le Président (M. Audet): Si vous voulez vous identifier, s'il vous plaît.

M. Roy (Gilles): Mon nom est Gilles Roy. En fait, la situation de l'interfinancement, c'est une vieille histoire; Hydro-Québec est demeurée pour redresser cette situation-là depuis le milieu des années 1980, avec pas beaucoup de succès, remarquez, en passant. Quand on n'intervient pas, effectivement, la situation a tendance soit à stagner, soit à se détériorer doucement. La question de Mme la ministre était, tantôt: Qu'est-ce qui arrive à ce moment-ci si on ne fait rien? En fait, il semble que ce n'est jamais le bon temps pour commencer. Ça fait un bon moment qu'on veut redresser cette chose-là. On veut la redresser graduellement. Le redressement qu'on propose cette année représente environ 6 000 000 \$. C'est un petit montant en termes de transferts. L'objectif d'Hydro-Québec est, on l'a dit, de redresser ça très graduellement sur une période d'une dizaine d'années. Il y a, derrière les chiffres, les distorsions que M. Drouin vous a mentionnées tantôt, un risque financier important qu'on pense qu'il faut redresser à terme. Mais, on le répète, si la question est: C'est quoi la conséquence de ne pas le faire cette année?

c'est environ 6 000 000 \$ qu'on demande de redresser en faveur des petites et moyennes entreprises, au détriment du secteur domestique.

Mme Bacon: Il est souvent mentionné que le chauffage électrique ne fait pas ses frais et que, par conséquent, Hydro-Québec perdrait de l'argent en produisant de l'électricité pour l'usage du chauffage électrique. Est-ce que vous pouvez nous indiquer la rentabilité, ou peut-être les pertes qui sont associées à cet usage-là, lorsqu'on considère le coût moyen de fourniture d'électricité?

M. Roy: Je crois que les chiffres indiqués au tableau 3.3 du mémoire tarifaire traduisent bien la situation du secteur domestique. On sait que cette situation-là est conditionnée en très large partie par le chauffage électrique. Je pense que ce qu'Hydro-Québec a toujours dit, c'est que le secteur domestique, dans sa totalité, n'assure pas le rendement souhaité. Je pense que c'est un abus de langage de dire qu'il ne fait pas ses frais. On voit qu'il génère une marge bénéficiaire d'environ 6 %. Ce n'est pas suffisant par rapport à l'ensemble de nos marchés. Une situation d'équilibre idéale serait aux alentours de 15 % pour chacun des marchés.

Donc, le chauffage électrique n'assure pas, évidemment, toute la rentabilité souhaitée, mais il ne faut pas en conclure que c'est un marché qui n'est pas rentable et ne génère pas une marge bénéficiaire qu'on trouve acceptable.

M. Boivin: J'aimerais peut-être ajouter, là, pour bien se comprendre... D'ailleurs, si vous regardez la proposition tarifaire, effectivement, nous proposons deux choses dans le secteur domestique. Nous proposons une hausse moyenne qui est 0,05 % plus haute que la hausse moyenne demandée, mais, si vous regardez la structure même du tarif proposé, vous allez remarquer que la dernière tranche du tarif domestique est un tarif progressif, c'est-à-dire que la dernière tranche, qui affecte surtout le chauffage, est plus élevée parce qu'on le vend plus cher. Et on propose, effectivement, une hausse de 6,4 % sur la dernière tranche, justement pour tenir compte, en fait, qu'en hiver le tarif domestique est encore moins rentable que dans la partie été. Donc, c'est pour corriger, à travers même la structure du tarif, graduellement.

Et j'aimerais ajouter ce qu'on vise au niveau de la correction de l'interfinancement: on s'était donné comme objectif, au cours de la décennie quatre-vingt-dix, de récupérer à peu près la moitié de l'interfinancement. Maintenant, à date, on n'a pas récupéré tellement. La situation, je dirais, au moment où on se parle, est à peu près la même qu'elle était en 1985-1986. Elle ne s'est pas détériorée, elle ne s'est pas améliorée. Il est évident que personne ne pourrait dire que retarder d'un an, ça va conduire à un

désastre monumental immédiat parce que les signaux de prix qui sont importants sont importants à long terme et n'ont pas un impact immédiat à court terme, comme on l'avait d'ailleurs expliqué assez longuement à la commission parlementaire de 1990.

Le Président (M. Audet): Merci. Alors, je vais reconnaître maintenant M. le député de Drummond.

Effets d'une augmentation des tarifs égale à l'inflation

M. St-Roch: Merci, M. le Président. Peut-être pour ramener ça dans un langage que nous, les parlementaires, on serait peut-être mieux en mesure de saisir, laissez-moi vous proposer le scénario suivant, et j'aimerais connaître vos réactions. Si, suite aux travaux de la commission, on disait à Hydro-Québec: Le maximum va avec le taux d'inflation, qui serait de 2,6 %, avec obligation de maintenir les efforts que vous faites au niveau de la fiabilité du réseau et l'implication, aussi, de votre performance de qualité globale, quels seraient les effets sur les décisions que vous avez à prendre et quelles seraient-elles? Et quels seraient les effets sur les performances et les résultats financiers d'Hydro-Québec?

M. Boivin: Effectivement, si la hausse de tarif était à 2,6 %, tel que vous le proposez, par rapport au 5,5 % que nous demandons, ça voudrait dire qu'il y aurait, en fait, une diminution des revenus équivalente à 2,4 %, sort, pour l'année 1990, environ 80 000 000 \$ de moins. Ça veut dire qu'il faudrait effectivement effectuer une réduction de nos dépenses d'exploitation d'environ 80 000 000 \$... Je m'excuse, c'est 2,9 %, alors ce serait 100 000 000 \$, à toutes fins pratiques, en chiffres ronds. Réduire nos frais d'exploitation de 100 000 000 \$, je vais être le dernier à vous dire que ce n'est pas possible. Tout est possible dans la vie. On peut faire 500 mises à pied, on peut fermer des centrales, il n'y a rien d'impossible.

Maintenant, réduire de 100 000 000 \$ les dépenses d'exploitation... Il y a une chose qui ne serait pas possible, c'est que, quand même que vous mettriez l'obligation de maintenir le degré d'entretien de nos installations et le degré de qualité, bien, moi, je vous dis: Ce n'est pas possible dans le contexte actuel. Il ne faut pas oublier qu'on est en rattrapage. On est en rattrapage, et réduire la fréquence et le taux d'entretien de nos installations dans une période très difficile... Au début des années quatre-vingt et au milieu des années quatre-vingt, on l'a fait, avec les résultats sur la qualité du service qu'on a connus en 1988 et 1989. On a seulement à se souvenir des discussions que nous avons eues ici, en commission parlementaire en 1988-

1989, pour se rappeler que la population du Québec nous avait fait savoir de façon très claire qu'un service avec beaucoup d'interruptions et beaucoup de pannes, ce n'est pas acceptable. Alors, moi, je vous dis: Ce n'est pas possible.

Le problème d'une entreprise comme Hydro-Québec, il est différent, aussi, du problème que vous allez retrouver dans certains autres secteurs. On peut citer, par exemple, le domaine de la voirie. Il est possible de laisser, pendant deux, trois ou quatre ans, se détériorer l'état des routes. On peut faire ça. Les gens vont peut-être se plaindre un peu, on va abîmer les automobiles, il va y avoir un accident de temps en temps, mais l'autoroute va demeurer ouverte, même s'il y a des trous dans l'autoroute. Nous, nos autoroutes, ce sont des lignes de transport. Quand on arrête de faire de l'entretien dessus, on commence à avoir des bris. Quand il y a un bris sur une ligne de transport - et ça ne prend pas toujours des grosses choses; on se rappellera qu'on avait eu, à un moment donné, simplement des vis dans des relais qui étaient mal ajustées - à ce moment-là, notre autoroute, nous autres, est fermée. La ligne tombe. Et qu'est-ce qui en résulte? En fait, c'est une panne majeure pour une grosse partie de la population.

Alors, moi, je vous dis: On a 40 000 000 000 \$ d'actif actuellement en service, et il est extrêmement important, à mon point de vue, pour la population même du Québec, qu'on fasse de façon convenable l'entretien de ces installations-là si on ne veut pas, dans cinq ans ou dans dix ans, se retrouver avec des dépenses qui vont être de beaucoup supérieures à celles des frais d'entretien normaux.
(17 heures)

M. St-Roch: M. le Président, il n'y aurait pas une autre alternative? Si vous maintenez votre niveau de maintenance pour garder la fiabilité et la qualité du réseau, un des moyens, avec les 100 000 000 \$ de manque à gagner, serait, à ce moment-là, de laisser baisser les profits à 600 000 000 \$ au lieu de 700 000 000 \$, tel que prévu. Alors, si c'était le scénario, en laissant baisser les profits à 600 000 000 \$, quels seraient les impacts sur la société dans son ensemble? J'imagine, dans les cartes de crédit, etc...

M. Drouin: Je pense que, là-dessus, c'est clair que les critères financiers qu'on veut normalement maintenir: taux de capitalisation, 25 %, taux d'intérêt **au-dessus** d'un taux d'autofinancement à 30 %, rendement sur l'avoir propre, au moins le coût de la dette, à près de 11 %... Si nous devons laisser les profits chuter de 100 000 000 \$, c'est clair que ces critères-là et ces ratios-là se détérioreraient. Et, dans ce sens-là, on peut vous donner un peu la conséquence de laisser tomber les profits de 100 000 000 \$.

M. Roy: Naturellement, les conséquences directes seront en effet que ça augmenterait le programme d'emprunt par le montant du manque à gagner sur le bénéfice net. Et ça, c'est une conséquence immédiate. Et, de plus, vous appréciez qu'on est une entreprise en croissance en termes de ses investissements. Donc, il y aurait une préoccupation des agences de crédit qui évaluent la santé de l'entreprise. Et vous savez bien que le bénéfice net de l'entreprise, lui aussi, est consolidé dans les résultats du gouvernement du Québec. Donc, certainement, les agences de crédit vont porter une attention particulière et ça peut amener une réévaluation de la cote.

De plus, baisser le bénéfice net en 1992, ça aurait pour effet de reporter le problème aux années futures et, donc, ça va exiger un rendement plus élevé et des hausses tarifaires plus élevées pour répondre à notre manque à gagner. Et, naturellement, on regarde un peu aussi le fait de laisser passer les critères qui sont déjà au minimum, même inférieurs au minimum exigé pour une entreprise de notre grosseur. Si vous vous souvenez, le taux d'autofinancement est inférieur à 30 %, à ce qui est visé; en ce moment, on vise, pour l'an prochain, 27,5 %. Donc, ça, c'est une inquiétude qui sera exprimée dans les marchés, à savoir qu'on n'est pas capable de faire face à des ratios importants pour combler les programmes d'investissements majeurs prévus pour les années futures, autant pour cette année que pour les années futures.

M. St-Roch: Vous ne croyez pas que le tout pourrait être contrebalancé lorsque vous soumettez un plan d'action? Parce que, un peu plus loin dans la documentation, avec l'introduction de tout le plan de qualité globale, vous prévoyez, à moyen terme - et ce n'est pas défini dans ce que j'ai pu lire - à peu près la récupération de 1 000 000 000 \$ là. Est-ce qu'il n'est pas possible, dans le cas d'une récession, pour aider à donner un peu ce vent d'optimisme, de présenter un plan d'action et de dire: On maintient l'inflation et on prend un plan d'action en rapprochant cette qualité de performance avec ce 1 000 000 000 \$ pour rééquilibrer le manque à gagner de 100 000 000 \$ en 1992?

M. Roy: Vous avez raison de dire ça mais, par ailleurs, les gains de productivité ou la rationalisation qui va être faite par l'entreprise sont déjà intégrés dans le cadre financier. C'est déjà comptabilisé dans le futur.

M. Drouin: Et quand on regarde 1992, la couverture d'intérêt à 1,06 %, on est très près du 1 % ou en bas du 1 %. En bas du 1 %, ça veut dire qu'on se sert de l'argent des emprunts pour payer nos intérêts ou nos dépenses courantes. Donc, on va emprunter pour payer notre coût de la dette. Donc, ce 1,06 % là est très

près de la zone dangereuse. En plus de ça, si on avait été dans une année où, effectivement, sur le plan économique, on pouvait se permettre toute une **série**, je dirais, de sauvegardes, on aurait pu comptabiliser davantage sur l'**hydraulicité**. On n'en a mis que 142 000 000 \$ et on vous a mentionné ce matin que c'est pour prévoir jusqu'au mois de septembre, et à hydraulicité moyenne. Mais si, effectivement, ça > s'avère encore une année difficile, on a l'hypothèse que, au mois de septembre, on doit continuer et investir 80 000 000 \$ additionnels. 80 000 000 \$ additionnels viennent certainement, au niveau de ces ratios-là, les affecter d'une façon importante et nous mettent dans une situation très difficile.

J'ajouterai, juste en dernier lieu, si vous me le permettez, qu'Hydro-Québec, au niveau des investissements, et par conséquent des emprunts qui en découlent, pour l'année 1992-1993, prévoit des investissements de l'ordre de 4 000 000 000 \$; en 1993, 4 700 000 000 \$ et, en 1994, 4 500 000 000 \$. C'est des investissements importants, qui sont, bien sûr, un apport très positif sur le plan économique au Québec, mais pour lesquels il faut être sûr que nous ne payerons pas un coût de la dette beaucoup plus élevé, compte tenu que nous ne rencontrerions pas nos critères financiers et que nos prêteurs nous mettraient une surprime à cause de notre condition financière. Ça **m'apparaît** très marginal comme situation, et il est difficile d'envisager un profit inférieur aux 700 000 000 \$ que nous projetons. Rappelons-nous que nous avons projeté, pour l'année 1992, des profits de l'ordre de 1 100 000 000 \$.

Le Président (M. Audet): Merci. M. le député de l'Acadie.

Rémunération des employés d'Hydro-Québec

M. Bordeleau: Merci, M. le Président. Je voudrais revenir sur *un* point particulier. On a parlé ce matin du tableau qui est à la page 109 du rapport général concernant l'état de la **rémunération** globale du personnel d'Hydro-Québec par rapport au marché de comparaison. On voit dans le tableau que, depuis 10 ans, c'est-à-dire depuis 1982, l'écart, au fond, a diminué de moitié. Mais je vous avoue que je suis encore assez inconfortable avec les données qui sont dans ce tableau-là. C'est-à-dire qu'on est dans un contexte économique extrêmement difficile. On voit chaque jour des entreprises qui ferment, des gens qui se retrouvent au chômage. On a demandé aux contribuables de donner le maximum. Il y a eu des taxes. Il y a des gens qui n'ont pas d'emploi. Et on arrive avec une demande de hausse tarifaire de 5,9 %.

Quand on regarde tout ce contexte-là, on est encore dans une situation, actuellement - je suis bien conscient du passé - mais actuellement, au moment où on est dans un contexte aussi

difficile, on est encore au niveau d'une compagnie qui donne, par rapport à son marché de comparaison, 10 % de plus que toutes les compagnies. Et vous avez dit ce matin que, si on comparait avec la fonction publique, l'écart serait encore plus grand. Alors, je vous avoue que c'est... Et quand on pense à la masse salariale **d'Hydro-Québec** - j'évalue que c'est à peu près 1 300 000 000 \$ ou 1 400 000 000 \$, la masse salariale - ça veut dire qu'à chaque année Hydro-Québec donne à ses employés 130 000 000 \$ de plus que ce qui existe dans le marché de comparaison.

Et, au moment où ça, ça existe, on demande aux contribuables de se forcer. On a des gens qui perdent leur emploi. Comment vous pensez que la population peut accepter facilement cet état de choses? J'aimerais savoir quelles sont vos prévisions par rapport à ça. Je ne vois pas, a priori, de justification pour expliquer aux concitoyens que c'est normal qu'on donne 10 % de plus, 130 000 000 \$ par année, alors qu'on parle de 200 000 000 \$; c'est quand même un montant important, comme ça. Comparativement à toutes les autres entreprises, on a les moyens de donner 130 000 000 \$ de plus. Alors, j'aimerais avoir votre réaction là-dessus, et je reviendrai **peut-être** avec une question, si le temps le permet.

M. Drouin: Écoutez, vous dire qu'on se sent à l'aise avec ça, ça serait faux. C'est bien évident qu'il y a une valeur et il y a un élément d'histoire et d'historique dans tout ce dossier-là. Nous, nous essayons de corriger régulièrement la situation. La preuve, on la démontre dans notre rapport: on l'a corrigée au moins à raison de 50 % sur cette **période-là**. Nous continuons à le faire. Nous avons l'intention de le faire, mais on ne peut pas refaire l'histoire d'un coup sec. Et nous avons eu une négociation, la dernière fois, serrée. Je pense que les membres de l'Assemblée nationale sont bien conscients de cette négociation que nous avons eue la dernière fois, et qui comportait, entre autres, des éléments de récupération, non seulement sur les salaires ou sur les avantages sociaux, mais également sur des contenus de conventions collectives.

Il nous apparaît important, **peut-être** de corriger sur le plan salarial, mais aussi d'améliorer la situation sur le plan de la productivité. Et les batailles que nous avons faites lors de la dernière négociation de la convention collective ont été sur la rémunération, mais aussi sur des éléments importants en termes de contenu de la convention collective, parce que ce n'était pas juste une question d'argent, c'était aussi une question de permettre à la gestion ou à la gérance de pouvoir gérer convenablement et dans des circonstances que l'on peut revoir dans d'autres secteurs de l'industrie ou du monde des relations **patronales-ouvrières** au Québec.

Vous dire qu'on est à l'aise, c'est non. Mais

vous dire qu'on veut corriger la situation, c'est oui. Et on a, au cours des années, depuis 1982, pris des mesures - toujours, bien sûr, avec le Conseil du trésor de qui nous devons obtenir nos mandats - pour tenter de diminuer cet écart-là. Et nous y parviendrons à un moment donné.

M. Bordeleau: Est-ce que vous croyez que...

Le Président (M. Audet): Là, vous devez conclure. L'enveloppe de temps réservé à la formation ministérielle est écoulée. Alors, je vais maintenant reconnaître un député de l'Opposition. M. le député de Joliette.

M. Chevette: M. le Président, je voudrais, dans un premier temps, faire un commentaire en ce qui regarde les salariés. On semble depuis le matin - plusieurs ministériels - s'acharner sur la facture émanant des conventions collectives. Je vous ferai remarquer qu'en pleine nuit la ministre actuelle et moi-même avons voté sur une loi spéciale, et la loi était punitive, à l'époque. Rappelez-vous qu'Hydro-Québec était prête à offrir plus. Il faut appeler les choses par leur nom, là. Hydro-Québec était prête à offrir plus que ce que le gouvernement a réglé dans la loi spéciale. Et ça, il faut se le rappeler, là.

La deuxième chose, le président du conseil d'Hydro-Québec nous dit depuis le matin qu'il a arrimé exactement à la fonction publique, ou à la progression de la fonction publique. À moins que vous ne vouliez nous annoncer que vous voulez couper encore dans l'arrimage qu'il a fait là, je pense que ça serait un petit peu indécent, et je pense qu'il va falloir arrêter ça, les folies, là.

Contrats à risques partagés (suite)

Deuxième chose, moi, M. le Président, je voudrais revenir sur les contrats secrets. Vous nous avez répété, pour nous les vendre, à plusieurs reprises que, lorsque les compagnies atteindraient le tarif L, ça serait extraordinaire les rentrées qui arriveraient dans nos coffres. Mais vos représentants devant la commission américaine, les représentants des groupes qui se défendent devant la commission américaine et même l'avocat représentant Reynolds - M. Johnston, je pense, ou Johnson - tout le monde s'entend allègrement pour dire qu'on ne les atteindra probablement jamais. Et, si jamais on les atteint, ça va être en 2013, et puis 2013, c'est à peu près la fin du contrat. Qu'est-ce qui vous a, pas permis parce que vous aviez le droit de tout faire, probablement, mais qu'est-ce qui vous a incité à vendre ça aux Québécois comme étant des contrats qui rapporteraient à merveille? Tous ces groupes-là, y compris vos représentants, plaident devant la commission américaine à l'effet qu'ils ne l'atteindront à peu près jamais, et qu'il n'y a pas de problème là.

Pourriez-vous m'expliquer ça? Parce que,

pour nous autres, là, c'est comme si vous nous aviez endormis en disant: Ne vous faites pas de bile, on signe les contrats, on en assumera les coûts. On va faire accroire que le tarif L va être atteint très bientôt, et puis qu'il n'y a pas de problème. Puis, du même souffle, vous allez soutenir devant la commission américaine qu'on ne les atteindra jamais, donc, que nous autres, les actionnaires d'Hydro-Québec, on paiera toujours. Pourriez-vous m'expliquer ce problème-là.

M. Drouin: Bon, alors, premièrement...

Le Président (M. Audet): Juste avant, M. Drouin, juste avant de poursuivre. Si vous voulez, j'aimerais apporter une précision là-dessus. Etant donné qu'il y a déjà un dossier... vous en avez parlé, M. le député de Joliette...

M. Chevette: Je suis très au courant, soyez sans crainte.

Le Président (M. Audet): Juste pour inviter les gens à la prudence dans ce dossier-là, parce que c'est au tribunal d'arbitrage.

M. Chevette: Je sais tout ça.

Le Président (M. Audet): Bon, il y a certains dangers là.

M. Chevette: Oui, mais ce n'est pas au tribunal criminel, et puis je suis conscient des responsabilités que j'ai, M. le Président.

Le Président (M. Audet): Simplement pour vous rappeler...

M. Chevette: Et puis je pense que vous n'avez pas à me mettre en garde là-dessus.

Le Président (M. Audet): ...et aux membres de la commission aussi. Merci.

M. Chevette: Je ne m'appelle pas, moi, le président de Equality. Correct!

Le Président (M. Audet): Merci, M. le député de Joliette. Alors, M. Drouin, si vous voulez poursuivre.

(17 h 15)

M. Drouin: La mise en garde s'adresse à moi également.

M. Chevette: Non, non, c'est ça, mais je ne veux pas me faire charrier.

Le Président (M. Audet): Elle s'adresse à tout le monde de la commission, M. Drouin.

M. Chevette: Non, c'est parce que je ne veux pas me faire charrier.

Le Président (M. Audet): Non, pas simplement à M. le député de Joliette. Alors, si vous voulez poursuivre.

M. Drouin: D'abord, il faut bien comprendre que ce qui est devant la commission **américaine**, c'est le dossier de Norsk Hydro. Il faut faire une différence entre le dossier de Norsk Hydro et celui des alumineries. Alors, quand vous parliez des 13 contrats que, moi, j'appelle à partage de risques et de bénéfices, c'est des contrats qui comportent effectivement des risques mais, au bout de la ligne, des bénéfices.

Nous, ce qu'on vous dit - et là - je laisse de côté le dossier de Norsk sur lequel je veux revenir parce que je veux être bien sûr que vous compreniez qu'on n'a jamais dit, nulle part, que les contrats qui s'appliquaient aux alumineries étaient des contrats qui étaient perdants. On n'a jamais dit ça. Ce qu'on dit, c'est que, sur une période de 20 ou 25 ans, nos études économiques font en sorte que les tarifs qu'on a négociés avec les alumineries rapporteront l'équivalent du **tarif L**, ou à peu près.

Maintenant, il **m'apparaît** important d'expliquer à cette commission que, lorsque nous parions d'un tarif comme le tarif L ou le tarif D, domestique, et qu'on parie des coûts de fournitures dans ces tarifs-là, ça inclut notre marge de profit. Donc, si nous avons un tarif L qui donne un rendement - et je vous réfère toujours à notre tableau, à la page 17 du mémoire tarifaire, pour vous montrer ce que je veux expliquer - vous constaterez que le tarif L a un rendement de 12,4 %. Quand je dis un rendement de 12,4 %, c'est des profits, ça, de 12 %. Bon! Alors, si par exemple - et là j'arrive à celui de Norsk Hydro - si, par hasard, on disait qu'un contrat ne rapportera pas, dans sa durée, l'équivalent du tarif L, ça ne veut pas dire qu'on perd de l'argent. Ça peut vouloir dire qu'on fait moins de profits. Et l'exemple que vous avez, c'est celui du tarif domestique où, effectivement, on ne réalise pas - dans la même page - une marge de 12 % comme nous vous souhaiterions au tarif L. Au tarif domestique, nous réalisons 6,6 %.

Supposons - et je fais une supposition pour répondre à la mise en garde du président - qu'au moment de l'adoption de notre contrat avec Norsk Hydro nous aurions constaté que le rendement de ce contrat-là était de 6 % - ce n'est pas le tarif L, c'est en bas du tarif L - nous aurions une marge bénéficiaire équivalente à **celle** du tarif domestique qui est de 6 %, parce que les coûts de fournitures sont en bas de ça.

Alors, c'est faux de dire que, quand on a un contrat qui est en bas du tarif L, on fait payer tout le monde. C'est tout à fait faux parce que, pour qu'on fasse payer le contribuable... Et là on pourra en discuter parce que je vous ai dit que ces contrats-là ne sont pas dans le mémoire

tarifaire comme étant des ventes assujetties. Mais notre objectif dans les contrats **d'alumine**rie, c'est le tarif L à long terme. Dans le contrat de Norsk Hydro, supposons que je vous dis que la marge bénéficiaire aurait été de 6 %, c'est vrai que nous n'aurions pas fait le tarif L mais, à tout le moins, nous aurions fait une marge bénéficiaire. Et, dans ce sens-là, l'entreprise ne perdrait pas d'argent. Ça, ça m'apparaît important de bien clarifier la situation parce que, ne pas faire le tarif L, ça ne veut pas dire que nous ne faisons pas au moins un profit sur un contrat donné.

M. Chevette: O.K. Je reviens sur la question. Même un de vos avocats, M. Feldman, a écrit au secrétariat; lui-même dit que ça ne s'applique pas, le tarif L. C'est impossible qu'on atteigne le tarif L. C'est vos propres avocats qui soulignent le fait. Donc, est-ce qu'on a **signé** des contrats en sachant, ou à peu près, qu'on ne l'atteindrait jamais avant 2013? Mais on a fait miroiter des profits et, entretemps, s'ils se rendent jamais au tarif L, vous ne ferez pas grand argent.

M. Drouin: Non...

M. Chevette: Vous allez faire une marge de profit, **au lieu de 13 %, de 6 %, de 5 %...**

M. Drouin: Exact.

M. Chevette: ...si je suivais votre raisonnement.

M. Drouin: Exact. C'est ça, mon raisonnement.

M. Chevette: Ça semble être votre raisonnement.

M. Drouin: Oui, et c'est comme je fais avec le tarif domestique actuellement; c'est 6,6 % que je fais actuellement avec le tarif domestique.

M. Chevette: Bon! Mais vous dites que ça n'influence pas du tout. On fait quand même un peu d'argent.

M. Drouin: Non, ce que je veux vous dire, M. le Président, c'est qu'il faut regarder ça comme si ce livre-là s'appliquait à une entreprise qui fournit de l'électricité à tous les consommateurs du Québec. Les alumineries, les exportations sont en dehors de ce **livre-là**. Cependant, tout ce que je dis, c'est que ce livre-là n'influence pas, et l'autre n'influence pas les coûts ici.

M. Chevette: Mais, M. Drouin...

M. Drouin: Oui?

M. Chevette:... si vous avez des pertes de 142 000 000 \$, ou de 240 000 000 \$, ou de 132 000 000 \$, pour l'équilibre d'Hydro-Québec, pour conserver ses ratios financiers et tout, vous devez taxer en conséquence. Vous venez de me dire que ça n'influence jamais la tarification des...

M. Drouin: Mais ça... Non, non...

M. Chevette:... assujettis, le temps que vous perdez.

M. Drouin: Ça n'affecte pas les tarifs assujettis parce qu'on fait la démonstration ici que ce qu'on réclame à ceux qui sont assujettis, c'est 12, 1 % de rendement, alors que des entreprises, dans d'autres domaines, comme TransAlta Utilities, vont chercher 13, 25 % et 14 %. Donc, vous avez la preuve ici qu'on ne réclame rien d'autre que les coûts de fourniture réels à la clientèle, plus... Bien, coût de fourniture, chez nous, ça inclut la marge bénéficiaire. Donc, incluant la marge bénéficiaire, dans le cas du domestique, de 6, 6 %. Donc, on ne demande absolument rien de plus à la clientèle.

M. Chevette: M. Drouin, si vous n'aviez pas procédé à la signature des 13 contrats, est-ce que vous seriez dans l'état de faible hydraulité?

M. Drouin: Ah, mon Dieu! Là, vous entrez dans un débat qui peut durer pas mal longtemps.

M. Chevette: Non, mais par rapport... Je n'ai pas l'intention de passer trois heures là-dessus.

M. Drouin: Non, non, mais c'est parce que, écoutez, toute notre planification aurait été différente. Si on n'avait pas eu de contrats d'exportation, si on n'avait pas eu d'alumineries, on n'aurait pas construit des centrales. Donc, toutes choses étant égales, je vous dis qu'on aurait été dans le même état d'hydraulité faible. Toutes choses étant égales...

M. Chevette: Avec 2700 mégawatts, comme vous le dites, qui ont été consacrés aux alumineries, vous seriez quand même dans un état de faible hydraulité et les assujettis auraient à payer...

M. Drouin: Écoutez là. Je...

M. Chevette: C'est ça que vous dites?

M. Drouin: Oui. La réponse, c'est ça, mais je vais vous expliquer pourquoi. Quand on a des contrats d'alumineries... Non, mais écoutez, écoutez moi. Quand on a des contrats...

M. Chevette: J'écoute.

M. Drouin:... d'alumineries ou des contrats d'exportation qu'on prévoit, prenons par exemple... Assumez que le contrat d'exportation de New York pour 1995-1996, qui va venir peut-être en 1998-2000, ne se réalise pas, bien, on l'a dit carrément qu'on va retarder la construction de centrales ou de réservoirs. Donc, ça ne vient pas du fait qu'on prenne des alumineries ou qu'on prenne une nouvelle charge ou des exportations. Et qu'on construise, qu'on devance des constructions pour les fins de fournir ces clients-là, ça n'implique pas qu'on ajoute aux problèmes de l'hydraulité parce que, si nous n'avions pas eu ces contrats-là, nous aurions construit moins, mais nous aurions eu quand même moins d'eau dans des réservoirs plus petits.

M. Chevette: Mais, quand vous construisez des barrages, vous essayez de garder une réserve normale. Hydro-Québec doit planifier en fonction de se garder une réserve, M. Drouin, jamais je ne croirai.

M. Drouin: Tout à fait, tout à fait. Et c'est ce qu'on fait.

M. Chevette: Quand vous avez octroyé ces contrats secrets que vous appelez «à partage de risques», est-ce que vous étiez conscients qu'il y avait une conjoncture de faible hydraulité? C'était en 1988, et la faible hydraulité commençait à se manifester en 1985. C'est vous autres mêmes qui le dites. Vous n'avez pas pensé que vous seriez obligés, par le fait que vous octroyez ces contrats, d'acheter plus d'électricité à court terme pour répondre à vos obligations? Il me semble que c'est logique. Si vous aviez une réserve de 2700 mégawatts au lieu d'aucune réserve, comme c'est le cas - vous êtes obligés de partir Tracy, vous êtes obligés d'en acheter ailleurs...

M. Drouin: Monsieur...

M. Chevette:... est-ce que vous auriez à taxer les contribuables pour la faible hydraulité, présentement?

M. Drouin: La réponse à la question, c'est non, M. le Président, parce que, quand on planifie des ouvrages en fonction de clientèles, de prévisions de clientèles et de la demande qui est prévue pour des années à venir, on planifie toujours en fonction d'une hydraulité moyenne. On est parti de la situation au moment où ça existait, en 1989; on a regardé la situation énergétique, le bilan énergétique; et là on a examiné tout ce qui pouvait se passer dans l'entreprise avec une hydraulité moyenne. Et c'est en fonction de ça, sachant quelle est la demande, sachant ce qu'on peut offrir, qu'on

planifie la construction des ouvrages. Donc, on se garde toujours une réserve énergétique; peu importe qu'il y ait des alumineries qui viennent dans quatre ou cinq ans, ou dans trois ans, ou des contrats d'exportation, on se garde toujours une réserve énergétique.

M. Chevette: Et votre refus d'octroyer des contrats secrets à trois autres, ou des avantages à trois autres compagnies qui en faisaient la demande, vous savez qu'il y a un moratoire là-dessus?

M. Drouin: Là, je ne sais pas quelle allusion vous faites.

M. Chevette: C'est dû à quoi? Vous savez qu'il y a des compagnies qui demandent à s'installer.

M. Drouin: Moi, je peux vous dire que...

M. Chevette: Je vais essayer de vous donner les noms d'ici 18 heures, pour préciser. J'ai ça dans mes paperasses.

M. Drouin: Non, non, mais écoutez. Moi, je vous dis qu'on a signé les contrats; vous les connaissez, ils sont signés. Au moment où on se parle, il n'y a absolument rien qui nous démontre qu'on va signer d'autres contrats d'ici quelques mois ou quelques années dans ces **dossiers-là**. Il n'y a rien qui donne ça. Si vous dites que vous avez des alumineries à nous introduire, on est prêts à les regarder, mais c'est vrai qu'il y a un moratoire pour le moment et qu'on a une part importante de notre consommation qui est dédiée à des usines, à des **entreprises** fortes consommatrices d'énergie. Et, dans ce sens-là, je pense qu'il faut regarder tout le «mix» énergétique du Québec pour savoir si on en prend d'autres ou si on n'en prend pas d'autres; et c'est ce qu'on fait actuellement.

M. Chevette: M. Drouin, si je vous disais que, par exemple, les dossiers actuellement en suspens sont les dossiers de SKW Canada, les Industries **Caico**, **MSEI** Groupe et Etchevaria. Ça ne vous dit rien, vous, à **Hydro-Québec**?

M. Drouin: Monsieur, ça me dit...

Une voix: SKW, c'est un client existant.

M. Drouin: Mais oui, SKW, vas-y.

M. Boivin: SKW, c'est un client existant à Bécancour, qui a un contrat à partage de risques.

M. Chevette: Et **qui** vous demande de rouvrir pour aller, justement, sur des contrats à partage de risques.

M. Boivin: Il y a un contrat à partage de risques, il est dans la...

M. Chevette: Je m'excuse...

M. Boivin: Il est dans la série des contrats, d'ailleurs, à partage de risques, un des 13 contrats.

M. Chevette: C'était réglé au niveau d'Hydro-Québec, mais avant le moratoire, là, ces dossiers...

M. Boivin: Etchevaria, c'est un projet...

M. Chevette: L'information qu'on a du ministère de l'Énergie...

M. Boivin: ...c'est un petit projet d'implantation industrielle avec lequel on a eu des négociations, mais qui ne s'est pas matérialisé. C'était une charge de l'ordre, si ma mémoire est bonne, de 25 mégawatts. Ça ne s'est pas matérialisé, pas à cause de la disponibilité d'électricité, mais parce que les clients - ce sont des Espagnols; je les ai rencontrés moi-même - ont décidé d'abandonner le projet.

M. Chevette: M. Boivin - je vais y aller plus précisément, d'abord - est-ce que le 10 décembre 1990 le Conseil des ministres ne vous a pas demandé de revoir votre programme dans le sens des contrats à partage de risques et de surseoir à la conclusion de nouveaux contrats de ce type?

M. Boivin: C'est exact. Selon une recommandation d'Hydro-Québec, d'ailleurs. Nous avons recommandé de surseoir, le temps de refaire les analyses économiques et les analyses de risques, parce que nous avons toujours maintenu - et on l'a maintenu ici à de nombreuses reprises depuis 1982, au moment où nous avons commencé à faire des contrats à partage de risques - nous avons expliqué ici en commission parlementaire, à de nombreuses reprises, que l'entreprise pouvait mettre à risque, pour fins de développement industriel, une certaine partie de son énergie. Et effectivement, lorsqu'on a signé le dernier contrat d'une aluminerie, on a décidé à ce moment-là qu'il était temps de refaire une évaluation. On a pensé, en fait, que particulièrement dans le secteur des alumineries, au moment où, avec ce qui est présentement en construction, on va produire au Québec, en incluant les installations d'Alcan, près de 15 % de la production mondiale d'aluminium, on a pensé, pour utiliser une expression populaire, qu'on ne voulait pas mettre tous nos oeufs dans le même panier et qu'on en avait probablement assez pour le moment.

M. Chevette: Le comité conjoint - Hydro-

Québec, le ministère de l'Énergie et des Ressources et le ministère des Finances - avait analysé votre programme et recommandait certains critères. Est-ce que, à toutes fins pratiques, vous n'avez pas décidé que vous ne concluriez pas de nouvelles ententes avant une dizaine d'années?

M. Boivin: On n'a pas fixé d'horizon, mais on a dit que, tant que la marge de manoeuvre de l'entreprise ne se rétablirait pas, on ne voulait pas signer de nouveaux contrats à partage de risques. On n'a pas dit qu'on ne voulait pas fournir de l'énergie et assumer le risque au tarif normalisé pour les entreprises.

M. Chevette: Non, mais je parle de contrats du même type.

M. Boivin: Mais on a dit que dans le secteur des contrats à partage de risques, pour le moment - il n'y a pas eu, à ma connaissance, d'horizon de fixé - la marge de manoeuvre que nous avions de disponible avait été utilisée.

(17 h 30)

M. Chevette: O.K. Je reviendrai tantôt. Je vais laisser mon collègue...

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

Emprunts sur les marchés financiers extérieurs

M. Beaulne: M. le Président, un des problèmes auxquels font face les compagnies d'utilité publique, c'est le fait qu'elles sont tentées d'emprunter de plus en plus sur les marchés de capitaux étrangers, en devises étrangères, alors que la grande partie de leurs revenus sont en devises locales. Quand je regarde les tableaux que vous nous avez présentés, vous dites que dans la part relative des composantes des coûts, pour 1991 - c'est le graphique 2.1; c'est la page 6 - les intérêts et les pertes de change représentent 36,9 % de cette part des composantes des coûts de 1991. À la page suivante on remarque que, sous cette rubrique-là, on prévoit une augmentation de 12,8 % entre 1991 et 1994. Malheureusement, en comparant les différents tableaux, je vois difficilement comment on peut décrire la part de ces 36,9 % qui est attribuable aux intérêts par rapport à ce qui est attribuable strictement aux opérations de change. Et vous dites également, à la page 133 de votre rapport général, qu'en 1991 65,6 % du financement de la dette est en dollars canadiens, et ceci, vous dites, résulte des crédits croisés, c'est-à-dire des opérations de «swaps».

J'ai trois questions. Je vais vous les donner tout de suite toutes les trois, et puis vous pourrez répondre. D'abord, j'aimerais savoir si vous seriez prêt à déposer à la commission l'évolution de la structure de l'endettement

extérieur d'Hydro-Québec, avec une ventilation par devise, par maturité des prêts, par coût des contrats de change ou ce que vous appelez les «swaps».

Deuxièmement, vous dites qu'une des stratégies que vous avancez au niveau de vos activités de financement, ça consiste à maximiser la part du financement en dollars canadiens. Vous le savez sans doute, les marchés des eurodollars en dollars canadiens, même s'ils sont d'une ampleur assez considérable, sont loin de pouvoir absorber, à moyen et à long terme, les nécessités d'emprunt d'Hydro-Québec, surtout si on songe à des emprunts pour financer les projets Grande-Baleine.

L'autre question que j'aurais à vous poser à ce niveau-là, c'est: Quel est le maximum que vous jugez adéquat puisque vous dites que vous allez maximiser? On est, en 1991, à 65,6 %. On était, en 1989, à 68,5 %. Quel est le maximum que vous jugez acceptable, ou que vous vous êtes fixé comme objectif, d'une part? D'autre part, pour établir vos projections entre 1991 et 1994, pour dire que les charges d'intérêts et pertes de change vont augmenter de 18,8 %, sur quel niveau ou quel taux de change du dollar canadien, par rapport au dollar américain, vous êtes-vous basé pour établir ces prévisions-là?

Et, finalement, une dernière question d'ordre un peu plus général sur cette question de la structure de l'endettement extérieur: Jusqu'à quel point n'êtes-vous pas en train de faire porter par le consommateur québécois les fluctuations de taux de change ou les couvertures de taux de change que vous devez prendre sur la portion de plus en plus grande de votre endettement extérieur par rapport à vos revenus en dollars canadiens?

M. Rouin: Michel Labonté, vice-président, finances.

M. Labonté (Michel): À votre première question concernant l'endettement, la liste des emprunts de l'entreprise, ce sont des documents déjà publics qui font partie des prospectus qu'on est obligé de soumettre à la Commission des valeurs mobilières aux États-Unis, à Washington. Donc, ce sont des documents qui sont déjà publics. La liste de nos emprunts, les maturités, l'échéance, devrai-je dire, de même que la devise de l'emprunt, pour la totalité des emprunts de l'entreprise, ça fait partie du domaine public. Il suffit de vous donner le dernier prospectus que nous avons émis dans le marché américain, et cette information-là, elle est disponible.

M. Beaulne: De quand date le dernier prospectus?

M. Gonthier: Janvier. Nous avons fait un emprunt de 1 000 000 000 \$. On a fait une mise à jour de ce prospectus-là. Donc, il est à jour.

M. Beaulne: Janvier 1992?

M. **Gonthier:** Janvier 1992. C'est mis à jour de façon régulière, de toute façon, et c'est constamment disponible. On peut vous le donner avec empressement, si vous voulez; il n'y a pas de problème. Dans les états financiers, c'est regroupé par périodes de temps et, par monnaies; je pense qu'on peut l'avoir également, mais c'est un regroupement. La liste détaillée est disponible dans le prospectus comme tel.

Pour répondre à votre deuxième question sur l'apport du financement en dollars canadiens, on sait que, traditionnellement, Hydro-Québec, quand on regarde au minimum les 20 dernières années et en tenant compte du programme d'investissement que l'entreprise a eu, qui est cyclique dans le temps - on a investi un peu moins dans la période 1983 à 1989 - l'entreprise, quand on regarde historiquement, n'a jamais été capable de réaliser en dollars canadiens, en moyenne, plus de 50 %. On pense que c'est le maximum qu'on peut faire en dollars canadiens, originellement empruntés, et on pense que la réalité est plus près de 40 % dans les périodes où on investit massivement, comme à l'heure actuelle.

Depuis 1983, il existe un marché de «swaps» qui nous a permis, justement, de ramener des emprunts en devises étrangères en dollars canadiens de manière à augmenter le contenu, je dirais, synthétique total canadien de notre dette. On est fiers d'être rendus autour de 65 % aujourd'hui. Avec le programme d'investissement que nous avons dans les prochaines années, si on est capables de maintenir un minimum de 60 %, ça va être beau. Il nous est assez difficile d'emprunter en dollars canadiens, traditionnellement, et on pense que 60 % minimum... Je ne fixe pas de maximum parce qu'il m'est très difficile de l'évaluer, mais, quand on regarde historiquement le contenu synthétique, on pense qu'idéalement on se fixe un minimum.

Je voudrais enchaîner sur le point suivant: les «swaps» que nous faisons pour ramener en dollars canadiens et, donc, éliminer le risque de change, nous le faisons avec les devises européennes et japonaises, des devises autres que le dollar US. Nous pouvons, comme entreprise, maintenir un certain niveau de dette en dollars US parce que nous avons des revenus en dollars US provenant de deux sources, en vertu de contrats à long terme - les contrats aux exportations et les contrats au secteur de l'aluminium au Québec - ce qui nous permet de couvrir plus avantageusement le risque de change par des rentrées de revenus dans l'entreprise. Donc, on évite de faire des «swaps» pour ramener ces emprunts-là de dollar US à dollar canadien.

M. **Beaulne:** Mais à ce niveau-là, justement, sur cette dernière question, sur ce dernier point, est-ce que... Je suis sûr que ça ne s'équivaut pas

à 100 %. Alors, en termes de trésorerie, quels sont vos revenus en dollars américains par rapport à vos engagements en dollars américains, comme vous avez dit, puisque vous dites que vous n'assurez pas une couverture de change par rapport aux opérations strictement en dollars américains?

M. **Gonthier:** Si on ne tient pas compte des emprunts futurs de l'entreprise, sur le plan comptable, on est, à toutes fins pratiques, au point neutre au cours des prochains cinq à huit ou dix ans. Si on ne tient pas compte des emprunts futurs.

M. **Beaulne:** Donc, si je vous comprends bien, les coûts de couverture de change s'appliquent au yen, au deutsche mark et aux devises autres que le dollar américain.

M. **Gonthier:** Bien, c'est-à-dire qu'on a comme stratégie d'entreprise, depuis que le marché des «swaps» existe... La volatilité du dollar canadien est plus grande, donc, le risque est plus grand avec les autres devises qu'avec le dollar US; c'est clair, on a beaucoup d'échanges avec les Américains. La volatilité du dollar canadien par rapport au dollar américain est beaucoup plus petite que par rapport au yen japonais ou au deutsche mark, par exemple. Donc, nous avons décidé, stratégiquement, de ramener en dollars canadiens les devises autres que le dollar US de façon systématique, depuis un bon nombre d'années, et même de convertir en dollars canadiens, par des «swaps», l'ancienne dette contractée dans les années, disons, soixante-dix et le début des années quatre-vingt, en deutsche marks ou en livres sterling, de manière à réduire au minimum le risque de change. Donc, il est vrai que nous réservons, pour l'instant... On a fait quelques «swaps» du dollar US au dollar canadien au milieu des années 1980, alors que nous n'avions pas assez de revenus en dollars US pour faire face, disons, au volume de dettes en dollars US que l'entreprise avait à ce moment-là.

M. **Beaulne:** Et à quel niveau de taux de change avez-vous fait vos projections?

Une voix: Tu les as ici.

M. **Gonthier:** Bon! Je pense qu'on les a à une place, là. Les taux de change, je ne sais pas quelle page. As-tu la page? Qu'est-ce que ça donne? Pour 1992...

Une voix: Page 169.

M. **Gonthier:** Pardon? Page 169, nous avons les projections que nous avons utilisées pour le dollar US et les principales devises: le deutsche mark, le franc suisse et le yen. Donc, vous avez,

en 1992, 0,84 \$, en 1993, 0,826 \$ pour le dollar US-Canada, en 1994, 0,813 \$, et ainsi de suite, si vous voulez.

M. Beaulne: En d'autres mots, et je termine là-dessus, M. le...

Le Président (M. Audet): C'est terminé, l'enveloppe. Vous avez déjà passé le temps d'à peu près une minute. Alors, vous pourrez revenir un peu plus tard, M. le député de Bertrand. Je vais reconnaître la formation ministérielle pour une période de 25 minutes, et nous terminerons avec une autre période de 25 minutes avec la formation de l'Opposition officielle. Mme la ministre.

Révision de la structure tarifaire

Mme Bacon: Alors, on va se rappeler, M. le Président, que lors de l'approbation du plan de développement 1990-1992 le gouvernement avait demandé à Hydro-Québec de procéder à une révision en profondeur de la tarification de l'électricité sur les marchés québécois, en examinant notamment l'opportunité d'offrir des options tarifaires aux abonnés domestiques. L'exercice de révision devrait se terminer, si ma mémoire est fidèle, cet été. Est-ce que vous pourriez nous donner un aperçu des travaux qui sont en cours à ce sujet-là?

M. Boivin: M. Roy, qui est directeur de la tarification, va venir donner des explications plus techniques mais, effectivement, tel que vous le mentionnez, nous avons entrepris en juillet 1990 une étude assez exhaustive de toute notre structure tarifaire. Nous sommes d'ailleurs à réviser. Avec la proposition tarifaire, cette année, on termine la révision de la structure du tarif grande puissance, et nous serons en position, en juillet prochain, de donner des orientations définitives quant aux différentes modalités de tarification différenciée dans le temps pour différents types de clients. Mais on peut d'ores et déjà dire que nos études sont très avancées. Nous allons effectuer au cours du printemps une consultation auprès de nos clients grande puissance en vue d'introduire, dans les mois qui suivront, une tarification différenciée dans le temps, non pas sur une base horaire ou quotidienne, mais plus sur une base saisonnière.

Maintenant, je pourrais demander à M. Roy de donner de façon peut-être un peu plus détaillée, pour les différentes catégories de clientèles, les résultats à date et l'état de nos réflexions quant à la structure tarifaire, notamment des modalités de différenciation.

Le Président (M. Audet): M. Roy.

M. Roy: Oui. Comme dit M. Boivin, du côté de la grande entreprise, suite à la réforme du

tarif L - qu'on vous demande d'ailleurs de compléter dans la proposition tarifaire actuelle - la porte nous est maintenant ouverte pour introduire les formules de tarification différenciée. On est en train d'en explorer plusieurs. Celle qui semble retenir le plus notre intérêt est celle qui assurerait une différenciation selon les saisons.

Du côté du secteur domestique, c'est l'autre endroit où on a des études en marche. On pense, à ce moment-là, à des tarifications différenciées de façon un peu plus modulée - par exemple en fonction de la température - quelque chose qui pourrait ressembler à notre tarification biénergie. On a, avec notre **parc** biénergie résidentiel, une bonne expérience de quelques années avec de la tarification différenciée dans le temps. On explore la possibilité d'élargir cette possibilité-là à des clientèles plus nombreuses dans le secteur domestique dans les années qui s'en viennent.

(17 h 45)

Comme vous le savez bien, on est dus pour vous produire, en juillet qui vient, un rapport beaucoup plus complet. Une fois cette opération-ci terminée, on va pouvoir s'y consacrer de façon plus profonde.

Mme Bacon: Dans le document des propositions tarifaires pour 1992, il y a un exemple où l'impact des mesures d'économie d'énergie sur une facture de tarif D est montré. On **parle** du tableau 4.3 à la page 21. C'est un exemple qui est intéressant parce que ça montre la capacité de l'abonné d'influencer sa consommation et sa facture d'électricité. Selon l'état de vos connaissances du marché résidentiel, est-ce que les mesures d'efficacité énergétique que vous proposez pour réduire la facture d'électricité sont déjà appliquées par les abonnés? Et, si oui, dans quelles proportions? Et est-ce qu'il existe d'autres mesures?

M. Roy: En fait, comme M. **Bolduc** vous le disait ce matin, l'éventail des mesures possibles est assez large. Dans le cadre de nos travaux en matière d'efficacité énergétique, actuellement, nous avons identifié entre 400 et 500 mesures possibles. Ça dépasse la clientèle domestique; c'est pour l'ensemble de notre clientèle. Donc, l'éventail est extrêmement large et les combinaisons qu'on peut faire de ces mesures, de ces possibilités-là sont multiples aussi. Ce qu'on a essayé de faire ici à titre d'indication - et on l'a bien présenté comme ça - c'était de vous montrer qu'il est possible, en adoptant des mesures d'économie d'énergie, de contrer dans une large mesure l'augmentation tarifaire.

Votre question pose aussi un autre élément, à savoir ce qui est déjà adopté par la clientèle. Nos études de marché actuellement ont tendance à démontrer que notre clientèle résidentielle, particulièrement, est plus avancée qu'on ne le croyait en matière d'efficacité énergétique. On a

plusieurs études de marché qui nous démontrent, on pense, de façon assez évidente, que les Québécois ne sont pas les vilains gaspilleurs d'énergie qu'on a tendance à les appeler. Ce qui ne veut pas dire qu'il ne reste pas des potentiels, bien sûr. Et il reste des mesures à appliquer. On essaye, dans nos études, de les identifier et de les mettre en marché, et c'est ce qui constitue fondamentalement notre projet d'efficacité énergétique actuel.

Mme Bacon: Dans la proposition tarifaire Hydro-Québec entreprend une correction de sa grille tarifaire pour le service complet d'éclairage public. Et là je vous réfère à la page 27. J'aimerais savoir quels sont les objectifs de cette réforme et pourquoi elle doit être étalée sur quatre ans.

M. Roy: En fait, ce qu'on veut faire avec un redressement de notre structure tarifaire au niveau de l'éclairage public, c'est traduire de façon plus fidèle l'évolution de nos coûts en fonction de l'évolution des technologies aussi. Là on parle de ce qu'on appelle, sans vouloir être trop technique, le service complet d'éclairage. Dans le fond, avec le service complet d'éclairage, ce qu'Hydro-Québec vend, c'est qu'elle assume l'entretien, assume les appareils et vend des pieds-bougies, elle vend des lumens - sans vouloir être trop technique. Avec les développements technologiques des dernières années, avec l'arrivée de l'éclairage au sodium à haute pression, on est capable de produire, donc, des pieds-bougies de façon plus économique. Et le redressement de la tarification de l'éclairage public veut prendre ça en compte, veut traduire ces gains d'efficacité par un ajustement.

Pourquoi on le fait sur une période de quatre ans? C'est pour ne pas créer trop de... Les conséquences de ça, si on le faisait rapidement, c'est qu'il y a beaucoup de municipalités qui viendraient à notre porte pour demander des conversions, par exemple, d'éclairage public. C'est pour étirer sur un certain nombre d'années notre capacité de répondre à la demande en termes de conversion de réseaux.

Mme Bacon: On sait qu'il y a un groupe de travail qui a été formé, notamment avec les représentants de l'industrie forestière, pour développer des avenues de solutions sur le plan de la tarification de l'électricité. Ça pourrait être profitable tant à l'industrie qu'à Hydro-Québec. Est-ce que vous pouvez nous dire aujourd'hui quelle est la nature et l'état d'avancement des travaux? Est-ce qu'Hydro-Québec considère comme réaliste le développement de mesures tarifaires applicables dès 1992, comme ça nous avait été demandé par l'industrie forestière?

M. Bolduc: Nous avons commencé à travail-

ler conjointement avec les représentants de l'industrie des pâtes et papiers pour identifier et essayer de trouver des modalités d'application, à très court terme, de mesures qui permettraient d'atténuer dans ce secteur-là l'effet de la hausse de tarif. Il y a un certain nombre de mesures qui, du moins théoriquement, pourraient être des mesures qui n'impliquent pas des déboursés financiers additionnels pour Hydro-Québec et dont bénéficient ces industries.

La première catégorie de ces mesures est un peu la même que nous essayons d'appliquer partout, c'est une application accélérée de programmes d'économie d'énergie et d'efficacité énergétique dans ces entreprises. Il y a eu un certain scepticisme au départ du côté des entreprises, mais je crois qu'avec des exemples et des cas précis que nous avons pu amener il se dessine actuellement un début de consensus qu'une intégration très, très rapide de l'action des papetières et d'Hydro-Québec pourrait, dès 1992, avoir des effets relativement valables dans ce secteur-là; et nous continuons à travailler avec les papetières dans ce sens.

Les travaux conjoints aussi... Identifier les possibilités d'ajustement de la formule tarifaire en général, ce n'est pas encore concluant en termes de possibilités d'application dès 1992, mais ça va dans le sens de certaines tendances que nous étudions à plus long terme comme, par exemple, une tarification un peu plus saisonnière, différenciée dans le temps, et certaines autres modalités touchant la prime de puissance versus un prix variable pour l'énergie. Nous travaillons très activement avec les entreprises pour en arriver à identifier des possibilités dans ce sens-là.

Et un troisième volet qui est également exploré, c'est de travailler de façon beaucoup plus quotidienne ou hebdomadaire à identifier des occasions qui permettent aux deux de bénéficier de la situation énergétique. Par exemple, si une papetière devait fermer pour une ou deux semaines et qu'on trouvait un marché à l'extérieur du Québec, un réseau voisin pour lui vendre l'énergie, on pourrait trouver des situations qui sont des situations gagnant-gagnant qui permettent de dégager une marge de manœuvre financière additionnelle. Alors, jusqu'ici, ces travaux semblent progresser de façon intéressante. Il va rester à voir si des bénéfices valables vont pouvoir en sortir, mais les pistes semblent prometteuses.

Mme Bacon: Les papetières nous disaient qu'elles avaient perdu leur avantage concurrentiel en termes de prix d'électricité, et il me semble que cette comparaison a été établie avec leurs concurrents qui sont situés dans le sud-est des États-Unis. Est-ce que vous pensez que c'est un cas particulier ou, de façon générale, est-ce que l'avantage concurrentiel du Québec se détériore en Amérique du Nord, par exemple?

M. Boivin: Je pourrais répondre partiellement à la question et je demanderai peut-être à M. Bolduc d'intervenir dans un deuxième temps. Effectivement, la position concurrentielle de l'énergie électrique, les tarifs normalisés d'Hydro-Québec par rapport aux États américains, qu'ils soient limitrophes ou que ce soit les États du sud des États-Unis, cette position concurrentielle ne s'est pas détériorée et il y a toujours, entre les tarifs grande puissance d'Hydro-Québec et les tarifs équivalents, que ce soit dans le nord-est des États-Unis ou dans le sud-est des États-Unis, il y a toujours une marge très importante.

Maintenant, ce qui est arrivé dans le cas des pâtes et papiers du côté américain, c'est que la très grande majorité des installations de pâtes et papiers américaines se sont dotées, au cours de la dernière décennie, d'installations de cogénération. Vous connaissez sans doute la législation Purpa américaine qui oblige les compagnies d'électricité à acheter, au coût évité - au coût marginal, je devrais dire - l'énergie produite par les cogénérateurs lorsqu'il y a des besoins de vapeur à rencontrer. À ce moment-là, ça veut dire, à titre d'exemple, qu'une compagnie américaine dans le sud-est des États-Unis - où le coût marginal évité serait de l'ordre de 0,08 \$ le kilowattheure - qui a une installation de cogénération de 100 mégawatts, si c'est la capacité requise par l'usine de pâtes et papiers, fa compagnie de papier peut installer 100 mégawatts de cogénération, vendre ces 100 mégawatts-là à 0,08 \$ et racheter 80 ou 100 mégawatts pour sa propre consommation, au tarif moyen en vigueur, qui peut être de l'ordre de 0,05 \$ ou 0,055 \$. Donc, un profit très important. La très grande majorité, effectivement, des installations de cogénération américaines ont pris naissance autour des usines de pâtes et papiers. On sait effectivement qu'ici nous commençons - en fait, plus tard que les Américains - du côté de la cogénération et nous avons un objectif de 750 mégawatts.

Maintenant, il faut être bien conscients que, même ici, la cogénération n'amènera pas, au niveau des usines de pâtes et papiers ou d'autres types d'usines qui ont des besoins de vapeur, le même bénéfice qu'elle peut amener à une compagnie américaine, pour une raison - et c'est un petit peu ironique de dire ça - c'est le résultat de l'avantage très grand de l'hydroélectricité. À titre d'exemple, présentement, si on prend le cas du complexe Grande-Baleine, nos coûts marginaux en dollars 1992 sont à 0,046 \$ du kilowattheure, alors que, pour la plupart des entreprises américaines, les coûts marginaux sont de l'ordre de 0,07 \$ ou 0,08 \$ du kilowattheure. Donc, nous, nous allons acheter de l'énergie produite par les cogénérateurs à 0,046 \$ ou 0,045 \$, alors que les cogénérateurs du côté américain vont vendre à la compagnie d'électricité à 0,07 \$ ou à 0,08 \$. Donc, il n'y a pas la

même marge de profit, et ça n'amènera pas autant de réduction des coûts d'énergie globaux d'une usine qui a des besoins de vapeur de faire une installation de cogénération au Québec que ça en amène de faire une installation de cogénération du côté américain.

Mme Bacon: Ça va.

Le Président (M. Audet): D'accord. M. le député de Taschereau.

Rationalisation et économies (suite)

M. Leclerc: Merci, M. le Président. Je ne sais pas ce qui fait rire le député de Joliette, mais enfin... Mon collègue de Vimont, tout à l'heure, nous a parlé des bottines; ça vous a fait dire que c'était un détail et ça a fait sourire le député de Joliette. Sauf que, pendant que nous autres, ici, sur la colline parlementaire, on parle de millions et de milliards, il y a des gens de l'autre bord de la rue, dans mon comté, qui coupent dans l'alimentation pour payer leur compte d'Hydro-Québec. Et je pense qu'on leur doit de s'occuper de ces petits détails-là, si c'est des détails, comme vous le dites.

Je pense qu'une entreprise comme la vôtre, qui a 20 000 employés, plus de 3 000 000 de clients, ça fait en sorte qu'un détail coûte vite plusieurs millions. Et comme consommateur - pas comme parlementaire mais comme consommateur - je suis à même de remarquer quantité d'économies qu'Hydro-Québec pourrait faire. Exemple, vous vous rappelez, M. Drouin, je vous ai écrit au cours de l'année pour vous dire que je ne comprenais pas pourquoi Hydro-Québec m'avait écrit personnellement pour m'offrir le système de paiement nivelé, alors qu'Hydro-Québec m'écrit toujours, six fois par année, pour m'envoyer mes comptes. Je ne comprenais pas pourquoi Hydro-Québec devait m'écrire une fois supplémentaire, en dehors de l'envoi régulier du compte que je reçois chaque deux mois, pour m'offrir ça. Parce que je suis persuadé que cet envoi-là a coûté à Hydro-Québec, au minimum, 1 \$: le timbre, l'enveloppe, la lettre, le traitement. Je suis sûr qu'Hydro-Québec n'a pas envoyé ça seulement à Jean Leclerc. On doit être quelques centaines de milliers, pour ne pas dire peut-être 1 000 000, au Québec, qui avons reçu cette lettre-là d'Hydro-Québec. Si ça coûte 1 \$ par enveloppe, ça vient de coûter 1 000 000 \$. Et je ne comprends pas pourquoi Hydro-Québec a dépensé 1 000 000 \$.

Même chose quand on reçoit son compte: on reçoit toujours une enveloppe pour payer Hydro-Québec. À l'oeil, 20 000 000 d'enveloppes par année. Je suis persuadé que la moitié de ces enveloppes-là, toute recyclées qu'elles sont, se retrouvent dans les poubelles, parce que de plus en plus de Québécois paient dans les guichets automatiques, paient dans les banques. Ils n'ont

pas besoin d'enveloppes. Alors, pourquoi des enveloppes recyclées alors que la moitié se retrouve, de toute façon, dans les vidanges? La vraie protection de l'environnement, c'est de ne pas en dépenser inutilement. Ce n'est pas d'envoyer des enveloppes qui sont recyclées.

Comme consommateur, je trouve qu'Hydro-Québec devrait resserrer sur ces pratiques-là. Encore hier, le reportage de M. Morin faisait état de la publicité **d'Hydro-Québec** sur les fameuses petites ampoules fluorescentes. Écoutez bien, je ne suis pas ingénieur, mais, si c'est vrai que ça ne donne pas grand-chose d'acheter ces ampoules-là, il ne faudrait **peut-être** pas dépenser dans les journaux - parce que la campagne doit coûter des dizaines et **peut-être** une centaine de milliers de dollars - pour les annoncer. Si on l'annonce, l'ampoule, on pourrait essayer de le faire par la voie de la publicité coopérative. On fait de l'annonce pour ces ampoules-là, il faudrait **peut-être** faire participer ceux qui en fabriquent. Alors là je me retrouve avec un cas où c'est **Hydro-Québec** qui dépense 100 % de la publicité pour ces ampoules-là et je ne suis même pas sûr que c'est rentable pour le consommateur. Je ne suis même pas certain que c'est rentable pour Hydro-Québec. Mais ça risque d'être rentable pour ceux qui les fabriquent. Et ce sont les seuls qui ne participent pas. (18 heures)

Donc, ce que je trouve, comme consommateur, c'est qu'Hydro-Québec n'a pas épuisé tous les moyens à sa disposition pour économiser. Et je me vois, moi, pour une semaine, directeur de votre département de courrier - c'est peut-être ma formation dans une **PME**, mais je suis habitué de compter des piastres et juste dans votre département de courrier, là, il y a des centaines de milliers de dollars à sauver dans un an. Et, moi, je vous demande au nom des gens de mon comté, qui sont des gens pas trop fortunés, de travailler là-dessus. Si on peut sauver **0,01 %** de l'augmentation grâce à ces détails-là, qu'on le leur fasse sauver.

M. Boivin: M. le Président, M. le député de Taschereau a parfaitement raison de s'inquiéter, en fait, de certaines dépenses comme, d'ailleurs, à Hydro-Québec nous nous en préoccupons énormément. Je vais être le dernier à vous dire que... Dans une boîte de la grosseur d'Hydro-Québec, je ne peux certainement vous donner aucune garantie que nulle part, dans l'entreprise, il n'y a pas de gaspillage. Je pense que personne dans une boîte de la grosseur de la nôtre ne pourrait donner cette garantie-là. Je peux, par contre, vous garantir que, depuis trois ans, il y a des efforts très importants qui ont été faits et qui continuent de se faire pour rationaliser et surveiller nos dépenses.

Maintenant, il faut faire attention, lorsqu'on porte ou pose un geste, d'être certain que ce geste-là va effectivement nous apporter de

façon réelle une économie et non pas en fait un geste qui pourra tout à l'heure se transformer en des coûts additionnels. Vous avez mentionné avec raison, je crois, parce que la question a déjà été soulevée par certains de nos clients, la correspondance ou les offres que nous avons faites en dehors de l'émission de la facture pour inciter notre clientèle à se joindre au mode de versements égaux. En 1989 ou en 1990, nous avons 5 % de notre clientèle qui était sur le mode de versements égaux. À plusieurs reprises, nous avons utilisé des insertions dans les factures ou encore des messages imprimés ou dactylographiés sur la facture pour inciter notre clientèle à se joindre ou à souscrire au mode de versements égaux. **Ça** n'a pas donné de résultats très importants.

Des sondages nous ont indiqué que, si nous voulions rejoindre vraiment la clientèle pour une opération de ce genre-là, il fallait envoyer des lettres personnalisées, ce que nous avons fait. Ce n'est pas le seul outil que nous avons utilisé, mais effectivement, si vous regardez à la fin de 1991, nous avons atteint un taux de 27 % de notre clientèle qui utilise le mode de versements égaux.

Maintenant, vous me direz: Pourquoi vouloir que la clientèle utilise le mode de versements égaux?

Une voix: C'est ça, la question.

M. Boivin: Il y a des avantages très importants au niveau des économies pour l'entreprise. Vous me direz: Vous êtes obligés d'émettre 12 factures par année plutôt que 6. C'est exact. Par contre, les encaissements se font plus rapidement et se font de façon tout à fait systématique, et les économies sont de beaucoup **supérieures** aux coûts qui sont impliqués. Deuxièmement, le mode de versements égaux s'avère, particulièrement dans les périodes économiques difficiles et pour les familles à plus faibles revenus, un moyen très pratique d'avoir un budget uniforme et de rencontrer les paiements. Donc, ça enlève une pression ou des problèmes de recouvrement à l'entreprise, si vous voulez. Ça limite les problèmes de recouvrement. Et, là encore, il y a des économies très importantes.

Donc, le 1 000 000 \$ ou le 1 500 000 \$... Vous remarquez que je vous cite le chiffre. Ce n'est **peut-être** pas le bon chiffre parce que je ne l'ai pas avec moi, mais l'argent que nous avons dépensé pour faire la promotion du mode de versements égaux, nous croyons, est de l'argent qui a été dépensé de façon très rentable parce que les bénéficiaires sont de beaucoup supérieurs à l'argent que nous avons mis.

Du côté des enveloppes, nous sommes à regarder effectivement d'envoyer des enveloppes pour être capable d'envoyer des enveloppes seulement à nos clients qui en requièrent parce qu'effectivement il y a à peu près 50 % de notre

clientèle qui nous paient par la poste et 50 % paient du côté des banques. Donc, ceux qui paient aux banques ou aux caisses populaires n'utilisent pas l'enveloppe-retour. Mais, présentement, notre système de facturation ne nous permettrait pas de faire cette segmentation-là et de modifier le système de facturation à Hydro-Québec. C'est quand même une opération très majeure et nous sommes en train de regarder... Je vous dirais qu'il n'y aura probablement pas de développement pratico-pratique d'implantation dans ce domaine-là avant à peu près deux ans. Enlever les enveloppes complètement dans des périodes où nous avons autant de problèmes de recouvrement que nous en avons présentement, moi, je vous prédis - et, d'ailleurs, nos sondages nous l'indiquent de façon très claire - qu'à ce moment-là l'économie va être largement compensée par des pertes additionnelles qui sont de beaucoup supérieures au coût des enveloppes.

M. Leclerc: Ça, ça veut dire que pour deux ans, je comprends que 50 % peut-être des 20 000 000 d'enveloppes qui sont envoyées vont rester dans les vidanges. C'est ça que je comprends?

M. Boivin: C'est exact. Mais si vous regardez... Je dois vous dire, par contre, à notre décharge, là, que je ne connais pas présentement de compagnie, que ce soit vos cartes de crédit, que ce soit Bell Canada ou que ce soit les compagnies de pétrole pour votre carte de crédit pour l'essence, toutes les compagnies mettent une enveloppe-réponse parce qu'on sait que sans enveloppe-réponse il y a une partie de notre clientèle qui ne nous paiera pas. Là, vos frais de collection sont énormes comparés au coût d'une enveloppe qui est d'un cent ou une fraction de cent. Je n'en connais pas le coût exact.

Le Président (M. Audet): Merci. Je vais maintenant reconnaître l'Opposition. M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci, M. le Président. Simplement pour conclure sur la discussion que j'avais avec votre vice-président des finances tout à l'heure. Si je regarde les prévisions du taux de change du dollar canadien, je vois que vous êtes plutôt des partisans de M. Crow. Si je regarde le taux de 0,84 \$ pour 1992 et 0,82 \$ pour 1993, vous êtes sans doute conscient que les associations des manufacturiers, les associations d'exportateurs de toute sorte au Canada et au Québec de même que tous les premiers ministres des provinces incitent le gouvernement fédéral, la Banque du Canada à faire baisser le taux de change canadien pour relancer l'économie canadienne.

D'autre part, toute baisse importante du taux d'intérêt au Canada - et cette baisse est nécessaire pour la relance de l'économie - va se

traduire inévitablement par un déclin plus substantiel du dollar canadien que ce que vous avez projeté ici, du moins pour 1992 et 1993. Ce qui veut dire que ça risque de se traduire par un manque à gagner au niveau de vos revenus et de vos prévisions. Comment entendez-vous combler ce manque à gagner? Allez-vous refiler la différence aux consommateurs?

M. Labonté: Si je peux me permettre... Michel Labonté. Comme j'essayais d'expliquer tantôt, par rapport au dollar américain qui est le gros de notre exposition aux risques de change, nous sommes à peu près en équilibre ou à peu de choses près par le biais de la couverture par les revenus. Ce qui veut dire que quand la perte de change augmente, si le dollar canadien se révèle être plus faible, ça va être largement compensé par une hausse de nos revenus qui, eux, sont libellés en dollars américains. C'est-à-dire que les ventes aux exportations que nous faisons, qui sont libellées en dollars américains, que nous avons dans nos revenus, sont au taux que vous voyez là. La même chose pour les ventes aux **alumineries**; elles sont au taux que vous voyez là. De sorte que si les flux de dépenses et les flux de revenus sont équilibrés ou à peu près équilibrés, ce qu'on perd d'un côté, c'est-à-dire que, si la perte de change augmente, vous allez avoir une augmentation des revenus qui vient contrebalancer. C'est le principe de la couverture par les revenus.

Donc, avant les nouveaux emprunts en dollars américains, nous sommes relativement neutres au cours des prochaines années. Mais ça se voit à deux postes. Vous ne le verrez pas au poste des revenus. Vous verrez des revenus peut-être plus élevés. On ne vous dira pas que c'est l'effet du taux de change parce que, sur le plan comptable, ils prennent le taux au moment où ces deniers sont encaissés; si le revenu rentre le 15 du mois, ils vont le prendre le 15 du mois. Donc, ça se manifeste des deux côtés: des dépenses peut-être plus grandes, mais des revenus également plus élevés pour les revenus qui sont libellés en dollars américains. C'est le principe de la couverture par les revenus.

M. Beaulne: Donc, pour terminer, ce que vous dites, c'est que les consommateurs ne doivent pas se préoccuper des fluctuations du taux de change à la hausse ou à la baisse, surtout à la baisse dans ce cas-ci.

M. Labonté: C'est exact.

Le Président (M. Audet): Merci. Alors, M. le député de Joliette.

M. Chevette: Moi, M. le Président, dans un premier temps, je voudrais faire un commentaire. Après ça, je demanderais des dépôts de documents à **Hydro-Québec**.

Le commentaire est le suivant: Je constate que le gouvernement attache beaucoup d'importance pour essayer de sauver sur le nombre de paires de bottes, sauver sur le dos des employés, sauver sur les enveloppes. Un dixième de 1 % ici et là. Toutes leurs questions roulent autour de ça depuis ce matin. Je comprends que c'est important et je pense qu'Hydro devrait faire un effort effectivement pour le faire. Moi, ce que crains, c'est que, si vous le faites, on va venir le manger par une taxe. Parce que le 1,9 % des services de dette sur les frais de garantie, ça, c'est direct, c'est perpétuel. Mme la ministre disait: Si on ne vous donnait pas la garantie? On l'a toujours donnée la garantie, mais on la donnait gratuitement.

Il faudrait **peut-être** faire attention quand on se compare à l'Ontario. L'Ontario a les frais de garantie, mais elle n'a pas de dividendes quand elle fait de l'argent. Ici, c'est un choix qui avait été fait antérieurement; supplément des dividendes au lieu d'imposer des frais. Là, si j'ai bien compris, il y aura les frais et les dividendes. Quand on se compare, il faut regarder tout le portrait et non pas en regarder seulement une partie.

Évolution des prix du magnésium et de l'aluminium

Est-ce que vous pourriez vous engager, M. le président, à déposer ici aux membres de cette commission l'étude de faisabilité, si vous me permettez l'expression, qui a été faite avant la signature des contrats secrets, autant pour le magnésium que pour l'aluminium, en ce qui regarde la tarification escomptée ou les projections escomptées jusqu'en 2013? Vous avez fait ça à Hydro-Québec?

M. Drouin: L'étude de faisabilité...

M. Chevette: Bien, je dis faisabilité. Vous avez fait des calculs, vous avez une étude avant de recommander... Moi, j'appelle ça faisabilité parce que l'expression que vos avocats utilisent, en anglais, ça se traduit à peu près par étude de faisabilité, mais je suppose que c'est étude de projection de tarifs jusqu'en 2013, autant pour le magnésium que pour l'aluminium.

M. Drouin: Globalement?

M. Chevette: Global, oui. Année par année, avec les courbes.

M. Drouin: Est-ce que ce n'est pas ça qu'on a déposé ce matin? Vous savez, on vous a déposé, ce matin, la formule de partage de risques et le suivi des résultats et explications. Est-ce que vous...

M. Chevette: Je n'ai pas ça, moi. C'est que

ceux qui ont accès à vos documents, qui en ont eu, disent que, même dans vos projections, vous ne prévoyez pas, vous n'anticipez pas, au niveau du magnésium, par exemple, une rentabilité avant 2013. Je ne vois pas ça dans vos documents de ce matin.

M. Boivin: M. le Président, pour répondre à la question du député de Joliette, je pense que nous ne pouvons nous engager à déposer les études de rentabilité des contrats à partage de risques parce que ces études de rentabilité sont automatiquement attachées aux contrats et vous avez fait remarquer avec raison que ces contrats-là sont secrets, pour le moment du moins. À ce moment-là, nous ne pouvons nous engager à déposer les études de rentabilité puisque, automatiquement et en même temps, nous révélerions le contenu du contrat. Dans le cas du contrat de Norsk Hydro, les études ont été déposées effectivement parce que le contrat a été rendu public.

M. Chevette: C'est parce que, dans l'étude de Norsk Hydro, l'analyse qui est faite, c'est marqué: Dans le scénario optimiste, oui, comme dans le scénario pessimiste, il n'y aura jamais de problème, vous n'atteindrez jamais le tarif L. C'est pour ça que je pensais que vous aviez fait des évaluations pour contredire cette argumentation qui est faite devant la commission américaine.

M. Drouin: C'est parce que les études qui ont été déposées devant la commission américaine ne sont pas les études qui ont été faites au moment de la signature du contrat. C'est une évaluation qui a été faite dans le temps en tenant compte de la conjoncture économique au moment où l'étude a été faite. Alors, c'est vrai que cette étude-là ne donne pas de rentabilité pour le contrat tel que vous le mentionnez ou équivalant au tarif L, mais ce n'est pas l'étude qui a été déposée au moment de l'adoption de la résolution du conseil d'administration qui adoptait le contrat de Norsk Hydro.

M. Chevette: C'est bien écrit: «The feasibility study was collected as HQ, Hydro-Québec, exhibit no 11». Tout ce qui manque, c'est des chiffres calculés entre tant pour cent et tant pour cent. Ils ne l'écrivent naturellement pas, probablement pour ne pas divulguer les coûts. Mais si Hydro-Québec pouvait déposer également ces études de faisabilité en disant... Moi, je dis «faisabilité» parce que j'ai traduit de l'anglais au français. Il y a sûrement du monde qui l'a vue pour qu'on puisse nous dire que, dans un cas comme dans l'autre, aucun des deux scénarios, «the pessimistic forecast», vous n'y arriverez jamais, ni par l'optimisme, ni par le pessimisme. **Qu'est-ce qui arrive?**

(18 h 15)

M. Boivin: Comme vous l'a expliqué M. Drouin tantôt, le contrat de Norsk Hydro, d'abord, ce n'est pas le contrat qui est nécessairement le plus rentable pour Hydro-Québec, mais ce n'est pas un contrat, en fait, où on va, en moyenne, sur la durée du contrat, en bas de la marge bénéficiaire. Alors, tant que, dans un contrat, on a une marge bénéficiaire positive, il reste qu'on ne perd pas d'argent, mais on peut vendre en bas du tarif normalisé grande puissance. C'est ce qui est indiqué. Maintenant, les études, si ma mémoire est bonne, qui ont été déposées devant la Commission du commerce international américaine tiennent compte de la première période du contrat effectivement de Norsk Hydro. Vous connaissez le contrat - d'ailleurs, il a été rendu public - qui prévoyait, pendant les premières années, des rabais tarifaires de l'ordre de 60 %. Alors, lorsqu'on tient compte effectivement de ces rabais tarifaires de 60 % pendant la première période du contrat et qu'on projette les revenus du contrat sur la durée du contrat, il est évident, en fait, qu'à ce moment-là on va être en moyenne, en tenant compte de ces premières années, en bas du tarif normalisé grande puissance. Mais je serais le dernier à vous dire que ce n'est pas possible que sur la durée du contrat, dépendant de révolution des prix du magnésium, il n'y ait pas des années et même plusieurs années où, effectivement, nous allons vendre au-delà du tarif L.

M. Chevette: Mais même dans les prévisions de 1988... parce que vous avez quatre étapes dans le contrat de Norsk Hydro.

M. Boivin: Exact.

M. Chevette: Vous avez parlé de la première, qui est de janvier 1988 à mars 1994. Impossible d'atteindre les prévisions du tarif L.

M. Boivin: À cause des rabais tarifaires.

M. Chevette: De 1994 à 2005, c'est assez long ça, impossible, d'avril 1994 à décembre 2005. Après ça, vous avez de janvier 2006 à décembre 2009, encore en bas du tarif L. De janvier 2010 jusqu'à décembre 2013, c'est possible, il n'y a rien de sûr, puis la différence va être assez faible que ce n'est pas sûr que ça atteigne L. Est-ce que c'est bien ça la situation des quatre étapes?

M. Boivin: Oui, grosso modo, de mémoire, là, c'est la structure du contrat.

M. Chevette: Ce n'est pas un contrat trop, trop payant, ça!

M. Boivin: Mais il n'est pas nécessairement, comme on a dit là... c'est parce que dans le tarif L ce n'est pas le contrat le plus payant, mais

dans le tarif L nous comptons une marge bénéficiaire de l'ordre de 13 % et c'est cette marge-là que nous mettons à risque dans ce contrat-là.

M. Chevette: Dans le cas de l'aluminerie, des alumineries, étant donné qu'ils ont été signés avant la chute de l'empire URSS et qu'il y a eu un dumping de 1 000 000 de tonnes d'aluminium sur le marché, quelque chose comme, ça représente, si ma mémoire est fidèle, 32 % ou quelque chose du genre, là. Est-ce que ce dumping-là vient changer les visées d'Hydro-Québec et du gouvernement, maintenant que ça s'est produit par rapport au moment où vous l'avez signé?

M. Boivin: À court terme, il est évident, en fait, qu'au moment où on se parle, la fin de l'année 1991 et le début de l'année 1992, les prix internationaux de l'aluminium sont dans un creux historique. Ça n'avait pas été prévu, mais je vous ai dit ce matin que nous sommes quand même à peu près au plancher des pires années que nous avons prévues. Bon. Alors, nous sommes à l'intérieur de la fourchette de prévisions que nous avons faites. Maintenant, il est évident que si l'on considère l'historique de l'évolution des prix de l'aluminium, habituellement, les creux sont de courte durée. Le creux actuel, qui est provoqué par deux phénomènes, d'une part, la récession à l'échelle mondiale qui a ralenti la demande pour l'aluminium et, d'autre part, la mise sur le marché occidental, l'arrivée sur le marché occidental, dis-je, de 1 000 000 de tonnes de la part de la Russie, bien, ces deux facteurs jumelés font qu'effectivement le prix de l'aluminium est tombé à son plus bas niveau historique et que ce creux-là va probablement durer plus longtemps que dans le passé, les creux historiques que nous avons connus dans le passé.

Maintenant, comme dans tous les marchés des "commodities", effectivement, la situation au fur et à mesure que le marché va être en expansion et va absorber cette production additionnelle mise sur le marché par les Russes, graduellement, le prix de l'aluminium devrait se rétablir.

M. Chevette: Est-ce que vous avez fait des projections à partir du fait qu'il arrive un tonnage aussi important dans le décor qui était inattendu? Est-ce qu'au niveau d'Hydro-Québec on a recommencé à faire des prévisions parce que les pertes peuvent être beaucoup plus lourdes que celles anticipées au moment où vous les avez faites? On a envahi le marché d'une façon imprévisible: 1 000 000 de tonnes, c'est quelque chose. Est-ce que vous avez fait des projections, par exemple, sur les quatre, cinq prochaines années par rapport à celles que vous aviez faites au moment où vous avez signé des contrats?

M. Boivin: D'abord, je devrais vous dire qu'à l'Hydro-Québec on ne se prétend pas les

experts dans l'évolution du marché de l'aluminium. Les projections que nous utilisons sont les projections effectuées par les grandes maisons à l'échelle mondiale, Chase Econometrics, etc. Nous faisons une moyenne, en fait, à partir des différents scénarios. Ce que je peux vous dire, c'est qu'à long terme les prévisions des **principales** maisons qui se préoccupent de l'évolution des prix de l'aluminium n'ont pas varié sensiblement. À toutes fins pratiques, elles sont les mêmes qu'elles étaient avant l'arrivée sur le marché de l'aluminium en provenance de la Russie. Sauf que pour la **période** de deux ou trois ans, comme je vous le dis, le creux est prévu demeurer plus longtemps. Mais la situation devrait se rétablir parce que tout ce que ça va faire, effectivement, c'est que les compagnies qui prévoyaient des nouvelles installations, soit pour remplacer des installations désuètes ou pour faire face à de la demande additionnelle, vont reporter à deux, trois, quatre ou cinq ans, en fait, les mises en service de ces nouvelles installations.

Si vous regardez à travers le monde présentement, si mon information est bonne, il n'y a pas de nouvelles installations d'aluminerie qui sont au stade de la planification. On est en train de compléter un certain nombre de constructions de lignes d'aluminium, de lignes de cuve, particulièrement ici au Québec, mais il n'y a pas de nouvelles installations qui sont planifiées pour être mises en construction dans les 15 ou 18 mois qui viennent. Donc, les producteurs d'aluminium retardent leurs prévisions d'investissement jusqu'à ce que le marché puisse absorber la production additionnelle qui est venue de la part de la Russie.

M. Chevette: Dans votre exposé de ce matin, M. Drouin, vous disiez, à la page 13: «Nous sommes conscients du fait que cette proposition tarifaire - c'est-à-dire 5,5 %, je suppose - comporte certains risques financiers. En effet, il faut se rappeler que le plan de développement», etc., etc. Vous dites que cela représente des risques financiers. À une réponse donnée par M. Boivin un peu plus tard dans la journée, au moment où Mme la ministre lui demandait: Est-ce possible de penser à couper, par exemple, X % ou améliorer telle situation? M. Boivin, qui est président d'Hydro, l'autre, qui est président du conseil d'administration, président exécutif... **Est-ce** qu'il n'y a pas une contradiction entre vous deux en disant que, pour vous, c'est possible de le faire, et l'autre dit: Même une tarification de même comporte des risques. Donc, selon la réponse que vous avez donnée, êtes-vous prêt à assumer le risque ou si vous allez être plus risqué que ce que le grand président dit? Je ne sais pas, là.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chevette: Le grand et le petit. Pour-

riez-vous démêler le semblant de contradiction? Parce que vous le dites vous-même à la page 13 - ce n'est pas moi qui l'invente - vous dites qu'il y a des risques financiers.

M. Drouin: Oui. C'est parce que - et je l'ai répété cet après-midi et je ne pense pas du tout que ça soit en contradiction avec ce que M. Boivin a dit - c'est que, en fait, on aurait pu prendre des marges de manoeuvre à certains endroits et on aurait peut-être dû, en bons gestionnaires, prendre des marges de manoeuvre qui auraient effectivement contribué à demander une hausse tarifaire plus élevée. J'ai cité, à titre d'exemple, le fait que nos dépenses pour la faible hydraulicité sont prévues se terminer en septembre et que, s'il s'avérait que ça ne donne pas les résultats qu'on avait prévus, on serait obligés de continuer ces **dépenses-là** et peut-être d'ajouter 80 000 000 \$ additionnels de dépenses pour l'année courante. En faisant cet état-là, j'ai mentionné que notre taux de couverture d'intérêt pour 1992, dans les conditions de la demande tarifaire que l'on vous fait est à 1,06 %, ce qui est très proche de 1 %.

Par ailleurs, notre taux d'autofinancement est à 27 % alors qu'on devrait être à 30 %. Vous l'avez mentionné vous-même, au niveau de notre taux de capitalisation qui, normalement, est le déclencheur pour le paiement des dividendes, il devrait être de 25 % au moins. Il est à 23,5 %. Alors, tout ce que j'ai dit dans mon exposé de ce matin était de dire: L'entreprise a fait un effort pour se mettre réellement un peu à la marge par rapport à notre situation financière de façon à amener une augmentation de tarifs qui soit la moins grande possible. Dans ce sens-là, je ne pense pas que j'aie contredit en rien l'exposé de M. Boivin sur le même sujet. Alors, je demanderais à M. Boivin s'il est d'accord. Ha, ha, ha!

M. Boivin: Je suis parfaitement d'accord parce qu'effectivement M. Drouin parle du risque global. Moi, ce dont j'ai parlé, en fait, c'est des compressions additionnelles du côté des dépenses d'exploitation, et je vous ai fait état des impacts possibles de compressions additionnelles. Je vous ai indiqué qu'en tant que responsable de l'exploitation je ne pensais pas que c'était une avenue qui était satisfaisante.

Maintenant, il faut se rappeler que, dans les dépenses totales **d'Hydro-Québec**, les dépenses d'exploitation représentent effectivement à peu près 30%. L'autre 70%, il n'est pas sous notre contrôle à court terme. Je veux dire, on a un certain contrôle à moyen terme, mais il n'est pas sous notre contrôle à court terme, et les risques globaux de l'entreprise touchent non pas seulement les dépenses d'exploitation, mais touchent tous les autres secteurs de dépenses de l'entreprise. Et il y a la faible hydraulicité, il y a l'évolution du volume de ventes, également. Nous

avons une prévision de ventes qui, nous le croyons, est réaliste. Je vais simplement vous donner une indication: par exemple, le facteur température. Une légère variation par rapport à la température moyenne dans une année donnée peut facilement faire varier nos ventes de 70 000 000 \$ à 80 000 000 \$.

Alors, ce sont des risques que nous devons être capables de couvrir. Comme l'a dit M. Drouin, pour couvrir tous ces risques-là, en période normale, nous aurions dû demander, effectivement, 6,8 % d'augmentation et nous avons demandé 5,5 % parce qu'on dit: Dans une période difficile, on va absorber une partie de ce risque-là. Donc, il n'y a pas, à mon point de vue, de contradiction.

M. Chevette: Ce matin, Mme la ministre faisait référence, dans son discours, à la page 13, à la production privée d'électricité. En décembre dernier, dix sites ont été octroyés, dit-elle, etc. Vous vous engagez à racheter l'électricité? À quel prix?

M. Drouin: Au taux marginal de notre projet le plus près, qui est normalement celui de Grande-Baleine. **M. Bolduc.**

M. Bolduc: 0,04 \$ en dollars de 1991 indexé au taux d'inflation au Québec, ce qui correspond à notre prévision du coût de notre propre construction. Donc, ces projets-là sont traités de façon égale. Dès qu'ils peuvent entrer en concurrence avec nos propres projets au même prix, nous acceptons, nous négocions des contrats pour la fourniture d'électricité avec ces promoteurs.

M. Chevette: Ça représente combien de potentiel d'achat, la somme globale que ça représente pour Hydro-Québec?

M. Bolduc: Le besoin total qu'Hydro-Québec a actuellement inscrit dans ses projets de développement, c'est 750 MW de production privée pour rencontrer l'accroissement de la demande, une fois terminée la phase 2 du complexe La Grande, vers 1995, jusqu'à l'arrivée du projet Grande-Baleine ou des projets suivants de développement. Il y a un besoin de 750 MW qui sera comblé par la production privée; à l'intérieur de ces 750 MW-là, nous donnons priorité absolue aux petits projets hydroélectriques, tous ceux qui sont octroyés par le ministère en termes du programme fait par le ministère ou ceux qui nous sont proposés par d'autres promoteurs sur des rivières du domaine privé qui sont retenus. Il semble actuellement qu'un potentiel pouvant atteindre, je dirais, jusqu'à 200 MW de petites centrales hydrauliques pourrait venir combler une partie des 750 MW totaux qui représentent notre objectif de production privée.

Au-delà de ces 200 MW de petites centrales hydrauliques, la production privée prend la forme

de projets de biomasse, d'incinérateurs et, éventuellement, des projets de cogénération qui sont associés à des entreprises industrielles qui utilisent la vapeur. Nous avons fait des appels de propositions pour combler ces besoins-là. Nous avons reçu des propositions qui dépassent largement notre objectif, actuellement, et nous avons établi des critères de sélection qui sont basés sur l'efficacité énergétique dans le but d'obtenir le maximum de rendement en termes de l'énergie utilisée et, par conséquence, en termes d'impact minimum sur l'environnement. Donc, pour l'instant, nous sommes dans la phase de négociation avec un groupe de projets qui ont été sélectionnés, et ces négociations-là devraient arriver à échéance dans les mois qui viennent.

M. Chevette: Vous avez eu pour 8000 MW, je pense, de propositions. Ça, on sait ça. On connaît également la liste parce qu'Hydro-Québec, par l'entremise de la ministre, nous a fait parvenir l'ensemble des projets. Vous nous avez aussi fait parvenir dernièrement, parce qu'on vous l'a demandé, les critères de sélection, comme vous venez de parler. Mais les critères de sélection, tels que décrits sur papier, je vous dis que ça ne donne pas grand-chose pour un profane qui n'a pas de spécialistes comme vous autres pour justifier tout comme vous le faites sur tous les sujets qu'on vous demande.

Je voudrais savoir, moi, dans l'octroi de la cogénération en particulier, si vous allez favoriser tous les projets hydroélectriques au préalable, c'est-à-dire énergie qui est à partir de l'eau, avant de penser à octroyer des mégawatts à partir de produits polluants. Est-ce que c'est une directive claire, formelle, arrêtée à Hydro-Québec?

M. Drouin: Ça, c'est clair.

M. Chevette: Est-ce que vous avez le droit de refuser, même si vous aviez de la pression par exemple du ministère, pour octroyer un contrat à quelqu'un qui serait bien vu du ministère?

Des voix:...

M. Chevette: Kruger, par exemple.

Le Président (M. Audet): Alors, nous avons dépassé l'enveloppe de temps...

M. Chevette: C'est peut-être mieux!

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Audet): La commission suspendre ses travaux pour reprendre à 20 heures.

(Suspension de la séance à 18 h 32)

(Reprise à 20 h 5)

Le Président (M. Bordenave): Alors, si vous voulez prendre place, on va commencer la séance. Je désire déclarer la séance de la commission de l'économie et du travail ouverte. Comme ça a été convenu ce soir, nous allons traiter de l'offre et de la demande. Alors, il y aura 10 minutes de présentation de la part des représentants d'Hydro-Québec et, ensuite, on procédera par alternance, **c'est-à-dire** qu'on aura 2 périodes de... L'Opposition et le gouvernement auront chacun 2 périodes de 30 minutes, et la dernière de 25 minutes pour se terminer à 23 heures.

Alors, je laisse maintenant la parole aux représentants d'Hydro-Québec pour faire une présentation sur l'offre et la demande.

M. Drouin: Alors, c'est M. André Delisle, qui est vice-président à la planification générale.

L'offre et la demande

M. Delisle (André): Merci. On vous a passé copie du texte que je vais lire. Le but de cette présentation est de faire le point sur les changements ayant eu un effet significatif sur l'équilibre offre-demande depuis le plan de développement **1990-1992**, Horizon 1999. En plus de présenter les faits saillants qui ont marqué la période 1990-1992, nous aborderons les principaux changements prévus à l'offre et à la demande pour la période 1992-2000. Les changements à long terme, c'est-à-dire au-delà de l'an **2000**, seront abordés dans le prochain plan de développement qui paraîtra en novembre **1992**.

En ce qui concerne la demande d'électricité pour la période 1992-2000, les écarts énergétiques entre la planification actuelle et celle du dernier plan sont de l'ordre de 37 000 000 000 de kWh. La baisse des besoins prioritaires au Québec, pour 23 500 000 000 de kWh, et des ventes à l'exportation moins importantes que prévues, pour 27 700 000 000 de kWh, est en partie compensée par des économies d'énergie moins grandes qu'anticipées, c'est-à-dire 14 600 000 000 de kWh de moins.

À court terme, la récession a provoqué un certain recul de la demande au Québec, creusant ainsi un écart par rapport à ce qui était prévu dans le dernier plan. Cette baisse s'est d'abord manifestée en 1991, les ventes d'électricité régulières au Québec ayant été de 127 300 000 000 de kWh au lieu de 134 200 000 000 de kWh. Cela s'explique par l'ampleur de la **récession** qui touche surtout le secteur manufacturier et, en particulier, l'industrie des pâtes et papiers. Même si les ventes sont inférieures aux prévisions, elles ont enregistré une légère croissance de 1 300 000 000 de kWh entre **1990** et 1991.

Pour les mêmes raisons qu'en 1991, les

ventes d'électricité régulières au Québec en 1992 seront aussi plus faibles que prévues, 134 300 000 000 de kWh plutôt que 139 400 000 000 de kWh. Notons que les ventes d'électricité devraient augmenter de 7 000 000 000 de kWh en 1992 par rapport à celles de 1991, augmentation principalement reliée à de nouveaux établissements dans le secteur de la fonte et de l'affinage.

À plus long terme, les fermetures d'usines et l'accélération des projets de recyclage dans l'industrie des pâtes et papiers provoqueront un fléchissement de la demande prévue dans le dernier plan, d'ici la fin du siècle. Par contre, l'augmentation de l'immigration et la hausse plus importante que prévu du taux de natalité contribueront à ramener la demande, à l'horizon 2000, à un niveau comparable à celui du plan 1990-1992. Sur l'ensemble de la période 1992-2000, la demande au Québec aura été inférieure de près de 24 000 000 000 de kWh par rapport au dernier plan.

L'objectif d'économie d'énergie à long terme a été révisé à 9 300 000 000 de kWh par an à l'horizon 2000, alors qu'il était de 9 000 000 000 par an à l'horizon 1999, dans le plan 1990-1992. Rappelons que, dans le plan 1990-1992, l'objectif annoncé était de 12 900 000 000 de kWh en 1999. De ce total, 9 000 000 000 étaient directement liés à nos programmes commerciaux et 3 900 000 000 de kWh correspondaient à des économies dites tendanciennes. Quoique l'objectif à long terme ait été confirmé, on s'attend à ce qu'il soit atteint un peu plus lentement qu'anticipé. Ainsi, les économies d'énergie seront moindres que prévu durant la première moitié de la décennie, atténuant donc la baisse de la demande escomptée durant cette période.

Au cours des deux dernières années, nous avons concentré nos efforts sur la sensibilisation du public et sur l'établissement de relations étroites avec nos partenaires, **c'est-à-dire** les manufacturiers, les distributeurs et les détaillants de produits économiseurs. Le développement des programmes commerciaux nous a aussi largement occupés. Depuis 1990, nous avons lancé en tout six nouveaux programmes appuyés par trois campagnes d'information et de sensibilisation. Le tableau qui suit présente l'ensemble des programmes commerciaux déjà lancés ainsi que ceux prévus dans un proche avenir.

Le projet d'efficacité énergétique aura un rôle prépondérant dans le maintien de l'équilibre entre l'offre et la demande au cours de la présente décennie. En effet, en faisant abstraction des projets de La Grande, phase II, c'est-à-dire Brisay, LA 1 et LG 1, déjà en cours de réalisation, les économies représenteront environ 40 % des moyens mis en oeuvre pour maintenir l'équilibre entre l'offre et la demande d'ici l'an 2001. Dans ce contexte, si le projet d'efficacité énergétique ne devait se réaliser que partiellement, l'entreprise ne disposerait que de très peu

de solutions de rechange pour répondre aux besoins énergétiques de ses clients.

Certaines modifications ont également été apportées à l'objectif des ventes d'électricité à l'exportation, entraînant une réduction des ventes prévues de l'ordre de 28 000 000 000 de kWh pour la période 1992-2000. La puissance initialement prévue au contrat avec les Vermont Joint Owners, de 450 MW, a été réduite à 374 MW. Par ailleurs, les surplus d'énergie qu'anticipent les États du nord-est des États-Unis ont amené Hydro-Québec et la New York Power Authority à reporter au 30 novembre 1992 la date ultime à laquelle l'une ou l'autre des parties pourra annuler le contrat de 1000 MW. Toutefois, les discussions se poursuivent toujours de façon à préciser les dates probables du début des livraisons. Notons que pour l'exercice de planification 1992, le début des livraisons a été fixé comme hypothèse en 1998.

Par ailleurs, mentionnons que, dans le présent cycle de planification, nous n'avons retenu que les engagements contractuels à l'exportation déjà signés, alors que le plan 1990-1992 présentait un objectif de 3500 MW à long terme. Cette modification entraîne le report des mises en service des nouvelles centrales prévues au-delà de l'an 2000. Le prochain plan réexaminera l'objectif de ventes à l'exportation à long terme.

Hydro-Québec connaît depuis 1985 le plus long cycle de faible hydraulité de son histoire. Sur la base de son parc actuel, le déficit énergétique cumulé sur cette période par rapport à l'hydraulité moyenne correspond à environ 120 000 000 000 de kWh, soit un peu moins que la consommation québécoise d'une année. À elle seule, l'année 1991, marquée par une très faible hydraulité, représente un déficit de 26 000 000 000 de kWh.

Pour pallier à cette très faible hydraulité, les achats auprès des réseaux voisins ont débuté dès l'automne. Ces achats totalisent environ 18 000 000 \$ pour l'année 1991. Les moyens exceptionnels seront intensifiés au cours de l'année 1992 et devraient atteindre environ 5 000 000 000 de kWh, pour un total de 142 000 000 \$. Ces moyens exceptionnels sont rendus nécessaires pour maintenir le niveau des réservoirs à un niveau minimum, advenant le cas où la faible hydraulité devait se poursuivre au cours des prochaines années. N'eût été de la baisse importante de la demande québécoise prévue pour les années 1991-1992, nous aurions dû enclencher des moyens exceptionnels pour près de 12 000 000 000 de kWh.

Si l'année 1992 s'avérait une année de faible hydraulité comme celle connue au cours de 1991, l'entreprise se verrait alors dans l'obligation d'augmenter les moyens exceptionnels prévus pour 1992, c'est-à-dire 3 000 000 000 de kWh de moyens exceptionnels pour 80 000 000 \$ et de les utiliser massivement pour 1993.

Ces moyens pourraient atteindre près de 12 000 000 000 de kWh au cours de l'année 1993 également.

Dans le plan de développement 1990-1992, plusieurs projets de centrales hydrauliques prévus d'ici l'an 2000 ont vu leur mise en service reportée. C'est le cas des centrales Laforge 2, prévue pour 1995, et Eastmain 1, prévue pour 1996, dont les mises en service ont été reportées d'un an. J'aurais dû dire «depuis» le plan de développement et non pas «dans» le plan de développement.

Ces reports sont rendus nécessaires, le processus d'obtention des autorisations n'étant pas complété. De même, le report de 1998 à 1999 de la mise en service de Grande-Baleine a été annoncé au cours de 1991. Depuis ce temps, une harmonisation des différents processus d'évaluation environnementale concernant ce projet a été convenue. À cet effet, l'ensemble des comités d'évaluation environnementale du projet Grande-Baleine a entamé une consultation publique pour établir les directives encadrant l'étude d'impact qu'Hydro-Québec devra réaliser.
(20 h 15)

L'ensemble de ces reports entraîne une baisse de l'offre de l'ordre de 31 000 000 000 de kWh pour la période 1992-2000. L'objectif d'achat auprès des producteurs privés a été porté de 390 MW à 750 MW à l'horizon de 1996. La contribution de la production privée à cet horizon sera de l'ordre de 5 100 000 000 de kWh. L'ensemble des installations déjà en service et des contrats signés avec d'autres producteurs privés totalisent actuellement 162 MW, pour un équivalent énergétique d'environ 1 100 000 000 de kWh.

En 1991, Hydro-Québec lançait l'appel de propositions restreint APR-91. Les propositions reçues dans le cadre de cet appel de propositions totalisaient plus de 8000 MW. Afin d'atteindre son objectif de 750 MW et en tenant compte du taux de réussite de projets semblables en Amérique du Nord, Hydro-Québec prévoit retenir des projets totalisant environ 1600 MW à des fins de négociation.

Depuis le plan 1990-1992, certains ajustements ont également été apportés aux paramètres servant à évaluer l'offre énergétique des équipements de production. Parmi les plus importants, mentionnons une révision de la productivité du parc existant en intégrant les statistiques d'hydraulité des années 1989 et 1990. D'ici l'an 2000, Hydro-Québec devra composer avec une baisse importante de l'offre énergétique: 50 000 000 000 de kWh, principalement due au retard de projets de centrales hydrauliques.

Compte tenu de la baisse importante de la demande tant au Québec qu'à l'exportation, l'augmentation des objectifs concernant la production privée, le recours à des centrales de moindre envergure et diverses autres mesures permettent de rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande. D'ici la fin de la décennie, en

faisant abstraction des projets de La Grande, phase II, déjà en cours de réalisation, les économies d'énergie et les achats de production privée représenteront près de 65 % des moyens mis en oeuvre pour maintenir l'équilibre entre l'offre et la demande.

Dans ce contexte, il deviendra important de minimiser les risques de non-réalisation des programmes d'économie d'énergie et des achats de production privée. Il convient de souligner que les solutions de rechange sont fort limitées, que ce soit pour répondre à une demande plus forte que prévue au cours de la prochaine décennie ou pour pallier au déficit que pourraient entraîner d'autres retards dans la mise en service des équipements de production. Certaines de ces solutions de rechange s'avèrent plus coûteuses pour nos clients et moins intéressantes d'un point de vue environnemental.

Ce court bilan nous permet de réaliser l'ampleur des incertitudes entourant la planification de l'équilibre **offre-demande d'Hydro-Québec**. Merci.

Le Président (M. Bordeleau): Alors, merci, M. Delisle. Nous allons procéder à la première période de questions de 30 minutes pour le parti gouvernemental.

Période de questions

Mme Bacon: Alors, M. le Président, un bref survol de l'équation offre-demande nous permet de situer les enjeux, les facteurs de changement et aussi d'illustrer les choix énergétiques possibles. Du côté de la demande, il s'avère primordial de s'assurer que les besoins des Québécois en électricité soient satisfaits efficacement malgré les aléas de la demande; il faut également tenir compte des économies d'énergie envisagées et aussi des résultats attendus de la gestion de la consommation. Un rapport particulier sur le projet d'efficacité énergétique d'Hydro-Québec a été déposé par Hydro-Québec et on ajoute aussi les exportations d'électricité.

Du côté de l'offre, le devancement ou le report de certains projets, la mise en service de nouvelles centrales, la productivité du plan d'équipement, l'hydraulicité, l'achat d'électricité auprès de producteurs privés et des réseaux voisins sont autant d'éléments qu'Hydro-Québec doit prendre en considération pour satisfaire la demande.

Il est presque inutile de rappeler que plusieurs de ces éléments, tant du côté de la demande que de l'offre, présentent un caractère aléatoire. Le maintien d'un équilibre nécessite bien souvent une gymnastique complexe et évolutive et, à cet égard, le rapport sur le suivi du plan illustre bien les changements appropriés au cours d'une brève période tout comme les rapports particuliers sur l'hydraulicité, la production privée d'électricité. Il faut donc garder à

l'esprit qu'il s'agit d'un processus évolutif et le programme d'équipement qui est présenté par Hydro-Québec va être examiné dans cette perspective. Les échanges, je pense, devraient nous permettre de jeter **peut-être** davantage, c'est le cas de le dire, un éclairage sur cette délicate équation.

Prévisions de croissance des ventes d'électricité

En regard des ventes d'électricité au Québec, j'observe, en page 50 du suivi, qu'Hydro-Québec compte vendre en **1992**, après révision, quelque 134,3 tWh par rapport aux 127,3 tWh vendus en 1991. Je m'interroge sur vos prévisions compte tenu, d'une part, que, **présentement**, la croissance des économies des pays industrialisés dépend en majeure partie de la capacité des consommateurs à générer une activité économique soutenue et, d'autre part, que l'inquiétude qui est manifestée à l'égard des conditions de l'emploi dans certains secteurs économiques retarde la reprise. Dans un tel contexte, sur quel critère appuyez-vous les prévisions de croissance des ventes d'électricité québécoise d'Hydro-Québec pour 1992, l'année en cours?

Le Président (M. Bordeleau): M. Delisle.

M. Delisle: Regardez... D'accord. Pour vraiment bien comprendre notre prévision de la demande en 1992, je pense qu'il faut d'abord partir du point de départ qui est la fin de 1991. En 1991, on vous a indiqué tout à l'heure que la croissance de la demande a été de 6,9 tWh moins élevée qu'on avait prévu. Pour expliquer ces 6,9 tWh de croissance de la demande moins élevée, d'abord, il faut se référer au secteur domestique où la demande a été de 0,7 tWh moins élevée que prévu et, dans ce cas-là, ça s'explique principalement par un effet de température dans le sens qu'en 1991 la température a été moins élevée. Donc, ça, ce n'est pas un problème pour le futur. C'est simplement un problème passager et ça n'affecte pas tellement les considérations qu'on doit avoir sur le point de départ.

Dans le domaine général et institutionnel, c'est un peu la même chose dans le sens que la demande, dans le secteur général et **institutionnel**, a été de 0,7 tWh moins élevée que prévu. Par contre, le facteur qui explique cette réduction de la demande est le fait qu'on a racheté la biénergie en 1990 et on a connu, suite à ça, un effritement de ce **marché-là** si bien que, dans ce cas-là, on peut parler d'un facteur structurel qui va se perpétuer par la suite, et il faut en tenir compte dans le cadre de nos prévisions ultérieures.

Par contre, dans le secteur industriel, et c'est là, en fait... ça concerne surtout ce secteur-là, votre question. C'est qu'on a connu 5,3 tWh de moins qu'on avait prévu. Qu'est-ce qui

explique, en fait, cette réduction de la demande à ce chapitre-là? C'est d'abord un problème avec l'industrie des pâtes et papiers, qui va s'avérer par la suite, dans notre prévision - vous l'avez vu dans le rapport de suivi - un problème structurel dans le sens qu'il y a eu un certain nombre de fermetures. Il y a eu aussi... au niveau des procédés de fabrication, etc. Alors, on utilise plus le recyclage et, donc, on a un problème structurel dans le domaine des pâtes et papier au secteur industriel.

Par contre, il y a eu toute une partie de la réduction de la demande, qui est pour nous un facteur conjoncturel dans le sens que les capacités d'utilisation des entreprises ont été moins suscitées, compte tenu du fait que l'économie a été en récession. Donc, au point de départ, qu'est-ce qu'on peut dire? C'est qu'on a été affectés par un problème conjoncturel puis aussi, au point de vue structurel, il y a trois dimensions. Il y a la biénergie qui s'est effritée et dont l'effritement va se maintenir dans la prévision. Il y a l'industrie des pâtes et papiers qui a connu des problèmes structurels, et ça va se maintenir par la suite. Il y a un autre facteur, par contre, que je dois mentionner, c'est qu'à la fin de 1991 on trouve 70 000 personnes de plus au Québec qu'on en avait prévu. Donc, au point de vue démographique, le Québec semble se développer de façon plus rapide que prévu.

Partant de ce point-là, on fait notre prévision pour le futur. Vous nous demandez quels sont les critères qu'on utilise pour faire notre prévision. Fondamentalement, on essaie de connaître, en fait, quel est le rythme de croissance de l'économie et, à partir de ça, on tente de prévoir notre demande. Une des choses qu'il est très important de saisir dans la prévision de la demande pour les années 1992-1993, c'est que la demande... les ventes régulières sont prévues de croître de 7,5 tWh en 1992 et de 10,3 tWh en 1993. C'est une croissance de la demande, donc, au total, de 17,8 tWh. Essentiellement, qu'est-ce qui explique cette croissance-là? Je pourrais vous en parler longtemps, mais je vais plutôt aller à un ou deux facteurs.

D'abord, dans ces deux années-là, il y a pour 8,5 tWh de mises en service, de nouvelles charges, principalement dans le domaine de l'aluminium au Québec. Donc, c'est ça qui explique la croissance de 11 tWh qu'on a dans le secteur industriel. C'est relié à des usines de classe mondiale qui viennent s'établir au Québec, qui sont les plus efficaces qu'on peut connaître et qui, donc, en fait, vont être fort probablement utilisées à très près de leur pleine capacité, puis dont la consommation d'électricité ne sera pas affectée par la morosité économique au Québec ou par le fait qu'on est encore un petit peu en récession en Amérique du Nord, parce que de telles usines viennent prendre la place des usines plus vieillottes sur le marché mondial de l'aluminium.

L'autre facteur, bien entendu, c'est que notre croissance de la demande dans le secteur domestique et dans le secteur commercial repose sur une reprise économique. En fait, on présume que la croissance économique en 1992 va être de 2,3 % et de 3,5 % en 1993. Donc, un peu à l'instar de l'ensemble des prévisions... on prévoit une reprise de l'économie qui va se manifester graduellement cette année et plus fortement l'année prochaine. Donc, fondamentalement, notre prévision de la demande repose sur une... À court terme, en fait, c'est une reprise de l'économie couplée à des nouvelles charges dans le secteur industriel reliées principalement à l'industrie de la fonte et de l'affinage.

Contrat avec la New York Power Authority

Mme Bacon: Hydro-Québec et la New York Power Authority ont entamé des discussions pour reporter peut-être de quelques années le début des livraisons qui étaient initialement prévues pour 1995, et le rapport général, en page 54, nous mentionne que l'État de New York est en surplus d'électricité à cause d'une demande plus faible, de programmes de conservation d'énergie et aussi la présence de producteurs privés. Est-ce qu'Hydro-Québec peut nous donner des explications peut-être plus détaillées sur le contexte énergétique qui prévaudra dans l'État de New York au cours des prochaines années?

M. Drouin: Je vais d'abord faire quelques énoncés généraux et peut-être que Pierre Bolduc, qui est notre vice-président en commercialisation, pourra compléter. Il s'est avéré que l'État de New York n'a pas la même situation économique qu'elle avait au moment où elle a signé un contrat d'importation d'énergie venant d'Hydro-Québec en 1989. Ce contrat prévoyait que les livraisons commencent pour 500 MW en 1995 et un autre 500 MW pour l'année 1996. Suite à des discussions qui ont eu lieu au cours de l'année 1991, compte tenu d'un changement assez important dans les prévisions de la demande de l'État de New York faisant passer leurs prévisions de la demande de l'ordre de 1,6 % à 0,6 % ou 0,5 %, il s'est avéré que l'État de New York n'avait pas besoin, à partir de 1995, ou semble ne pas avoir besoin, à partir de 1995, du contrat qu'il avait signé avec nous. Au lieu de renégocier à ce moment-là, il nous a demandé de reporter la date finale de décision sur le contrat comme tel à la fin de novembre 1992.

(20 h 30)

Le portrait de la demande de l'État de New York est le suivant: Le sud de l'État de New York est dans une situation très difficile parce que la situation économique les a frappés davantage. On nous dit que le taux de vacance dans les édifices commerciaux dans la ville de New York est de l'ordre de 25 %, qu'il y a une fuite d'emplois vers des États voisins de l'ordre de

100 000 emplois par année qui quittent la ville de New York et ça, pour des raisons bien autres que juste la récession économique. C'est la situation de la ville de New York qui est rendue très difficile. Long Island, c'est la même chose. Donc, deux grosses compagnies qui font affaire dans le sud de l'État de New York, Con Edison à New York même et Long Island Utilities à Long Island, ont des prévisions de demande bien inférieures à ce qu'elles avaient anticipé au départ ou, enfin, au moment de la signature. Le nord de l'État de New York est assez différent. D'ailleurs, on constate que les prévisions de la demande d'autres parties de l'État de New York, celles qui sont plus près de nos territoires et de ceux de l'Ontario, ont des prévisions de demande qui coïncident assez bien avec les nôtres.

Tout ça pour dire que les besoins de l'État de New York ne s'avèrent pas imminents d'ici l'an 2000. On pense que ça pourrait être entre 1998 et 2002, par exemple, que pourraient commencer les livraisons que nous avions prévues pour un tel contrat. Par conséquent, c'est strictement, à notre avis, dû à la pression économique, qui ne s'est pas avérée ce qu'elle devait être, que ces contrats-là ont été reportés. Je ne sais pas si ça complète ça?

Scénarios de rechange en cas de report de la construction de certaines centrales

Mme Bacon: Les futures installations d'Hydro-Québec font l'objet de contestations, c'est le moins qu'on puisse dire, de la part des autochtones, de certains groupes d'intérêt. On sait que des arguments qui sont liés à l'environnement, au bilan énergétique, sont à la base des oppositions au projet d'Hydro-Québec. Ces oppositions risquent de mener à des retards dans la réalisation des projets et, peut-être, aussi, remettent en question le programme d'équipements, tel que présenté dans le rapport.

Je pense qu'on peut dire que vous n'êtes pas toujours en plein contrôle de toutes vos échéances. Est-ce que des plans de contingence sont élaborés? Quels sont les scénarios de rechange qui sont imaginés ou développés par Hydro-Québec pour satisfaire la demande en cas de report, disons, du grand complexe Grande-Baleine ou d'autres grands projets?

M. Drouin: Comme entrée en matière, je me devrai de dire, tout d'abord, qu'Hydro-Québec est toujours en réflexion sur ces dossiers de l'offre et de la demande. Je voudrais, à ce titre, vous dire, par exemple, que nous croyons, malgré que nous ayons, dans le rapport de suivi, indiqué que nous prévoyons un report d'un an pour les travaux de trois ouvrages, à savoir Eastmain 1, Laforge 2 et Grande-Baleine... On a vu que, tout récemment il a été annoncé un certain délai additionnel pour les revues environnementales ou les directives environnementales à être émises.

Ce délai-là nous amène au mois de juillet pour l'émission des directives, juillet 1992.

Il était bien dans notre intention, comme nous l'avions indiqué, de débiter les travaux en 1992 pour Grande-Baleine, mais force nous est de constater que ce sera extrêmement difficile de pouvoir commencer les travaux cette année. Par conséquent, dans notre meilleure évaluation, on est obligé de dire que Grande-Baleine, quant à nous, ne pourra pas être en service avant l'an 2000.

Quant à votre question, à savoir, si, effectivement, on a des plans de contingence ou d'autres moyens de subvenir, je céderai la parole à M. Benoît Michel, qui est vice-président exécutif du groupe équipement à Hydro-Québec.

Le Président (M. Bordeleau): M. Michel.

M. Michel (Benoît): Quant aux plans de contingence, les variables que nous considérons présentement sont les répercussions du jugement de la Cour suprême - fin janvier, début février - sur le projet de Old Man River en Alberta. Ce projet-là avait fait l'objet d'une contestation qui demandait qu'on applique au projet le processus fédéral d'évaluation d'examen environnemental. Finalement, la Cour suprême a statué que la directive qui a donné naissance au PFEÉE - processus fédéral d'évaluation - était valable et que le projet devait être soumis à ce processus d'évaluation.

Par ailleurs, ce qui est ressorti du jugement de la Cour suprême - auparavant, l'organisme fédéral qui chapeautait l'application possible du PFEÉE était Pêches et Océans Canada - de façon très claire, c'est que le ministère fédéral qui avait autorité pour enclencher le processus du PFEÉE était le ministère des Transports du Canada. Nous sommes présentement à regarder l'implication de ce jugement sur chacun de nos projets parce que le critère d'application, au nom du PFEÉE, c'est le critère des eaux navigables pour fins commerciales. Il existe une jurisprudence très volumineuse sur les eaux navigables de façon commerciale, et nous sommes présentement à évaluer l'implication de ce jugement sur chacun de nos projets.

En ce qui concerne les plans de contingence, maintenant, vous vous souviendrez que, depuis plusieurs années, nous avons dit, nous avons même écrit dans les plans de développement, qu'Hydro-Québec prévoyait la construction de ces projets pour un scénario cible, et enclenchait le processus d'autorisation pour un scénario fort. Donc, en principe, nous devrions obtenir nos permis, nos autorisations gouvernementales pour des projets avec scénario fort. C'est le cas présentement dans le projet de Sainte-Marguerite, de l'Ashuapmushuan et du Haut-Saint-Maurice. Comme vous le savez, nos demandes d'autorisation... nous attendons un avis de recevabilité du ministère de l'Environnement pour

le projet de Sainte-Marguerite, et ce projet-là, au moment où on se parle, si on pouvait avoir une autorisation au cours de l'année, pourrait se faire pour 2001. De la même façon, nous continuons nos avant-projets sur le Haut-Saint-Maurice et sur le projet Ashuapmushuan de façon à avoir des solutions de rechange, dans l'éventualité où nos problèmes se complexifieraient davantage.

Mme Bacon: Je suis un petit peu surprise, M. Michel, que vous me parliez de la Sainte-Marguerite en 2001; remarquez, agréablement surprise. Ce qui m'inquiétait, c'est qu'il n'y avait pas beaucoup de grands projets qui partaient avant 1993. Je remarquais, dans votre dossier, qu'on reporte de six ans la mise en service de la centrale Sainte-Marguerite. On devance le complexe de l'Ashuapmushuan. On sait que les gens sont beaucoup plus d'accord avec le projet de la centrale de Sainte-Marguerite et beaucoup moins d'accord avec le projet du complexe de l'Ashuapmushuan. C'est un peu des projets qui sont du même ordre de grandeur. Qu'est-ce qui vous amène à faire de telles modifications? Là, vous me dites que Sainte-Marguerite pourrait être devancée. Ça change, vos dates, comme ça, d'une journée à l'autre?

M. Michel: Non, pas du tout. Ici, le rapport qui vous est présenté, c'est un rapport de suivi du plan. Vous vous souviendrez que l'entreprise est présentement en consultation publique pour le plan qui va être présenté pour cet automne, le plan qui va être préparé pour cet automne, pour discussion. La consultation publique couvre l'ensemble des volets qui sont susceptibles d'affecter l'offre et la demande. Nous nous sommes entendus avec les publics en ce qui concerne l'exportation, depuis la période où on débutait les consultations jusqu'à la présentation de notre plan à l'automne, c'est-à-dire jusqu'au moment où l'entreprise aura précisé sa pensée en matière d'exportation. Nous nous sommes entendus, nous avons pris l'engagement envers les publics de ne pas parler de projets d'exportation autres que ceux qui sont déjà signés, à savoir NYPA, 1000 MW, NYPA Diversity et Vermont Joint Owners, qui est à 374 MW présentement. C'est une entente qu'on a prise d'ici la présentation de notre futur plan parce qu'on discute présentement d'un plan de suivi.

Avec ces hypothèses, de ne pas avoir de contrats d'exportation additionnels à ceux que je vous ai mentionnés, Sainte-Marguerite, comme vous l'avez dit, tombe en l'an 2006. Mais, dans l'hypothèse où la croissance de la demande serait plus forte ou que d'autres scénarios de développement de marché se développeraient, à ce moment-là, Sainte-Marguerite peut être devancée. C'est la marge de manoeuvre que nous maintenons toujours possible pour avoir cette flexibilité qui nous permet de faire face à des aléas.

Centrales privées de moins de 25 MW

Mme Bacon: Je vais retourner aux petites centrales, M. le Président. En lisant votre document, on peut se demander si Hydro-Québec sait qu'il y a un programme gouvernemental qui vise à permettre aux promoteurs privés d'exploiter les petites centrales du domaine public. Est-ce que le peu d'importance que vous accordez au programme gouvernemental, et vous le qualifiez même, dans votre rapport particulier, de processus, est-ce que ça reflète bien votre position? Est-ce que, pour vous, c'est important ou pas?

M. Drouin: Je pense que, pour Hydro-Québec, c'est important. Je pense que M. Michel pourrait vous donner quelques explications sur l'importance qu'on lui accorde, sur ce qu'on a fait cette année et ce qu'on entend faire l'an prochain. M. Masson va vous donner une réponse.

M. Masson (Louis): Mme la ministre, comme vous savez, la problématique des petites centrales est gérée par une entente administrative entre Hydro-Québec et le gouvernement dans une entente qui a été faite en octobre 1990, qui définit un protocole par lequel Hydro-Québec céderait ses droits sur certains sites hydrauliques de puissance possible de moins de 25 MW. Donc, nous fonctionnons dans le cadre de cette entente-là. Il y a déjà eu la liste des projets 1991 qui a été réalisée. Il y en a une deuxième qui est en discussion dans le moment, et il reste un certain nombre de projets possibles qui n'ont pas encore été identifiés par des promoteurs, ou sur lesquels nous n'avons pas encore donné d'avis ou nos intentions parce que des études se poursuivent.

Les critères qui font que nous pouvons retenir ou pas un site sont, évidemment, les prix de revient de l'énergie. Le critère est que le coût de l'énergie doit être inférieur à notre coût marginal qui, dans le moment, est le coût de Grande-Baleine. Donc, si nous estimons que le prix de revient du kWh est plus élevé que celui de Grande-Baleine, nous laissons le site, nous libérons le site si vous voulez, et le promoteur peut le développer.

Les raisons pour lesquelles le promoteur pourrait le développer à un coût moindre que nous sont diverses. On peut prendre, par exemple, les coûts d'exploitation. Pour toutes sortes de raisons, un promoteur peut, localement, avec des moyens différents des nôtres, baisser ses coûts d'exploitation, ou d'entretien, ou quoique ce soit.

En ce qui concerne le potentiel que nous estimons, bien, comme je l'ai mentionné, il en reste encore un certain montant. En plus, il y a des sites qui sont de plus grande envergure, qui pourraient s'avérer non intéressants pour nous dans leur plein potentiel, mais, si un promoteur proposait un aménagement qui, je dirais, utilise-

rait seulement une partie du potentiel, ça s'ajouterait à la liste. Alors, pour prendre un exemple concret, ça serait le cas de Spicer, à Drummondville, qui a un potentiel théorique de 70 MW, 75 MW, mais dont le prix de revient est nettement au-dessus de notre coût marginal. Donc, nous avons avisé le ministère que nous libérons ce site-là, qu'il y a effectivement un promoteur qui propose un projet de l'ordre de 25 MW, je crois.

Mme Bacon: M. Masson, vous dites dans le rapport particulier, et là je vous cite, toujours à la page 9: «Lorsque le réaménagement, l'exploitation de ces sites ne s'avère pas économique, Hydro-Québec les cède au gouvernement du Québec, ce qui laisse la possibilité à des tiers, à l'intérieur d'un processus bien défini, de procéder à leur aménagement.» Je vais vous donner une série de questions parce qu'il me reste peu de temps, et je vous demanderais peut-être d'essayer d'y répondre. Pensez-vous que ce n'est pas rentable pour Hydro-Québec et que ça peut peut-être l'être pour l'entreprise privée? J'aimerais ça que vous m'expliquiez ça. Sinon, Hydro-Québec est-elle prête à soutenir la réalisation de ces projets-là par l'entreprise privée en assumant, par exemple, une partie de leurs coûts? Leurs coûts de raccordement de réseau, par exemple. Quels sont les sites que la société d'État considère comme économiquement rentables et qu'elle compte réaménager elle-même? Quel est l'échéancier de réalisation de ces projets?

M. Masson: Pour ce qui est de la question de rentabilité et des conditions, c'est vraiment le résultat de l'étude que nous faisons. Si le résultat démontre que le prix de revient du kW est supérieur à notre coût marginal, donc le coût du kWh produit à Grande-Baleine, c'est un site qui ne nous intéresse pas, que nous avons convenu de remettre entre les mains de promoteurs.

Mme Bacon: Vous pensez que ça peut être rentable pour l'entreprise privée si ça ne l'est pas pour Hydro-Québec?

M. Masson: Ça peut effectivement... Le mot «rentabilité», ici, aurait peut-être dû être précisé pour signifier exactement notre pensée. Le promoteur particulier peut avoir des façons différentes d'opérer ou même de construire, pour des questions locales. On sait que ces sites-là, évidemment, sont répartis sur le territoire, et ils sont peut-être à proximité de certaines municipalités ou de communautés. Il peut y avoir localement des moyens de développer ou d'exploiter...

Mme Bacon: C'est très culturel.

M. Masson: ...ces sites-là, à des prix de revient inférieurs aux nôtres, pour toutes sortes

de raisons.

M. Boivin: M. le Président, j'aimerais ajouter à ce sujet-là.

Le Président (M. Bordeleau): M. Boivin.
(20 h 45)

M. Boivin: Je pense que c'est important d'expliquer. À Hydro-Québec, nous avons des centrales réparties un peu partout à travers la province. Nous avons des mécanismes et nous avons, par exemple, nos opérateurs mobiles qui doivent être habilités à travailler dans toutes nos installations. Alors, il y a une normalisation qui se fait dans le type d'installation ainsi que dans les mécanismes de protection, etc. Il y a une normalisation qui se fait de manière que nos employés puissent travailler sans risque dans les diverses installations. Notre normalisation, nécessairement, n'est pas basée, règle générale, sur des centrales de 10 ou de 15 MW, mais est plutôt basée sur des très grosses centrales parce que la majorité de nos centrales sont des grosses installations.

Alors, il est évident qu'à cause de cette normalisation nos critères de conception, pour avoir des installations normalisées, amènent des coûts de construction supérieurs à ce qui pourrait être fait par un entrepreneur privé qui, lui, aurait une centrale de 12 MW, de 18 MW ou de 20 MW et pourrait se donner des critères parce que ça va être la seule centrale qu'il va devoir exploiter. Donc, il peut se donner des critères différents des nôtres. Alors, c'est possible.

Je tiens à mentionner que la façon dont c'est écrit dans notre rapport, je pense que c'est tendancieux. Ça n'aurait pas dû être écrit comme ça, ça a glissé dans la rédaction. Effectivement, ça ne veut pas dire qu'une centrale est non rentable. C'est-à-dire que, ce qu'on vise, ce sont les installations que nous pouvons construire et exploiter à moins cher que notre coût marginal. Sur une base d'équité pour notre clientèle, ces centrales, nous pensons que nous devons les garder à Hydro-Québec. Si nous les donnons au secteur privé, et qu'on peut les réaliser et les exploiter meilleur marché, l'écart entre le prix qu'on va payer, qui est le coût marginal, et le prix où on pourrait le faire, on va le charger à notre clientèle, il va être dans nos tarifs.

Mais il y a d'autres cas où, à cause de nos normes, le site est marginal. À ce moment-là, on dit qu'un promoteur privé qui a des normes différentes, des méthodes d'exploitation différentes pourrait rentabiliser ce site-là. Ceux-là, on les donne au secteur privé et on est prêt à racheter cette énergie-là au prix marginal parce que ça devient neutre pour notre clientèle. Donc, il n'y a pas de subvention offerte aux promoteurs privés. S'il y avait subvention, il faut comprendre qu'il faudrait la faire payer par notre clientèle. Donc, les subventions qu'on donnerait entreraient dans la base de nos tarifs.

On n'a pas cette mission-là, du moins, pas présentement, à Hydro-Québec.

Le Président (M. Bordeleau): Merci, M. Boivin. Nous allons maintenant procéder à une période de questions de 30 minutes de la part de l'Opposition. Je laisse la parole au député de Joliette.

M. Chevette: M. le Président, la ministre a commencé une série de questions, je voudrais un petit peu continuer. À la lecture de votre rapport, ça a l'air de vouloir dire: Ce qui est gros puis qui est bon, on le garde; ce qui est petit et qui ne rapporte pas, on le donne. C'est un peu ça, la lecture qu'on fait quand on est profane. Je vous avoue que c'est toute une mission pour une société d'État, que je comprends mal, moi, personnellement. Hydro-Québec, qui est propriétaire, à toutes fins pratiques, de plusieurs petits points de service à travers le Québec, peut très bien... Je peux très bien envisager qu'avant de rêver à des mégaprojets elle puisse créer, à la grandeur des régions du Québec, une activité économique. D'abord, à partir de la réfection de certains de ses barrages, à partir de l'augmentation de la capacité de certains de ses petits barrages. Moi aussi, j'interprétais que vous n'étiez pas intéressés à ce qui pourrait être peu rentable, et que vous visiez plutôt... l'idée de grandeur. Peut-être que, quand on grossit, on devient obnubilé par l'idée de grandeur.

C'est exactement la lecture que j'en faisais. Je vous avoue que, comme culture québécoise, je trouvais ça accrochant. Vous avez affirmé vous-même que c'était tendancieux, je suis heureux de vous l'entendre dire. J'ose espérer, en tout cas, que ce n'est pas la lecture qu'on en fait qui est la philosophie d'Hydro-Québec parce que, moi, je m'objecterais. J'appuierais même le gouvernement sur ce point - je n'ai pas tendance à le faire très régulièrement - et je le ferais, sur ce point, avec beaucoup de facilité. Je pense que, comme société d'État, on doit être en droit de s'attendre qu'elle joue un rôle un peu dans toutes les régions du Québec.

Je ne sais pas si vous avez une réaction à cela, mais la lecture qu'on fait présentement, c'est un peu ça. Un promoteur privé dépense, investit, risque, mais, nous autres, on t'assure notre prix moyen.

M. Boivin: Pas le prix moyen.

M. Chevette: Notre prix marginal.

M. Boivin: Non, d'abord, j'aimerais...

M. Chevette: Le prix de Grande-Baleine, c'est ça? J'ai bien compris.

M. Boivin: M. le Président, j'aimerais tout

d'abord dire qu'on n'a certainement pas, du côté d'Hydro-Québec, l'unique objectif de s'occuper des grosses affaires et de ne pas s'occuper de ce qui est plus petit. Effectivement, du côté de la clientèle, pour nous, je pense que tous nos clients sont importants, et je tiens à le mentionner. Du côté des installations, ce que nous avons, c'est une politique du moindre coût, politique qui favorise donc le maintien du tarif le plus bas possible. Il ne faut pas s'imaginer... rien ne se perd, rien ne se crée. Si nous construisons des installations plus chères, lorsque ces installations vont entrer en service, nécessairement, ça va augmenter le coût moyen ou nos coûts de fourniture moyens et les tarifs vont suivre. Alors, nous avons une politique du moindre coût.

D'ailleurs, cette politique-là a été suivie de tout temps. Les sites hydrauliques les meilleurs marchés ont été hanarchés au début du siècle. Je pense à la Saint-Maurice, la Gatineau, après on est venu avec Beauharnois. C'étaient des sites qui étaient près des centres de consommation, qui ne nécessitaient pas de gros investissements en transport, et qui étaient relativement pas chers à construire. Il est évident que plus on s'éloigne, plus les coûts, en fait, augmentent. Donc, les meilleurs sites ont été exploités au Québec. Dans les petites centrales, c'est la même chose. Les petites centrales qui sont meilleur marché à construire ou dont c'est meilleur marché de faire la réfection que de construire Grande-Baleine, Ashuapmushuan ou Sainte-Marguerite, c'est évident que ces petites centrales, on va en faire la réfection en premier.

Il ne faut pas oublier qu'en 1981-1982, au moment de la mise en service du complexe La Grande, on s'est retrouvé à mettre en service 10 000 MW au moment où on a traversé une récession très profonde. On a même eu, en fait, une baisse de la consommation. On s'est retrouvé, à un moment donné, avec 5000 MW de surplus et des difficultés financières importantes. Qu'est-ce qu'on a fait? On a regardé nos installations et on a - si je peux utiliser l'expression - mis dans les boules à mites un certain nombre de petites centrales qui, à ce moment-là, s'avéraient plus chères à exploiter ou, encore, qui avaient besoin de travaux majeurs de réfection. On ne fait pas des réfections à des centrales au moment où on a 5000 MW de surplus. Maintenant, aujourd'hui qu'on revient à l'équilibre offre-demande ou très près de l'équilibre offre-demande, on a recommencé à regarder toutes les petites centrales ou les petits sites où on avait des infrastructures. On est en train, en fait, de faire les études requises pour prendre une décision. Comme je l'expliquais tantôt, ceux qui s'avèrent - dans le contexte d'Hydro-Québec et selon les normes d'Hydro-Québec - économiquement réalisables, on va les réaliser. À cause de nos normes, à cause de nos façons de faire - je pense que ces façons de faire sont

justifiables - ceux qui s'avèrent plus chers, à ce moment-là, on va les remettre à l'entreprise privée parce que c'est possible que l'entreprise privée, avec des normes différentes, compte tenu qu'une petite compagnie peut avoir une seule centrale, puisse harnacher à un meilleur coût que nous autres. Ça, c'est la politique du moindre coût.

M. Chevette: Puis, vous vous engagez à lui payer, au départ, le prix marginal pour vos besoins, s'il y a surplus dans leur cas.

M. Boivin: Ce qui est tout à fait équitable, comme on fait pour la cogénération. En fait, on paie le prix qu'on devrait payer nous-mêmes pour construire une autre centrale. Donc, c'est la politique de neutralité dans nos tarifs. Ça n'a pas d'impact et il n'y a pas de subvention, ni d'un côté ou de l'autre, à ce moment-là, qui est requise dans notre tarification.

M. Chevette: S'il n'y a pas preneur, M. Boivin...

M. Boivin: Ou site?

M. Chevette: Du site.

M. Boivin: À ce moment-là, pour le moment, il va dormir jusqu'à ce qu'on soit rendu, probablement...

M. Chevette: Qu'il tombe en décrépitude, puis qu'on ne s'en occupe pas. Est-ce que c'est ça?

M. Masson: C'est-à-dire que, si Hydro-Québec a déjà un ouvrage en exploitation, on va s'en occuper et on va aller jusqu'à la remise en état du site. Si, nous, on l'abandonne parce qu'il devient non économique ou qu'il nécessite trop de travaux de réfection... Maintenant, si le site naturel n'est pas aménagé, en tout cas, n'a pas d'aménagement qui présente un risque, il va rester là jusqu'à temps qu'un promoteur se pointe. Donc, il n'y a pas de condition où un site serait abandonné à lui-même, à tout jamais.

Négociations avec Terre-Neuve sur le Bas-Churchill

M. Chevette: O. K. Churchill Falls, comment ça se situe ça? Je ne sais pas lequel va répondre, celui qui voudra. Comment ça se situe dans votre planification, dans votre programmation, pour les années, par exemple, 2001 à 2041? Est-ce qu'on pourrait savoir tout d'abord où en est rendue l'entente, dans un premier temps?

Une voix: Est-ce que vous...

Mme Bacon: Écoutez, ce n'est pas ce que

vous avez dit aux journalistes aujourd'hui.

M. Chevette: Laissez-moi venir! Je peux vous en donner des informations, si vous n'en avez pas!

M. Drouin: Est-ce que vous parlez de Upper... Est-ce que vous parlez de Churchill Falls, le contrat actuel, ou si vous parlez de...

M. Chevette: Non. L'entente entre Terre-Neuve, le fédéral et Hydro-Québec qui est sur le point d'être signée, qui va bon train. Je parle à la fois de CFLCo, de Lower Churchill Development, de Newfoundland and Labrador Hydro. Je peux vous parler également de la centrale Churchill Falls elle-même, de Twin Falls, de Lobstick, de Muskrat Falls, de Gull Island.

M. Drouin: Alors, il y a des négociations. D'abord, premièrement, dans le plan d'équipement d'Hydro-Québec, si j'ai compris votre première question, où est-ce qu'il se situe dans le plan d'Hydro-Québec?

M. Chevette: Bien, je suis obligé de rattacher ça au plan. On parle du plan, là.

M. Drouin: Oui. Premièrement. Évidemment, ce qui est construit est déjà en service et, par conséquent, fait partie de l'offre d'Hydro-Québec vis-à-vis de sa clientèle. Il y a des négociations depuis novembre 1989 qui ont cours avec Terre-Neuve sur le développement possible des Basses Churchill. Ces négociations-là ont eu cours pendant trois ans ou près de deux ans et demi. Au moment où on se parle, il n'y a pas imminence, d'aucune façon, de signature d'une convention ou de quoi que ce soit avec Terre-Neuve. Il y a eu des échanges techniques et beaucoup d'échanges sur des possibilités d'entente, mais je peux vous dire qu'au moment où on se parle il n'y a aucune imminence d'entente à être signée avec Terre-Neuve sur le Lower Churchill.

M. Chevette: Est-ce que ça figure dans un plan d'alternatives, par exemple, avec le projet Grande-Baleine?

M. Drouin: Tout est possible en termes de... On a parlé, tantôt, de mesures de contingence ou quoi que ce soit. Nous, on vous dit que, dans le cadre de notre planification actuelle, nous ne tenons pas compte de la négociation de Lower Churchill. Nous n'en tenons pas compte. Si on devait en tenir compte, ce serait peut-être en contrepartie avec un contrat d'exportation ou des choses semblables, mais, pour le moment, elle n'est pas envisagée dans le plan des équipements qui feraient face à la demande pour les années 2000.

M. Chevette: Est-ce qu'il n'y a pas déjà des lettres d'entente de signées...

M. Drouin: Non.

M. Chevette: ...à l'effet, par exemple, du respect des contrats à terminer, des études préliminaires à faire, des autorisations à obtenir, le financement?

M. Drouin: Non.

M. Chevette: Rien de ça?

M. Drouin: Non.

M. Chevette: Vous nous jurez ça?

M. Drouin: Bien, jurer ça...

M. Chevette: Parfait. Non non, mais c'est important que vous le disiez.

M. Drouin: Bien, voyons! Je ne suis pas ici pour jurer de quelque chose comme ça.

M. Chevette: Je m'excuse, madame, si je suis mal informé des documents d'Hydro. Est-ce correct? Si je suis mal informé... il y a quelqu'un qui produit chez eux.

M. Drouin: Non non, mais, écoutez! J'ai dit qu'il y avait des négociations. Comprenez-moi bien. Vous m'avez demandé s'il y avait des signatures de lettres d'entente. Moi, je vous dis qu'il n'y a aucune signature de lettres d'entente.

M. Boivin: La seule entente qui a été conclue avec Terre-Neuve, enfin, depuis le contrat original, ça a été une entente d'exploitation qui a été modifiée - je ne peux pas vous donner la date exacte, mais c'est assez récent, il y a 18 mois à peu près - sur la centrale de Churchill Falls actuelle, au niveau de l'exploitation. Effectivement, nous avons signé une entente sur le plan de l'exploitation de cette centrale-là, à cause de la faible hydraulicité, pour qu'on puisse gérer nous-mêmes le réservoir de Churchill dans notre grand parc de réservoirs. Il y avait des avantages très importants pour Hydro-Québec. Il y avait également, dans cette entente-là, si ma mémoire est bonne, des éléments concernant le matériel stratégique de relève dans l'installation de Churchill Falls, notamment au niveau des transfos, pour assurer la fiabilité de notre réseau, mais il n'y a eu aucune entente ou lettre d'entente de signée concernant Lower Churchill, etc.

M. Chevette: Est-ce que ces ententes-là sont publiques ou secrètes, M. Boivin?

M. Boivin: En fait, ce sont des contrats

d'achat avec Terre-Neuve.

M. Chevette: Est-ce que c'est public ou si ça ne l'est pas?

M. Boivin: À ma connaissance, on ne s'est jamais posé la question.

M. Drouin: L'entente de Churchill? J'imagine que c'est public, ça s'est rendu jusqu'en Cour suprême. Il y a eu tout un débat, depuis une quinzaine ou une dizaines d'années, qui s'est terminé par un jugement favorable à Hydro-Québec et au gouvernement.

M. Chevette: Ça, c'est l'ancien contrat.

M. Drouin: Oui oui.

M. Chevette: C'est l'offre de 1 000 000 000 \$ qui a déjà été faite pour régler le contentieux, etc. C'est de ça que vous parlez.

M. Drouin: Oui, et qui s'est résolu en Cour suprême sans qu'on n'ait à verser le milliard.

M. Chevette: C'est ça. À toutes fins pratiques, on a gagné.

M. Drouin: On a gagné.

M. Chevette: Exact. On était très heureux.

M. Drouin: Quant à Lower Churchill, je peux affirmer, M. le Président, qu'on n'a signé aucune lettre d'entente relativement au développement, aux études ou quoi que ce soit. Il y a eu des études conjointes de faites entre les parties, ça, ça dure depuis plusieurs années. Il y a eu des études. M. Bolduc, vous pouvez donner peut-être, là-dessus... Y a-t-il eu des ententes sur des études d'ingénierie qui datent de plusieurs, plusieurs années sur Lower Churchill?

M. Bolduc: À ma connaissance, il n'y a eu aucune entente contractuelle ou lettre d'intention de signée à cet effet.

M. Drouin: Exact.

M. Chevette: Est-ce qu'on négocie, au moment où on se parle?

M. Drouin: Oui.

M. Chevette: Comme ça, Clyde Wells, qui déclarait, tout dernièrement, qu'il était sur le point d'une entente, il est dans les carottes?

M. Drouin: Oui.

Une voix:...

(21 heures)

M. Chevrette: Ce n'est pas la dernière. Je ne vous ai pas dérangé quand vous avez parié de vos bottes, tantôt. Excusez, c'est les enveloppes, excuses. Est-ce que les négociations, les échanges ou les conversations... En tout cas, appelez ça comme vous voulez parce que je sais que, pour un ancien négociateur, les mots ont beaucoup de sens. Ça vise combien de mégawatts, potentiellement?

M. Drouin: Comme c'est une question qui vient d'un négociateur également, je vais...

M. Chevrette: Vous allez demander à l'autre de le dire.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Drouin: C'est 2700 MW qui sont prévus pour cette possibilité de développement, deux centrales.

M. Chevrette: C'est encore un hasard si ça représente à peu près 2779 mégawatts, les contrats secrets.

M. Drouin: Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Il y a des hasards, dans votre affaire, c'est effrayant. Est-ce que vous avez bel et bien discuté de dates qui pouvaient lier, éventuellement, s'il y avait une entente finale?

M. Drouin: Ah, il n'y a pas de doute qu'on a discuté de... Vous avez assez d'expérience. M. le Président, le député de Joliette a assez d'expérience avec les négociations pour savoir qu'en négociation on discute de tout, mais qu'il n'y a jamais rien de réglé tant que tout n'est pas réglé.

M. Chevrette: Non. Des fois, on fait appel au gouvernement pour régler ses problèmes, vous avez raison. Mais, là, je vous parie véritablement de dates. C'est 2041 que vous avez discuté comme date?

M. Drouin: Non non, mais 2041, c'est la date où se termine le contrat...

M. Chevrette: ...le contrat...

M. Drouin: ...le contrat actuel.

M. Chevrette: Oui.

M. Drouin: Quant au contrat de développement...

M. Chevrette: C'est un ajout.

M. Drouin: ...de Lower Churchill, on ne parle que de 20 ou 25 ans. Vous avez dit, dans

vos discours, 40 ans ou 50 ans...

M. Chevrette: Mais c'est parce que je me basais sur 1991 à 2041...

M. Drouin: Mais 20...

M. Chevrette: Je me disais: Si on signe aujourd'hui... Je comprends que ce n'est pas toujours en application...

M. Drouin: Mais, ce n'est pas ça, les discussions...

M. Chevrette: ...parce que l'application doit être graduelle comme dans tous les contrats.

M. Drouin: Mais ce n'est pas de ça qu'on a discuté, de toute façon, je vous le dis. Il n'a pas été question, en aucune façon, pour le développement de Lower Churchill, d'avoir un contrat qui se termine en 2041. La seule référence à 2041, c'est une référence au contrat actuel en vigueur, signé depuis 1966, et qui va fournir de l'énergie et de l'électricité pour le Québec jusqu'en 2041.

M. Chevrette: Ouais. Est-ce que vous avez discuté de tarifs?

M. Drouin: Je vous ai dit, M. le Président, que nous avons discuté de tous les sujets possibles de discussion dans une négociation de cette nature-là. Mais ce que je répète, il n'y a aucune entente, il n'y a aucune imminence d'une entente, au moment où on se parle.

M. Chevrette: Mais M. Drouin, à toutes fins pratiques, qu'est-ce qui se passe, dans les discussions avec Terre-Neuve? Le fédéral est impliqué, vous le savez. Le fédéral va subventionner Terre-Neuve, contrairement à ce qu'il fait au Québec, ça, on est au courant de cette partie-là.

M. Drouin: Mais, là, vous venez d'affirmer une chose avec laquelle, pour nous, nous ne sommes pas du tout...

M. Chevrette: O.K.

M. Drouin: ...en relation. La partie avec qui nous négocions, dans le dossier de Terre-Neuve...

M. Chevrette: ...c'est Terre-Neuve...

M. Drouin: ...c'est Terre-Neuve.

M. Chevrette: Ça, je le sais, c'est écrit sur mon papier.

M. Drouin: Nous savons très bien que Lower Churchill Development Corporation est la pro-

priété, pour 51 %, de Terre-Neuve et, 49 %, du fédéral.

M. Chevette: Mais, M. Drouin, si je comprends bien ce qui se passe, vous avez un contrat existant. Vous pourriez ajouter de la puissance à aller chercher. Il y a possibilité de harnachement de rivières sur le territoire de Terre-Neuve et vous discutez si, potentiellement, vous ne pouvez pas ajouter au nombre de mégawatts à aller chercher en vous associant à Labrador-Terre-Neuve, le territoire de Labrador-Terre-Neuve, à Terre-Neuve lui-même, potentiellement... En tout cas, moi, je sais que le fédéral subventionnera le projet. Est-ce qu'il n'a pas été discuté également, M. Drouin, au cours de ces négociations-là... Il faudrait que tu essaies de comprendre ce qu'on dit seulement. C'est assez pour toi!

M. le Président, je voudrais avoir la paix, s'il vous plaît!

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

M. Chevette: Il a une question à poser sur la rivière Saint-Maurice, puis il va l'oublier.

Le Président (M. Audet): Messieurs dames, à l'ordre, s'il vous plaît!

M. Chevette: Est-ce qu'Hydro-Québec a négocié la possibilité d'acheter des actions dans ce nouveau barrage?

M. Drouin: Non.

M. Chevette: Du tout?

M. Drouin: Non.

M. Chevette: Merci. C'est bon à savoir. Est-ce que vous avez discuté, par exemple, du moment où ça pourrait entrer en service, les ouvrages qui se feraient?

M. Drouin: Certainement.

M. Chevette: 2001 à 2005, ça correspond à peu près à ça.

M. Drouin: Je vous dis qu'on a eu des discussions de toutes natures et de toutes sortes sur la mise en service, sur le type de contrat, sur le montant d'énergie, le nombre de mégawatts. Je vous dis qu'on a discuté de toutes les choses dont il faut normalement discuter à l'occasion d'une négociation pour un contrat de cette nature.

M. Chevette: Est-ce que vous n'avez pas discuté des prix qui pourraient ressembler à NBR, par exemple? Des prix du coût de NBR?

M. Drouin: Je vous dis qu'on a discuté des prix et que ça a été bien sûr l'objet de la discussion. Vous savez, on a suffisamment d'expérience dans ce domaine pour savoir que ce n'est pas sur la place publique qu'on va révéler nos stratégies de négociation, l'objet de nos négociations, nos marges de manoeuvre, le contenu, etc., et nos intentions.

M. Chevette: Vous comprendrez que, pour un élu du Québec, il a le droit de s'interroger, à savoir si la priorité d'Hydro est d'aller procurer de l'emploi à Terre-Neuve ou à Québec.

M. Drouin: Tout à fait.

M. Chevette: Ça, je pense que vous comprenez l'objet de mes questions.

M. Drouin: Je peux vous dire une chose, c'est que la dernière fois que le Québec a négocié avec Terre-Neuve pour avoir de l'électricité, ça a assez bien marché, vous devez le savoir.

M. Chevette: Si je pose les questions, M. Drouin, c'est que vous savez pertinemment qu'il se fait des déclarations en dehors du Québec aussi, puis ce ne sont pas des déclarations d'un employé d'Hydro Terre-Neuve-Labrador là, c'est des déclarations d'un chef d'État de cette province. Quand il affirme être sur le point de conclure une entente, qu'il a le soutien du fédéral et qu'Hydro-Québec s'associera, non pas par contrat, mais même par action pour éviter la faillite éventuelle de Newfoundland and Labrador... je ne me souviens jamais de l'autre lettre: Power Authority, je suppose. Si ça vient d'ailleurs, s'ils se permettent d'en parler ailleurs, on doit être capable, en toute liberté, de poser les questions ici sans se faire prêter d'intention de quelque nature que ce soit. Est-ce que c'est clair?

M. Drouin: Absolument.

M. Chevette: Puis je vais continuer dans ce sens-là, que ça fasse gigoter la ministre et ses collègues.

Des voix:...

M. Chevette: Vous n'arrêtez pas de plaquer depuis tantôt. Laissez-moi tranquille. Quand vous posez vos questions, je vous laisse tranquille. Laissez-moi tranquille. C'est clair?

Le Président (M. Audet): À l'ordre! Messieurs, mesdames de la commission, je vous demanderais de respecter le temps de parole de chacun des parlementaires qui ont un droit de parole. Je sais qu'il est peut-être un peu plus tard, mais afin d'assurer le bon déroulement de

nos travaux, je vous demande de respecter le temps de parole de vos collègues. M. le député de Joliette, vous avez la parole jusqu'à 21 h 15.

M. Chevette: Merci. Bien, voyons! Est-ce qu'elle va arrêter, elle? Laissez-moi finir. Non, mais arrêtez. Vous êtes où vous là? Laissez-moi parler, je vous ai laissée parler.

Le Président (M. Audet): Messieurs dames, s'il vous plaît! M. le député de Joliette, la parole est à vous. M. le député de Saint-Maurice, s'il vous plaît! S'il vous plaît!

M. le député de Joliette, vous avez la parole. Je vous demande de poursuivre, s'il vous plaît!

M. Chevette: M. le Président, je vous dis personnellement que, si Hydro-Québec négocie, c'est parce qu'elle sera autorisée, elle devra avoir une autorisation du gouvernement pour conclure une entente avec une corporation à l'extérieur du Québec.

M. Drouin: Sûrement.

M. Chevette: Imaginez-vous bien que j'ai le droit - je vais le répéter au cas où vous l'oublieriez ou que d'autres l'oublieraient - qu'on a le droit, comme élus du Québec, de s'interroger sur les tractations qui se font. On sera placés probablement devant une éventualité, puis on n'aura même pas pu discuter, à savoir s'il n'y aurait pas eu des alternatives en sol québécois. C'est ça que je veux questionner, et j'ai le droit strict de le faire. Vous me dites qu'il y a des négociations sur tous les points. Tantôt, il n'y avait rien. Ce que j'entendais dans les murmures: Il n'y a rien là, il n'y a rien là. Il y a de quoi là et, si vous avez discuté sur tous les points, vous évoluez dans le dossier.

Vous n'avez pas signé, mais vous évoluez dans le dossier. Puisque vous en êtes rendus à discuter du taux du kilowattheure, vous en êtes rendus à discuter de la longueur du contrat. Vous en êtes rendus à discuter du nombre de kilowatts que vous ajoutez. Qu'est-ce qui reste à conclure?

M. Drouin: Il reste des affaires fondamentales.

M. Chevette: Dites-le donc, s'il vous plaît.

M. Drouin: Je vous avoue que rendre publiques nos discussions dans ce dossier-là, et ce n'est pas dans le but de cacher quoi que ce soit... Je vous dis qu'il reste des choses fondamentales parce que ce que nous recherchons dans un contrat de cette nature, c'est définitivement un avantage sérieux pour le Québec. C'est clair que nous n'irions pas signer un contrat d'achat d'énergie dans une province

voisine s'il n'y avait pas une contrepartie très importante pour le Québec.

Ce que je peux vous dire, c'est qu'il n'est pas clair dans l'esprit des juristes et des experts que le contrat actuellement en cours peut vivre jusqu'à 2041. Dans ce sens-là, c'est clair que, lorsque nous négocions avec Terre-Neuve, c'est pour de l'achat d'énergie additionnelle, mais c'est aussi pour consacrer d'une façon définitive la viabilité financière de ce qu'on appelle, nous, Upper Churchill, c'est-à-dire de ce qui existe.

Quand je dis qu'il reste des questions fondamentales, c'est que si on se reporte à des discussions qui ont eu lieu en 1984-1985, avant qu'un jugement ne soit rendu par la Cour suprême, et avant même que l'audition n'ait lieu en Cour suprême, c'est clair qu'il y avait eu des négociations qui pouvaient amener des solutions à ce que je vous ai mentionné. Mais, finalement, le jugement comme tel a consacré un contrat, mais n'a pas amené toutes les solutions pour assurer la viabilité du contrat actuel.

Les négociations que nous avons sont dans un double esprit. Elles sont dans l'esprit, premièrement, peut-être à l'avantage du Québec, d'acheter de l'énergie qui pourrait être utilisée pour des fins d'exportation ou pour d'autres fins, mais qui pourrait être utilisée avec des retombées économiques importantes pour le Québec, même s'il s'agit d'une construction dans un territoire voisin, mais elles se font aussi pour que l'on puisse régler certaines choses relativement au dossier de ce que j'appelle le dossier Upper Churchill.

La raison pour laquelle je vous dis qu'on a discuté de tout, c'est parce que c'est vrai qu'on a des paramètres intéressants sur le développement de Lower Churchill. Mais, il y a des affaires fondamentales qui ne sont pas réglées et, à mon avis, qui ne sont pas près d'être réglées dans un délai court. Peut-être qu'il y aura un cheminement, mais, en des mots un peu plus clairs, il n'est pas question pour le Québec, ni pour Hydro-Québec, d'abandonner ce qu'on a d'acquis avec le jugement de la Cour suprême. Je pense que c'est clair dans notre esprit que jamais on ne signera une entente ou une convention qui va consister à concéder des choses qu'on a déjà acquises avec le jugement de la Cour suprême.

M. Chevette: Mais si je comprends bien, la négociation visait à régler les parties non réglées par la Cour suprême.

M. Drouin: La viabilité financière de la compagnie Churchill Falls and Labrador Corporation.

M. Chevette: Et à se prémunir aussi contre certains gestes que pouvait poser Terre-Neuve, que vous ne retrouvez pas dans...
(21 h 15)

M. Drouin: Tout à fait.

M. Chevette:... le jugement. Ça je le comprends aussi.

M. Drouin: Tout à fait.

M. Chevette: Par la même occasion, de négociier 2700 MW, avez-vous dit, en fonction d'alternatives ou en fonction d'un ajout, purement, de puissance, au Québec.

M. Drouin: Je vous le donne à titre d'exemple. Ça pourrait peut-être être l'utilisation de 1000 MW au Québec et de 1500 MW en exportation. Maintenant, il y a toujours, aussi, pour Terre-Neuve, sa volonté de se rendre sur l'île de Terre-Neuve avec une ligne de transport qui coûterait énormément cher, et qui rend le projet difficilement rentable s'il n'y a pas un financement extraordinaire qui vient d'une source que vous avez mentionnée et qui n'est définitivement pas du Québec.

M. Chevette: Oh! c'est beau, ça.

Une voix:...

M. Chevette: Ne me dites pas! On va se reprendre, on n'est pas pressé. O. K. Quelle est la puissance globale de ce barrage...

M. Drouin: Pardon?

M. Chevette:... du barrage qu'on voulait faire?

M. Drouin: Actuel?

M. Chevette: Non non, qu'on projette.

M. Drouin: 2700.

M. Chevette: Mais...

M. Drouin: Excusez!

M. Chevette:... ce n'est pas la partie, plutôt, de puissance achetée par Québec qui est 2700?

M. Drouin: Non, c'est la totalité.

M. Chevette: La totalité.

M. Drouin: Oui. Ces deux centrales s'appellent Gull Island et Muskrat Falls.

M. Chevette: À ce moment-là, dois-je dire que Terre-Neuve aurait dû se garder quelques mégawatts, dans cette entente?

M. Drouin: En fait, c'est ça. Le détail de ce

que... C'est 800 MW que Terre-Neuve aurait aimé rapatrier sur l'île... Mais la faisabilité économique d'un tel projet, au moment où le prix du pétrole est à un niveau tel qu'il est aujourd'hui, ce n'est pas rentable.

M. Chevette: Au retour, on parlera de l'Ashuapmushuan - parce que j'ai fini mon temps - et on va parler de la ligne sous-fluviale.

Le Président (M. Audet): Merci, M. le député. Je vais maintenant reconnaître la formation ministérielle. Mme la ministre.

Mme Bacon: Je vais passer mon tour pour le moment et je reprendrai, M. le Président.

Le Président (M. Audet): M. le député de Saint-Maurice.

Aménagement de la rivière Saint-Maurice

M. Lemire: Merci beaucoup, M. le Président. On va revenir en région, si vous voulez, où il y a des populations. J'aimerais ça parier... Comme vous le savez, je pense que M. le député de Joliette l'a mentionné, c'est certain que, ce qui m'intéresse, moi, c'est la Saint-Maurice. C'est de valeur, mais il y a du monde. Il y a 70 000 de population dans une MRC, en plein centre, à Shawinigan. Vous retrouvez sur cette rivière-là, M. le Président, de la réfection, les plus vieilles centrales au Québec. Vous retrouvez aussi des discussions dans le sens où il y a une concertation qui est en train de se faire. Vous avez aussi des nouvelles centrales installées sur la rivière.

Moi, ce que je sais d'Hydro-Québec, c'est que vous avez fait un genre de consultation qui, d'après moi, est une nouvelle vague de consultation, un nouveau genre de consultation. Vous avez rencontré différents intervenants régionaux. Vous avez rencontré les maires, les MRC, les groupes sociaux. Vous avez fait part des différents projets. Vous avez même, on a vu ça dans les échéanciers, des projets de réfection qui sont bientôt...

Ce que j'aimerais savoir, après toutes les consultations que vous avez faites et toutes les discussions... Je ne voudrais pas que vous me fassiez le détail de toutes les consultations qu'on a connues depuis bientôt deux ans. J'aimerais savoir comment vous comptez concilier tous les besoins et les exigences du milieu, après toutes les discussions que vous avez faites.

M. Drouin: M. Benoît Michel.

M. Michel: Vous avez raison, il y a beaucoup de projets qui touchent la Saint-Maurice. S'agit-il de nommer le projet de réfection de La Gabelle, de Shawinigan et de La Tuque où on a des déboursés de l'ordre de plus de 800 000 000 \$ envisagés, à moyen terme. Ceci va

au-delà des centrales du Haut-Saint-Maurice que nous étudions aussi présentement. Je crois que vous faites référence à la Corporation de gestion du développement du bassin de la rivière Saint-Maurice. Nous avons rencontré à quelques reprises les gens de la Corporation et les attentes du milieu se précisent. Les attentes du milieu, ce que j'en constate, concernent la navigabilité de la rivière de même que le développement récréotouristique qui vous apparaît comme une priorité. Nous sommes à regarder l'acceptabilité des demandes qui nous sont faites parce que certaines de ces demandes sont très grandes de la part d'Hydro-Québec. Hydro est sûrement disponible et ouverte à discuter avec la Corporation en autant que la Corporation sera un représentant de l'ensemble des municipalités et des MRC concernées, ce qui, je crois comprendre, n'est pas le cas présentement. Nous sommes sûrement prêts. D'ailleurs, je crois avoir une rencontre la semaine prochaine avec les gens de la Corporation de gestion du Bas-Saint-Maurice pour discuter plus à fond de comment est-ce qu'on pourrait concerner nos efforts pour que ça profite à tout le monde.

M. Lemire: Disons que je suis persuadé que mon collègue de Laviolette est d'accord avec moi. Il écoute présentement parce qu'il fait partie... C'est peut-être une des seules choses avec laquelle il va être d'accord, mais, en tout cas, il fait partie de la table de concertation comme représentant, député de la circonscription de Laviolette, et moi de même. Il y a 22 personnes à cette table. Nous avons le président des nations *attikameks*, nous avons les maires. Il y a déjà six, sept maires qui sont à la table présentement. C'est sûr que c'est peut-être une des premières consultations régionales qui nous permettent, peut-être, de réaliser une certaine planification. Ce qu'on demande, ce que les gens demandent, comme vous le savez, c'est la navigabilité, l'accès des deux rives. C'est ce qui n'a pas été fait dans le passé. À chaque fois que vous allez... Vous regardez, par exemple, la difficulté d'aller d'une rive à l'autre, et l'accès à la rivière pour les citoyens.

Je ne voudrais pas qu'on discute des négociations ici, ce soir, mais ce qui m'intéresse, MM. les présidents et M. Michel, M. le vice-président, c'est de savoir, quand Hydro-Québec fait ses horaires, ses échéanciers, donne ses échéanciers et ses tableaux, est-ce que vous tenez compte des problèmes qu'on vit en région? Par exemple, quand on voit une situation difficile comme celle qu'on vit dans la région de la Mauricie, la fermeture des *papetières*, PFCP, vous avez des difficultés, des rationalisations qui se font depuis trois ans dans les usines de Stone Consol. Il y a des pertes d'emploi considérables. Est-ce que vous tenez compte de ces régions-là? Est-ce qu'il y a une possibilité de faire accélérer certains scénarios, comme le Haut-Saint-Maurice?

Il ne faut pas oublier que c'est en région. Les travailleurs sont près. Vous n'avez pas besoin de les faire voyager. Les gens attendent pour travailler. Est-ce qu'Hydro-Québec tient compte de ces situations-là?

M. Michel: Non seulement nous en tenons compte, nous avons, je crois, été proactifs dans ce dossier-là pour rencontrer tous les intervenants du milieu. La Corporation de gestion du développement du bassin de la rivière Saint-Maurice est probablement le résultat de cette consultation-là. C'est sûr que, dans le contexte actuel, si on se sent un peu désiré dans une région donnée, ça peut biaiser un peu notre... pas notre jugement, mais ça peut nous inciter à être plus proactifs encore. Hydro-Québec, par ailleurs, ne peut, dans une région donnée, être le seul intervenant pour pallier à des difficultés d'ordre économique. Nous sommes très ouverts à discuter avec les intervenants du milieu, mais Hydro-Québec ne pourra être seule, à titre d'exemple, pour régler la question du flottage du bois, pour régler la question de la navigabilité. Hydro ne peut être seule pour aller de l'avant et tout financer ces projets-là. Quant à l'accès aux rives, ça peut être problématique, dans certains cas. L'accès aux rives par le passage d'un véhicule, comme sur la centrale La Gabelle, peut être un danger public dans le fond. Une centrale hydroélectrique n'est pas un chemin public. Tout ça est à regarder avec une ouverture d'esprit.

M. Lemire: J'ai une petite dernière question, MM. les présidents, M. le vice-président. Est-ce que, dans le cas de La Gabelle, c'est coulé dans le ciment? On ne peut plus... Je regardais tantôt. Vous avez dit que vous étiez très flexibles dans certaines de...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Lemire: Est-ce qu'on peut dire que les négociations sont terminées, que vous allez de l'avant et qu'il n'y a plus aucune discussion là-dessus?

M. Michel: La décision d'effectuer une réfection pour La Gabelle a été prise au conseil d'administration d'Hydro-Québec, au mois d'août dernier, je crois, et ce n'était pas pour des motifs légers. On voyait des problèmes sérieux, d'environnement et sur les populations, à partir du projet Les Forges. Il y avait un *ennoiement* de superficies et le déménagement d'une cinquantaine de familles, je crois, de maisons. Le chiffre, je vous le donne sous toutes réserves. Il y avait le déménagement de plusieurs maisons, il y avait l'excavation de la rivière Saint-Maurice pour faire disparaître la rivière Les Forges. Il y avait aussi un impact sur le parc fédéral des Vieilles-Forges. Donc, ça n'a pas été une décision qui a été prise facilement. Mais, ce que je

comprends, c'est que, d'après les consultations qu'on a effectuées auprès des gens du milieu, c'est que notre rationnel semble être compris maintenant par les gens du milieu, selon la lecture que, moi, j'ai de la situation.

Le Président (M. Audet): D'accord, je reconnais maintenant M. le député de Drummond.

M. St-Roch: Merci, M. le Président. MM. les présidents, devant l'accroissement tout récent de l'exploration **gazéifière** au Québec, principalement au coeur du Québec, lorsque vous avez déterminé vos grands équilibres de l'offre et de la demande, est-ce que vous avez tenu compte du potentiel d'une découverte majeure de gaz au centre du Québec? Si oui, comment est-ce que ça pourrait affecter vos grands équilibres d'offre et de demande?

M. Michel: À ma connaissance, non. Par contre, je dois vous dire que, parmi les scénarios de contingence dont on parlait plus tôt, on a un avant-projet qu'on met de l'avant pour une centrale de turbines à gaz à cycles combinés, c'est-à-dire une centrale alimentée par le gaz; une centrale de turbines à gaz à cycles combinés, **c'est-à-dire** à haut degré d'efficacité au point de vue énergétique. Ça serait un des moyens de contingence qui pourraient être mis de l'avant pour le début du siècle ou la fin des années quatre-vingt-dix. Advenait-il la possibilité d'une disponibilité locale de gaz à prix compétitif et avec des garanties d'approvisionnement à moyen ou long terme, c'est sûr que ça pourrait rendre le projet encore plus intéressant parce que, présentement, comme vous le savez, ces projets-là, de même que le projet de conversion de la centrale Tracy, sont alimentés par gaz naturel, seront alimentés par gaz naturel à partir de pipelines de l'Ouest canadien. Ça pourrait être un incitatif économique, **dépendamment** des coûts.

M. St-Roch: Mais ça pourrait l'être davantage parce que, à l'heure actuelle, les estimés de prospection qui se font présentement, dont on devrait avoir les résultats préliminaires bientôt, les estimés sont de l'ordre de 345 000 000 000 de mètres cubes estimés. On sait qu'il y a un programme qui va s'échelonner à partir de la région de Drummondville jusqu'ici, la région de Sainte-Croix. Alors, les quantités de gaz en question, si elles sont prouvées comme étant **véridiques**, à partir des hypothèses qui avaient été émises, c'est plusieurs centaines de milliards de mètres cubes. Alors, c'est plus, je pense, à ce moment-ci, que d'alimenter la centrale de Tracy ou celle prévue comme relève, Gentilly. Ça pourrait amener une toute autre problématique pour l'approvisionnement de gaz qui pourrait servir à la biénergie ou au transfert de toute la demande énergétique de chauffage versus le gaz, à ce moment-là. Une des problématiques à

envisager serait une réduction substantielle, strictement au niveau du transport du gaz. En étant au coeur du Québec, on a la chance d'avoir ces mètres cubes. C'est pour ça que je me demandais si vous suiviez cette évolution-là. J'ai l'impression que ça pourrait avoir un impact significatif dans tous ces grands équilibres d'offre et de demande.

M. Michel: Ça pourrait effectivement être d'un intérêt, si ça s'avérait prouvé, à court terme. Évidemment, si ce sont des programmes d'exploration à très long terme... Mais si ça s'avérait prouvé comme réserve à court terme, ça pourrait sûrement être un facteur intéressant à considérer dans la génération à partir de centrales à cycles combinés.

Le Président (M. Audet): Ça va? M. le député de Taschereau?

M. Leclerc: Oui, M. le Président... Pardon? Non, allez-y, je vais finir. Allez-y.

Le Président (M. Audet): Alors, Mme la ministre.
(21 h 30)

Économies d'énergie

Mme Bacon: Je voudrais revenir, si vous le voulez bien, sur le projet d'efficacité énergétique, en disant à mon collègue de Taschereau qu'on va lui donner suffisamment de temps pour qu'il puisse continuer. Les résultats des programmes d'économie d'énergie pour les années 1990-1991 sont relativement faibles et, quand on regarde à la page 16 de votre document, on voit qu'en proportion des objectifs fixés au sein du dernier plan de développement il y a une certaine faiblesse. Et vous expliquez ces écarts-là par la stratégie de démarrage que vous avez adoptée dans le projet d'efficacité énergétique. Vous avez aussi sensiblement révisé à la baisse l'objectif pour 1992; il est aujourd'hui fixé à 673 gWh, qu'on retrouve en page 13, alors qu'il était de près de 2,7 tWh dans le dernier plan. Compte tenu du retard qui est pris au chapitre des économies d'énergie, de même que la révision à la baisse de l'objectif pour 1992, est-ce que vous êtes aujourd'hui en mesure de nous assurer que vous allez rencontrer vos objectifs pour 1992 et que vous ne ferez pas face, à ce moment-là, à des retards importants?

Une voix: M. Roy.

M. Roy: Je pense que vous mentionnez avec beaucoup d'à-propos le fait qu'on est légèrement en retard sur les résultats qu'on affiche en matière de nos programmes d'efficacité énergétique pour l'année 1990-1991. Il y a un certain nombre de raisons qui peuvent être évoquées, à

ce retard-là. Une première, évidemment, est celle de la mise en place de l'organisation, le recrutement des ressources, la formation de ces ressources-là. C'est un dossier nouveau pour nous et puis il ne faut pas négliger cette chose-là. Les compétences sur le marché pour développer ces choses-là ne sont pas facilement disponibles. Il faut prendre le temps de les former. Il y a la conjoncture économique aussi qui n'a pas été favorable. On sait que l'efficacité énergétique veut dire, pour les clients, des investissements. Et puis on a les programmes, par exemple, du côté du secteur industriel. Je vais vous donner un exemple avec les programmes favorisant l'implantation, les moteurs à haute efficacité, à haut rendement qui ont des taux de réponse beaucoup moins intéressants que l'on ne l'aurait cru à cause, fondamentalement, de la récession économique actuellement qui fait que les gens investissent moins, donc, n'ont pas l'opportunité de faire ces choix-là. Dans les faits, les budgets qu'on prévoyait pour 1991 ont été dépensés à la moitié. Donc, il faut dire aussi qu'on livre à peu près pour l'argent qu'on met.

Un autre élément qu'on doit quand même ajouter à ce moment-ci par rapport à ces résultats-là, c'est qu'on est encore bien jeunes dans le développement de ce projet-là. Les chiffres qu'on avance actuellement sont des chiffres de résultats, je dirais, directs de nos interventions. Ce qu'on peut mesurer, pour sûr, le nombre d'appareils qu'on a subventionnés, le nombre d'installations qui ont été faites. On sait qu'il y a beaucoup d'entraînement indirect aussi. On a certains points de mesure pour le faire. On sait que les clients, par exemple, qui lisent **Hydro 91** nous disent - 830 000 - qu'ils ont fait certains gestes suite à la lecture des conseils qu'on leur a donnés. Tout ceci pour vous dire qu'il y a aussi un paquet de résultats indirects qu'on n'est pas capable de capturer encore, ça va prendre un certain moment de recul. Ce avec quoi on joue, avec les projets d'efficacité énergétique, c'est avec les changements d'habitudes, avec les changements de comportements de nos clients. Les outils pour mesurer ça sont des outils de nature commerciale et les outils d'analyse de marché, de recherche commerciale et ça prend un certain recul avant d'être capable de lire des choses, des résultats significatifs, statistiquement. Tout ceci pour dire que les résultats qu'on affiche demeurent sûrement encore partiels par rapport aux objectifs qu'on poursuivait, qu'à mesure qu'on va implanter nos outils de mesure on va, je pense, découvrir des résultats additionnels.

M. Drouin: Si vous me permettez, M. le Président, ce qui m'apparaît important relativement à la question de la ministre de l'Énergie, c'est de constater qu'au moment où on se parle les programmes sont en place et il y a des programmes à venir qui sont déjà très bien

définis. Si je peux prendre un de ces programmes-là, à titre d'exemple, qui s'appelle ECOKILO qui consiste à faire l'évaluation dans les résidences de la consommation de l'énergie, à détailler et promouvoir, par des conseils, des économies d'énergie à la suite d'une analyse que j'appellerais un bilan énergétique de la maison, l'expérience de ce programme-là qui a été lancé dans la région de Québec est qui est maintenant dans la région de Montréal, c'est que la réponse de la clientèle est bien au-delà de ce qu'on avait prévu, en termes de taux de réponse. Et ça, c'est indicateur.

L'autre aspect qui m'apparaît intéressant et que j'ai mentionné dans mon discours, c'est l'adhésion des quelque 52 différentes chaînes ou, enfin, bannières qui comportent à peu près 2500 points de vente, qui distribuent et vendent des produits économiseurs d'énergie. Les objectifs sont largement dépassés depuis. J'ai eu l'occasion, la semaine dernière, de rencontrer un groupe de ces présidents de maisons, Brico, Canadian Tire, enfin, toutes ces maisons-là qui sont à même de nous dire combien il y a une réponse de la part de la clientèle, que les ventes sont beaucoup plus élevées que ce qu'on avait prévu. Alors, ce qu'il est important de constater, en répondant à votre question, c'est que là on a passé aux actes et, finalement, ça devrait, au cours des prochaines années, donner des résultats très concrets et mesurables.

Mme Bacon: On sait, M. le Président, que la promotion des produits économiseurs ou les analyses énergétiques résidentielles relèvent beaucoup plus de la sensibilisation ou de l'information que de l'intervention directe. Étant donné l'attitude des clients résidentiels face aux économies d'énergie, est-ce qu'il est indiqué que vous adoptiez des mesures plus interventionnistes que celles que vous avez retenues pour atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés dans ce secteur-là?

M. Roy: Définitivement. En fait, la stratégie qu'on applique dans notre projet d'efficacité énergétique, je la résumerai. On a cinq grands outils avec lesquels on va travailler. Le premier et celui que vous avez bien mentionné est toute la sensibilisation, l'information à nos clients. C'est un outil, dans les premiers pas de notre projet, avec lequel on a beaucoup travaillé parce qu'on savait qu'on avait à faire du rattrapage à ce niveau-là. Le deuxième outil dans lequel, je pense, les Éconos se situent, c'est ce qu'on appelle le soutien commercial et technologique, donc, un outil qui consiste à rendre disponibles des technologies, à aider les distributeurs à les rendre disponibles, etc. Le troisième, dans lequel vous allez pouvoir nous être utile, d'ailleurs, à travers les années, c'est la réglementation qui va entériner des comportements, qui va les susciter aussi. Le quatrième, c'est la tarification, bien

sûr, un autre outil avec lequel vous allez devoir être en accord avec nous. Et le dernier, celui que vous mentionniez avec beaucoup de raisons, c'est les interventions monétaires directes.

Il y a de la place pour ces cinq éléments-là, ce qu'on appelle, en bon français, le mixte marketing. Constamment, ces éléments-là vont avoir une contribution différente. Bien sûr, il va y avoir de la place et, je pense, de la place accrue, à travers les années, pour les interventions directes pour les programmes. On en a déjà certains. Dans le secteur résidentiel, on a joué plus avec l'information. Vous avez bien mentionné les programmes comme ÉCOKILO, comme les Éconos. Ils sont à caractère de sensibilisation. Dans le secteur industriel, avec les moteurs à haut rendement, dans le secteur commercial avec les produits d'éclairage, on est déjà dans la partie d'être très interventionniste. On travaille des choses au niveau du secteur résidentiel sur l'enveloppe thermique des bâtiments, des résidences, ce qui va sûrement nous amener à être très interventionnistes, mais sans cesse, à travers les années, on va faire jouer chacun de nos cinq éléments à leur valeur, dans notre meilleur jugement et compte tenu aussi des résultats qu'on va atteindre.

Le Président (M. Audet): Merci. Est-ce qu'il y a d'autres interventions? M. le député de Taschereau.

M. Leclerc: M. le Président, je m'excuse auprès de nos invités. Je n'étais pas en train de lire mon journal, mais je cherchais un article de ce matin quant au projet du lac Robertson. On fait état, et je pense que c'est significatif d'en parler, que des gens de la Basse-Côte-Nord, selon le principe que tous les clients, au Québec, peu importe leur région, paient le même prix, paient leur électricité 0,045 \$ du kilowattheure alors qu'il en coûte 0,59 \$ pour produire ce même kilowattheure. Je ne veux pas remettre en question ce principe, loin de là. Cependant, est-ce qu'on ne pourrait pas faire le raisonnement suivant, qu'en subventionnant à 92 % l'électricité dans cette région-là - mais on pourrait parler d'autres régions - on n'incite pas nécessairement les populations locales - on parle des Attikameks-Montagnais - à collaborer avec Hydro-Québec pour trouver des solutions moins dispendieuses? En ce sens, est-ce qu'on ne donne pas l'occasion à ces gens-là d'avoir le meilleur de deux mondes, d'avoir de l'électricité faite à partir du diesel subventionné à 92 % ou, ensuite, négocier le plus durement possible avec Hydro-Québec pour aller chercher le plus possible d'argent dans le cas d'une éventuelle centrale hydroélectrique? Parce que c'est ça dont il est question.

Et je me dis, et je vais pousser mon raisonnement: Si les Attikameks-Montagnais payaient le coût réel du kWh sur leurs réserves,

ils seraient peut-être un peu plus parlables. Et je ne remets pas en cause le principe de la tarification égale au Québec. Mais ce que je me dis, c'est que finalement, ce sont les Québécois de tout le Québec qui subventionnent à 92 % l'électricité sur la Basse-Côte-Nord. On serait en droit, **minimalement**, d'attendre de la population locale, et notamment des Attikameks qui se disent contre le projet, un minimum de collaboration pour faire en sorte que la subvention qu'on leur verse chaque année, indirectement, à même ce qu'on paie ici, à Québec, dans mon comté, pour notre électricité, baisse un peu.

Et, si je le comprends, la centrale que vous construiriez ramènerait les coûts à 0,17 \$, donc, ferait sensiblement baisser la subvention. Alors, je ne sais pas s'il y a déjà des gens, chez Hydro-Québec, qui se sont penchés sur cette question-là. Et est-ce que le principe de tarification égale pour tout le monde, qui est aussi vieux qu'Hydro-Québec, est immuable?

M. Drouin: En tout cas, moi, je pense que c'est difficile de dire à quelque population que ce soit qui est affectée par un projet que ce projet-là ou, enfin, l'électricité pourrait lui coûter plus cher parce qu'ils seraient contre le projet. Que ce soit une communauté blanche ou une communauté amérindienne, c'est un droit qui est inhérent à tous les Québécois de se prononcer pour ou contre un projet. Et, quant à nous, c'est bien clair que nous essayons de nous entendre avec toutes les populations de la Basse-Côte-Nord pour faire ce projet. On a un permis, la construction est commencée, à toutes fins pratiques. Je pense que ça va fonctionner et ça va se construire. Bien sûr que les Attikameks se sont prononcés contre, mais je pense qu'il y aura moyen de s'entendre avec eux autres pour qu'on puisse continuer la construction comme on l'avait prévu. Mais je ne pense pas qu'il soit question, en aucune façon, pour nous, de menacer qui que ce soit, Blancs, Amérindiens ou autres, que les coûts d'électricité pourraient leur être imputés à part entière, compte tenu de leur opposition à un projet.

M. Leclerc: Il n'était pas question de menaces.

M. Drouin: Non, mais c'est parce que, vous savez, ou bien on leur dit: Vous allez payer plus cher, et là, à ce moment-là, ils vont dire: Ça n'a pas de maudit bon sens... On ne peut pas les menacer de quelque chose qu'on ne peut pas exécuter et on n'a pas l'intention de les menacer de ça, non plus.

M. Leclerc: Donc, vous pensez qu'à moyen et à long terme on ne fera jamais de rapprochement régional entre les coûts de la production et de la distribution.

M. Drouin: Bien, écoutez, c'est la différenciation tarifaire. Vous savez, on a eu le même problème aux Îles-de-la-Madeleine - si M. Farrah, le député des Îles, était ici ce matin, il aurait corroboré ce que je dis - lorsqu'il s'est agi de construire une nouvelle centrale ou de passer des câbles sous-marins. Mais passer des câbles sous-marins aurait imposé que nous ayons une restriction sur la consommation d'électricité et, par conséquent, ce qu'on appelle un tarif ballon pour la surconsommation. En vertu du principe que tous les Québécois et les Québécoises ont accès à un tarif d'électricité uniforme, peu importe où ils sont, je pense que ça va continuer comme ça. C'est tout l'objet de la présence d'**Hydro-Québec** sur le territoire du Québec.

Le Président (M. Audet): Est-ce qu'il y a d'autres interventions de ce côté-ci? Alors, afin de permettre aux membres de la commission et aux gens d'Hydro-Québec de se délier les jambes et faire ce qu'il faut, on va suspendre les travaux de la commission pour reprendre dans trois ou quatre minutes.

(Suspension de la séance à 21 h 45)

(Reprise à 21 h 51)

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

Si vous voulez prendre place, messieurs, mesdames, la commission va reprendre ses travaux. Alors, il nous reste 70 minutes de travaux parlementaires pour ce soir. Il y a 35 minutes pour le parti de l'Opposition officielle et 35 minutes pour le groupe ministériel. Demain matin...

M. Chevette: Je m'excuse, mais ça ne marche pas de même parce que vous avez commencé une demi-heure par Mme la ministre, ce qui était entendu et une demi-heure pour l'Opposition, ce qui était entendu. Elle vient de prendre une demi-heure. Donc, on va prendre une demi-heure, et on se sépare le temps qui reste en deux.

Le Président (M. Audet): Oui, O.K. C'est une solution ou, ce qu'on aurait pu faire...

M. Chevette: Ce n'est pas une solution, c'est l'entente qu'on a conclue.

Mme Bacon: Quand on s'entendait.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Audet): O.K., je ne le savais pas. Excusez-moi.

M. Chevette: Au moment où on s'entendait,

c'était ça.

Le Président (M. Audet): Lorsque les travaux ont commencé, M. le député de Joliette, j'étais absent. Alors, à ce moment-là ce qu'on va faire, c'est qu'il y aura... Il reste 70 minutes.

M. Chevette: Non, on a le droit à une demi-heure.

Le Président (M. Audet): Oui, vous avez droit à une demi-heure.

M. Chevette: Il restera 30 ou 40 minutes, 20-20.

Le Président (M. Audet): 20-20, O.K. Ça me va. Pas de problème. Non, c'est parce que j'étais absent lorsque les travaux ont débuté. Alors...

Mme Bacon: On s'entendait dans ce temps-là.

M. Chevette: Oui, oui. On ne s'entend plus là. C'est ça. On a compris ça.

Le Président (M. Audet): Alors vous avez la parole, M. le député de Joliette, pour une période de 30 minutes.

M. Chevette: Oui, merci. Je voudrais revenir sur le programme d'efficacité énergétique. Il y a eu un reportage télévisé hier. Il y a quelqu'un qui y a fait allusion cet après-midi. Effectivement, dans les deux ou trois questions posées, il n'y a pas eu de réponse de donnée. Donc, je voudrais donner l'occasion de fournir une réponse parce que le reportage concluait qu'il en coûtait plus aux consommateurs, en main-d'oeuvre et en équipement, que la diminution même d'énergie, que le coût de la diminution d'énergie.

Donc, j'aimerais que vous le glissiez dans une réponse parce que c'est important qu'on sache. On me dit, par exemple, que dans la pomme de douche - je vous donne un exemple - l'achat de la pomme de douche, pour les personnes âgées, elles sont obligées d'engager de la main-d'oeuvre pour la faire poser. Bien souvent, il y a des ajustements. Alors ils font venir de la **main-d'oeuvre** et ça coûte plus cher en fin de compte pour eux, consommateurs. Je ne parle pas de l'économie d'énergie mais, pour le consommateur, ça se solde par des coûts plus forts que dans les faits. Et ça, c'est dit non seulement par des personnes qui l'utilisent, c'est aussi dit par des gens qui ont à l'analyser et qui ont reçu des plaintes à plusieurs paliers, y compris à Hydro-Québec, à ce niveau-là.

Et la deuxième question. J'aimerais que vous en profitiez pour nous dire, pour une grande efficacité, combien vous devriez investir dans les prochains mois ou dans la prochaine année, dans

les prochains deux ou trois ans, et combien il en coûtera aux consommateurs pour vous suivre. Par exemple, si vous investissez 2 000 000 000 \$, quelle est la part du consommateur qui devrait être versée par lui-même?

M. Drouin: Très bien. M. Bolduc va vous répondre.

M. Bolduc: Je voudrais commencer par faire allusion au cas des fluorescents compacts qui ont fait l'objet de chiffres publiés hier soir et de certains commentaires. Je pense que c'est un cas idéal pour illustrer la philosophie et l'approche que nous prenons à l'efficacité énergétique, en commençant par des études technico-économiques, mais en passant ensuite à l'aspect marketing, commercialisation et changement de comportement des consommateurs. Le projet d'efficacité énergétique, ce n'est pas un projet strictement d'ingénierie ou d'économiste, c'est un projet de changement de société. C'est d'amener les gens, de façon générale, à avoir un comportement qui maximise l'efficacité énergétique. Et le fluorescent compact est un très bel exemple d'une façon dont une approche marketing peut à la fois réduire les coûts pour tout le monde et produire des économies intéressantes. L'étude qui avait été faite au départ, sur le plan strictement économique, en prenant les coûts d'un fluorescent compact typique... Peut-être pour situer tout le monde, on parle d'un appareil qui remplace une ampoule ordinaire 60 watts sur n'importe quelle lampe et qui utilise seulement 15 watts pour donner le même effet d'éclairage. Donc, on coupe en quatre l'utilisation de l'électricité pour obtenir à peu près exactement le même service. Ces ampoules-là sont devenues, partout dans le monde, en Amérique du Nord surtout, presque le symbole de ce qu'est l'efficacité énergétique. C'est bien au-delà de l'appareil lui-même. C'est un peu ce que le Bonhomme Carnaval est au Carnaval de Québec, si je peux dire. C'est un objet de ralliement qui symbolise l'efficacité énergétique. Dans les calculs initiaux que nous avons faits, le prix de cette ampoule-là se situait autour de 30 \$.

M. Chevette: Prenons ce point précis.

M. Boiduc: Oui, j'y arrive.

M. Chevette: On me dit que, dans un contexte où on vit dans un pays froid, celui qui se chauffe à l'électricité, qui réduit la chaleur par ses ampoules, son grillage, sa plinthe électrique va marcher d'autant plus et il n'y a aucune économie, c'est même plus cher pour le gars. Qu'est-ce que vous répondez à ça?

M. Boiduc: C'est ce qu'on appelle les effets croisés, justement, qui font partie des études que nous avons faites. M. Roy, tout à l'heure, pourra

vous parler techniquement, un peu, davantage comment les effets croisés interviennent. Vous allez voir que c'est loin d'être simple. Évidemment, le cas extrême, c'est si vous mettez un fluorescent compact dans un garage non chauffé; il n'y a aucun effet croisé, il y a la pleine économie. Si vous le mettez pour éclairage extérieur, c'est la même chose. Si vous le placez dans une maison, l'effet compensatoire, si vous voulez, sur le chauffage varie beaucoup selon où il est placé. S'il est placé au plafond, il a un effet assez faible parce que la chaleur monte et ça n'affecte pas autant la température de la pièce. S'il est placé dans une lampe qui est beaucoup plus basse, plus bas que le thermostat, ça va avoir un effet. Alors, les cas varient de façon extrême, selon les utilisations.

Dans les exemples que nous avons donnés ce matin avec la présentation de la justification de hausses de tarifs, de façons d'économiser, nous avons donné comme crédit à peu près une économie de 3 \$ par année par ampoule qui est installée par un client comme ça. Si on avait donné la pleine valeur sans tenir compte d'effets croisés, on aurait dit: 4 \$. Il est certain que pour certaines installations ça va peut-être être encore moins fort comme économie, mais pour d'autres ça va peut-être être 4 \$. On a mis 3 \$ comme un cas typique moyen. Mais ce qui est important, et je vais revenir au point de tout à l'heure, c'est que les études initiales qui ont démontré que l'économie était faible ou même négative, dont celle qui a été citée à la télévision hier, supposaient un coût d'achat de 30 \$ pour ces ampoules. Or, avec le programme Les Éconos que nous avons déclenché au Québec, les ventes de ces ampoules se sont multipliées de façon phénoménale depuis que nous avons commencé à en faire la promotion avec les distributeurs. Et, comme partout ailleurs en Amérique du Nord, quand il y a un volume qui s'accroît, le prix baisse. Aujourd'hui, on peut acheter ces ampoules pour la moitié du prix qui a été cité dans l'étude d'hier et si la tendance continue, dans un an ou deux, elles vont coûter en bas de 10 \$, ces ampoules-là. En bas de 10 \$, le client qui en achète a une économie tout de suite en partant simplement en éliminant le remplacement d'ampoules ordinaires qui ont une vie beaucoup plus courte. C'est-à-dire que, finalement, ça ne va rien coûter au consommateur. Il va déjà économiser simplement sur son coût d'achat en ayant des fluorescents compacts qui durent sept à huit ans en moyenne - ils ont une vie très longue - et en évitant d'avoir à acheter, dans cette période-là, plusieurs ampoules ordinaires dont le coût accumulé serait aussi élevé que son ampoule.

Donc, notre action auprès des promoteurs, au lieu de coûter de l'argent à Hydro-Québec qui aurait pu dire: On va payer la moitié ou on va donner gratuitement ces ampoules, ce qui aurait créé des coûts très élevés pour Hydro-Québec et

se réfléchir encore une fois dans les hausses de tarifs, par une approche de marketing où on développe avec les distributeurs un volume, on fait baisser le prix et on en arrive à une situation où ça va être rentable en partant. Avant même de parler d'économie d'énergie, ça va être rentable pour le consommateur de changer d'une ampoule de 60 watts ordinaire à un fluorescent compact et, évidemment, à partir de là, l'économie d'énergie qui s'ajoute est gratuite et fait le bénéfice et du consommateur et, évidemment, d'Hydro-Québec puisqu'à un coût très bas on obtient des économies d'énergie qui nous permettent d'atteindre les objectifs visés. Peut-être que M. Roy peut ajouter des éléments techniques.

M. Roy: En fait, le cas du fluo compact est un cas extrêmement intéressant parce qu'il pourra traduire un peu tout l'esprit, toute la difficulté qu'il y a à faire de l'efficacité...

M. Chevette: Parlez plus fort.

M. Roy: Il traduit toute la difficulté, toute la particularité du projet d'efficacité énergétique au Québec. Cette problématique d'effets croisés, évidemment, se limite aux pays nordiques et elle est encore plus particulière chez nous, dû au fait que nos gens se chauffent à 70 % à l'électricité. Donc, c'est un fait, quand on fait des... Ça s'applique aux ampoules, ça s'applique aux frigos, ça s'applique aux chauffe-eau non performants. Tous ces appareils-là ont des pertes thermiques qui contribuent, dans une certaine mesure, à chauffer les espaces. On est bien conscient de cette chose-là, c'est de la thermodynamique assez primaire. Comme on le disait, par contre, c'est des phénomènes qui sont difficiles à quantifier. (22 heures)

On est en train d'intégrer ça dans nos modèles de potentiel et d'objectifs d'efficacité énergétique. C'est d'ailleurs un des paramètres importants qui est derrière le fait que, dans le prochain plan de développement, ce qui est en consultation actuellement, c'est un des éléments qu'on a pris en compte dans la révision de nos objectifs et dans la révision de nos budgets. C'est la prise en compte de ces genres de choses là.

Ce sur quoi ça déborde aussi, cette chose-là - parce que la nouvelle d'hier avait l'air à dire: Vous êtes tendancieux, vous faites des mensonges aux clients. On s'en défend bien, bien sûr. Mais ça remet en cause c'est quoi qu'on doit donner comme conseils aux clients. Cet après-midi, on a mentionné qu'on a identifié 400 à 500 mesures d'économie d'énergie à date. Il est bien évident que chaque client n'est pas intéressé par chacune des 400. Je vais vous donner des exemples assez triviaux. On dit à des clients: Baissez vos thermostats la nuit. Ceux qui l'ont déjà fait, c'est une mesure qui n'est pas applicable. On dit

à d'autres clients: Faites vos lavages à l'eau froide. Ceux qui le font déjà, ce sont des mesures qui ne sont pas applicables. On dit à des gens: Installez des fluorescents compacts. Il y a un certain nombre de gens pour lesquels ce n'est pas applicable non plus. Si vous installez un fluorescent compact, si vous faites de la climatisation, non seulement il n'y a pas d'effets croisés négatifs, mais il y a des effets croisés positifs parce que, l'été, vous devez climatiser la chaleur...

Tout ceci pour dire que les produits économiseurs d'énergie, c'est des produits de consommation comme n'importe quel autre produit. Les clients doivent avoir, vis-à-vis ces produits, le même discernement qu'ils ont vis-à-vis de n'importe quoi qu'ils achètent et ils doivent essayer d'adapter ces choses-là à leur situation propre. On a d'ailleurs des programmes pour les aider à faire ça. On parlait tantôt du programme ÉCOKILO. C'est un programme personnalisé qui vise à dire: M. ou Mme client, dans votre situation particulière à vous, vous devriez utiliser plutôt telle mesure. Mais il est évident que, dans les 400 à 500 mesures, les clients vont devoir faire leur choix, vont devoir adapter ça à leur situation propre, comme ils le font pour n'importe quel produit de consommation.

M. Chevette: La deuxième réponse, brièvement, s'il vous plaît.

M. Drouin: La deuxième réponse, c'est que si on regarde d'ici l'an 2000, 1991 à 2000, on parle d'un investissement de la part d'Hydro-Québec de 2 000 000 000 \$. Le client ou les clients auraient à investir, pour leur part, 1 000 000 000 \$, ce qui fait un coût total pour un programme comme ça de l'ordre de 3 000 000 000 \$. L'objectif, parce qu'on vous a dit qu'en termes d'économie d'énergie ça veut dire qu'on ne construit pas pour la différence, c'est presque... On parle de 9,3 tWh sur une période de 10 ans. Je veux juste faire une comparaison avec Grande-Baleine, disons, c'est 16 tWh. Donc, l'objectif, c'est d'éviter la construction d'une centrale qui aurait l'équivalent de deux tiers ou trois cinquièmes de Grande-Baleine. C'est un projet ambitieux, mais comme on vous l'a mentionné, avec tout ce qui est en place, on pense qu'on peut le réussir.

M. Chevette: Mais, M. Drouin, pour aller dans le sens du député de Taschereau, je pense, cet après-midi, vous faites des programmes de sensibilisation. C'est payé à même les cotisations que vous retirez, bien sûr, des actionnaires d'Hydro-Québec, que sont les consommateurs d'électricité et vous en faites profiter largement l'entreprise. Comment se fait-il que, dans ces programmes de sensibilisation... Je veux poser la question parce que je n'ai pas senti qu'il y avait eu une réponse claire cet après-midi.

Comment se fait-il, par exemple, qu'une compagnie qui vend des ampoules, dont vous faites la promotion, *comment* se fait-il qu'elle ne participe pas à des campagnes de sensibilisation? Les pommes de douche, ils en ont vendu, grâce à vous autres, je ne sais pour combien de centaines de milliers. Comment se fait-il qu'ils ne participeraient pas à une campagne de sensibilisation avec vous autres? Est-ce que c'est parce que vous ne le demandez pas ou si c'est parce que c'est votre philosophie?

M. Roy: Mais le sens même d'un programme comme les produits économiseurs d'énergie, qu'on appelle les Éconos, dans notre langage, est de faire participer effectivement les distributeurs, les fabricants, etc. Dans notre programme les Éconos, je ne sais pas si vous avez remarqué, Hydro-Québec n'a jamais subventionné... M. Bolduc disait que le coût des fluorescents compacts était baissé de 50 % depuis le début de ça...

M. Chevette: Ce n'est pas ça que je vous ai demandé.

M. Roy: Non, mais Hydro-Québec s'associe avec des distributeurs, avec des fabricants qui, eux... On fait des promotions conjointes.

M. Drouin: Ils paient leur part.

M. Roy: C'est ça l'essence même de notre projet les Éconos.

M. Drouin: Ils paient une part dans les promotions.

Une voix: Ils paient une part extrêmement importante.

Une voix: C'est ça.

M. Chevette: Donnez-moi donc un exemple. Parce que je n'ai jamais vu la compagnie «pommes de douche X», conjointement avec Hydro-Québec, proposer, dans une annonce publicitaire... Je n'ai jamais vu ça, moi. Je ne sais pas si je suis tout seul, ici.

M. Roy: Si vous êtes entré dans quelques Canadian Tire, pour nommer ceux-là, ou dans quelques Brico au cours de l'année 1991, on a eu deux promotions. Vous avez sûrement vu nos annonces, qui sont des collaborations conjointes. Si vous lisez la circulaire de **Ro-Na**, vous allez voir qu'il y a des publicités associatives avec **Hydro-Québec-Ro-Na** pour faire la promotion de produits économiseurs d'énergie. C'est dans le sens même, je crois, de la philosophie que vous énoncez, de s'associer avec les forces du milieu pour faire connaître les produits économiseurs d'énergie et pour partager les publicités conjointes.

M. Drouin: Ce que j'aurais aimé vous montrer et que je n'ai pas réussi...

M. Chevette: Non?

M. Drouin: ...c'est la série d'annonces et de pamphlets que les 52 bannières auxquelles je faisais allusion tantôt, qu'on a associées à travers le Québec, défraient, en termes de publicité. Je suis convaincu que si vous lisez le moindrement les feuillets qu'on reçoit à la maison, parfois indûment, le dimanche, *etc.*, on a des pages d'annonces et vous voyez que cette bannière, qui peut être Brico, par exemple, va annoncer les produits économiseurs d'énergie avec un signe d'Hydro-Québec, etc.

M. Chevette: Vous êtes assez difficile à suivre, imaginez-vous, juste dans vos dossiers, qu'on n'a pas le temps de lire votre publicité! Surtout le dimanche matin! Je vais laisser la parole à ma collègue et je reviendrai.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Drouin: Vous recevez tellement de documents, il me semble, que vous devriez au moins recevoir ceux-là!

M. Chevette: Ce n'est pas ceux-là qu'on m'envoie. Dites-moi pas que vous êtes jaloux, vous aussi?

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Audet): O.K. Est-ce qu'il y a d'autres interventions de ce côté-ci? Mme la députée de Chicoutimi.

Mme Blackburn: Merci, M. le Président. Si vous permettez, M. le Président, je voudrais revenir un peu au suivi du plan de développement 1990-1992, les équipements de production. À la page 12 du document présenté tout à l'heure par M. Delisle, vous rappelez qu'il y a eu un retard dans les échéanciers prévus pour Grande-Baleine. Vous dites: «Depuis ce temps, une harmonisation des différents processus d'évaluation environnementale concernant ce projet a été convenue.» Juste une brève question et je voudrais une brève réponse, parce que je voulais aller sur un autre dossier: Combien Hydro-Québec a-t-elle consenti aux Cris pour faire leur évaluation environnementale? Je pense qu'il y a eu une entente qui est intervenue, et les Cris vont faire leur propre évaluation environnementale.

M. Drouin: Pour les Cris et les Inuit, il y a eu une entente pour 3 000 000 \$.

Mme Blackburn: 3 000 000 \$?

M. Drouin: Oui.

Mme Blackburn: Alors, les chiffres qui circulaient à l'effet que ça pouvait aller jusqu'à 8 000 000 \$...

M. Drouin: Ah! Non, non.

Mme Blackburn: 3 000 000 \$.

M. Drouin: Là, je vous donne la contribution d'Hydro.

Mme Blackburn: Ah oui!

M. Drouin: C'est ce que vous m'avez demandé.

Mme Blackburn: Mais, au total, je pense qu'ils ont une contribution... C'est ça. Il y a Hydro-Québec, le gouvernement du Québec et le gouvernement canadien.

M. Drouin: C'est ça.

Mme Blackburn: C'est ça, le total, c'est de 8 000 000 \$ à 9 000 000 \$.

M. Drouin: Je pense que c'est 5 000 000 \$, si je ne me trompe pas.

M. Michel: 2 000 000 \$...

M. Drouin: 2 000 000 \$ de la part des gouvernements.

M. Michel: ...plus 3 000 000 \$, 5 000 000 \$.

M. Drouin: 5 000 000 \$.

Mme Blackburn: Bien. Je pense que c'est M. Michel, tout à l'heure, qui, en réponse à une question de la ministre, disait: Si les problèmes se complexifient davantage - et j'ai mis entre parenthèses «avec les Cris» - on va se tourner vers des projets intermédiaires. Alors, j'ai compris par «projets intermédiaires», Ashuapmushuan, les rivières que vous projetez harnacher, le Haut-Saint-Maurice, parce que ou les Blancs sont plus tolérants ou plus dociles ou habitués à laisser inonder leur territoire sans trop disputer... Je sais que, chez nous, au sujet de l'Ashuapmushuan, ça conteste beaucoup, comme le rappelait d'ailleurs la ministre, tout à l'heure. Pourriez-vous faire un peu l'état de la situation, en nous rappelant, parce qu'on parle de la mise en route de la phase II... Comme je pense que c'est quelque 30 000 000 \$, la phase II, donc cette phase-là étant enclenchée, le projet serait pour ainsi dire irréversible, c'est-à-dire qu'en dépit des contestations on procéderait. Est-ce que vous pourriez faire le point là-dessus?

M. Drouin: Certainement. M. Michel.

M. Michel: Depuis 1988, Hydro-Québec a décidé de scinder ses avant-projets en deux phases: la phase I et la phase II. Ce qui se produisait, antérieurement à ces dates-là, c'est qu'on faisait un avant-projet au complet et on avait les montants substantiels. À titre d'exemple, dans Sainte-Marguerite, il y a environ 60 000 000 \$ de dépensés. Au bout de deux, trois ou quatre ans, Hydro était devant un état de fait. Elle avait investi une grande quantité d'argent dans un avant-projet, elle avait dépensé du temps et elle n'avait pas de scénario de rechange. Dans un esprit d'ouverture, ce qu'on a décidé de faire depuis 1988, c'est de scinder les avant-projets en un avant-projet phase I et un avant-projet phase II. Dans le cas d'Ashuapmushuan, on a terminé l'avant-projet phase I l'été dernier et on est allé en consultation du public parce que, dans Ashuapmushuan, on se trouve dans une situation un peu analogue où on se trouvait dans Sainte-Marguerite après la phase I, c'est-à-dire qu'après un avant-projet phase I, on a identifié des problèmes potentiels mais on n'a pas de solutions réelles, tangibles parce que ces solutions-là, on les développe durant la phase II. Donc, on se ramasse avec une situation souvent où le public est un peu inquiet étant donné qu'on a une vision plutôt négative du projet, c'est-à-dire une connaissance des problèmes et une connaissance beaucoup moins grande des solutions possibles. Mais, dans le cas d'Ashuapmushuan, on est en avant-projet phase I. On est retourné en consultation publique, on a identifié des zones problématiques au niveau de la ouananche, entre autres. Il y a peut-être de l'ensemencement possible dans d'autres rivières mais ça, c'est en phase II qu'on fera ça. Mais la décision d'aller en phase II, au moment où je vous parle, n'est pas prise, on va la prendre au cours de l'été.

Mme Blackburn: Bien. Est-ce que les études environnementales pour Ashuapmushuan, il y a seulement celles d'Hydro ou s'il y en a d'autres qui seront réalisées? Le BAPE n'est pas venu, il n'y a pas eu d'études environnementales autres que celle d'Hydro.

M. Michel: On a travaillé de concert avec le MLCP dans certaines études et on a même, depuis l'été dernier, fait des études complémentaires avec le MLCP sur la ouananche. Le MLCP a un objectif de prises dans le lac Saint-Jean de 20 000 ouananches par année et le projet Ashuapmushuan pourrait interférer avec ça quelque peu et on étudie, de concert avec eux, des programmes d'étude de solution pour ça.

M. Drouin: Quant au BAPE, M. le Président, ça viendrait définitivement dans le processus final d'évaluation environnementale, une fois qu'on a aurait terminé la phase II de l'avant-

projet et que nous serions - parce que c'était ça le but de votre question tantôt... Je ne pense pas qu'on puisse dire, une fois qu'on a complété une phase d'avant-projet, que le projet est irréversible. Il n'est jamais irréversible. Le BAPE se prononce là-dessus par la suite et fait des recommandations que le promoteur ou que le ministre de l'Environnement décide d'appliquer ou pas.

Mme Blackburn: À une question du député de Saint-Maurice tout à l'heure, M. Michel répondait: Si la région est plus accueillante, Hydro-Québec pourrait être plus proactive. Comment doit-on recevoir ça dans une région comme la mienne?

M. Michel: Une région comme... Pardon?

Mme Blackburn: La nôtre. Finalement, on conteste le projet.

M. Michel: Je pense que la seule façon de travailler où que ce soit, c'est avec transparence et c'est ce qu'on essaie de faire, tant dans Ashuapmushuan que dans le Haut-Saint-Maurice qu'à Sainte-Marguerite. Dans le cas de Sainte-Marguerite - c'est un exemple, je pense, qui est digne de mention - après la phase I, les gens étaient inquiets à propos du saumon de la rivière Moisie. On a formé des comités scientifiques, on a formé des comités sur la génétique du saumon et on a étudié la question avec les intervenants du milieu, des gens d'une grande compétence dans le domaine du saumon. Je pense que c'est la seule façon de travailler, que ça soit en Mauricie ou au Lac-Saint-Jean.

Mme Blackburn: Dans la région, on invoque souvent, en faisant état des dommages causés à l'environnement et parce que c'est la seule grande rivière qui n'ait pas été harnachée dans la région, on parle même d'une rivière patrimoniale... En dépit de toutes les précautions, de la possibilité d'organiser des frayères dans la rivière Mistassini pour compenser les pertes dans l'Ashuapmushuan, il y aura quand même des dommages à l'environnement. Il y a évidemment tous les dangers d'inondation. Les organismes parlent beaucoup de compensations, l'équivalent de ce qu'on a reconnu, par exemple, aux Cris, aux Inuit, aux moments où on a inondé leur territoire. Est-ce qu'il y aurait, dans ce cas-là aussi, de la part d'Hydro-Québec peut-être un peu plus d'équité que dans d'autres dossiers et où on traitera les Blancs de la même manière qu'on a traité les autochtones?
(22 h 15)

M. Drouin: Vous savez que nous avons déjà, M. le Président, un programme de mise en valeur environnementale à Hydro-Québec et ceux ou celles chez qui nous avons construit des ouvrages, au cours des dernières années, ont su en

bénéficier. Je prends pour exemple la région des Îles-de-la-Madeleine où nous avons construit une centrale de quelque 200 000 000 \$ et où il y a eu des retombées environnementales importantes. Quand je dis «des retombées environnementales», ce sont des retombées économiques mais qui s'adressent à la valeur et à la valorisation environnementale. Ça, ça existe à Hydro-Québec. C'est évident que ça s'applique dans un projet comme celui de l'Ashuapmushuan. Je sais que les gens du milieu, dans le Lac-Saint-Jean, ont évoqué la possibilité d'une mise en valeur économique d'un projet, en même temps qu'une mise en valeur environnementale. Je pense qu'il ne faut pas exclure ces hypothèses et, s'il y a lieu de les examiner plus à fond en temps opportun, je suis sûr qu'on pourrait trouver des terrains d'entente.

Mme Blackburn: J'aurais d'autres questions mais je sais que mes collègues veulent intervenir aussi. Alors, j'aurai peut-être l'occasion d'intervenir d'ici la fin des...

Le Président (M. Audet): Madame la députée de Terrebonne.

Mme Caron: Merci, M. le Président. Alors, je voudrais revenir sur le programme dont vous parliez tantôt dans les programmes d'efficacité énergétique, celui d'ÉCOKILO. J'aimerais connaître le coût de ce programme qui a été effectué dans la région de Québec et qui est maintenant dans Montréal.

M. Drouin: Et qui le sera à la grandeur de la province. C'est de l'ordre de 30 000 000 \$. On peut vous le trouver précisément.

Mme Caron: 30 000 000 \$?

Une voix: C'est de l'ordre de 30 000 000 \$.

Mme Caron: Il y a combien de réponses types qui sont préparées pour envoyer au consommateur, suite à la réponse du questionnaire?

M. Roy: Excusez-moi?

Mme Caron: Lorsque le consommateur répond au questionnaire d'ÉCOKILO, vous avez combien de réponses types que vous retournez au consommateur?

M. Drouin: C'est une analyse qui est faite par ordinateur.

Mme Caron: Oui. Il y a combien de réponses types, à peu près?

M. Roy: Je vais essayer de répondre le mieux possible. Dans la région de Québec où on a fait ÉCOKILO, on a eu un taux de réponses

des clients... On envoie un questionnaire, les clients nous retournent le questionnaire... Parce que le taux de réponses, c'est de la part du client. Nous on envoie notre questionnaire...

Mme Caron: Oui, oui, et vous répondez après.

M. Roy: Et ils nous répondent environ à 50 %. Ça a été le pourcentage dans la région de Québec. Ce qui était très surprenant parce qu'on avait travaillé plutôt avec 25 % à 30 % qui étaient les résultats obtenus un peu ailleurs, en Ontario, par exemple, parce que ces types de programmes là ont été pratiqués dans certains États américains.

Mme Caron: Ce n'est pas ça ma question. Le consommateur vous répond.

M. Roy: Oui.

Mme Caron: Retourne son questionnaire.

M. Roy: Oui.

Mme Caron: À 50 %. Vous répondez au consommateur, hein, vous faites l'analyse?

M. Roy: On va traiter...

Mme Caron: Vous lui donnez des conseils. Votre série de conseils... Vous avez combien de séries de conseils différentes pour répondre au questionnaire que le consommateur vous a retourné?

M. Roy: Bon, il peut en avoir plusieurs. En fait, le questionnaire s'intéresse à l'ensemble de la consommation du client. Dépendant de sa situation particulière, on va lui donner des conseils sur son eau chaude, on va lui donner des conseils sur son isolation, sur les infiltrations.

Mme Caron: Plus clairement, j'ai répondu au questionnaire ÉCOKILO.

M. Roy:...

Mme Caron: Dans la région de Québec. J'ai effectivement reçu une réponse que j'ai comparée à celle de mes voisins. En fait, c'était une lettre type qu'on nous envoyait et on nous donnait à peu près à tout le monde les mêmes conseils, peu importe ce qu'on avait répondu dans le questionnaire.

M. Drouin: Vous restez dans un bloc d'appartements?

Mme Caron: Non, ce n'est pas un bloc d'appartements.

M. Drouin: Non, non, je pose la question.

Mme Caron: Puis on n'a pas la même consommation vu que je suis à Québec seulement trois jours sur cinq sur semaine. Donc, on n'avait pas tout à fait les mêmes réponses, sûrement. C'est pour ça que je vous demande: Vous avez combien de réponses types finalement pour ce programme-là? Et on nous envoyait, bien sûr, en récompense probablement en réponse à nos questionnaires, un petit thermomètre pour le réfrigérateur et un petit «gadget» pour le robinet. Personnellement, je considère que 30 000 000 \$ pour un programme comme celui-là... Moi, ce que j'ai eu comme impression, c'est qu'Hydro-Québec se donnait bonne conscience, voulait donner l'impression qu'elle faisait une véritable analyse de nos besoins d'énergie alors que, finalement, la réponse type qu'on avait ne nous avançait strictement pas, surtout qu'en fait la vraie réponse pour régler le problème d'énergie chez nous, c'était de l'isolation et on ne m'en a pas parlé du tout dans ma réponse type. Pour 30 000 000 \$ - c'est pour ça, je ne savais pas le coût du programme - je vous avoue que je trouve ça vraiment extrêmement dispendieux. Et ça ne répond pas aux vrais problèmes parce que les vrais problèmes, la plupart du temps, ont justement trait à l'isolation des maisons puis, quand on regarde les personnes dont la facture d'électricité est la plus élevée, c'est souvent les familles à plus faible revenu parce qu'elles sont dans des logements qui sont mal isolés et ça, il n'y a pas de réponse à ça dans vos programmes d'efficacité énergétique. Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu d'avoir un programme qui répondrait aux vrais problèmes?

M. Roy: ÉCOKILO, comme on l'appelle, dans notre langage, un programme locomotive dont le but est d'identifier auprès des clients... Je continue à dire qu'il n'y a pas de réponse type à ÉCOKILO; il y a des réponses qui sont personnalisées à chacun des clients, dépendant des réponses qu'ils ont données, puis il n'y a rien de type là-dedans. Vous me dites... Pour finir là-dessus, le but qu'on poursuit avec ÉCOKILO, c'est de sensibiliser notre clientèle à entreprendre des mesures d'efficacité énergétique. Bien sûr, c'est un programme d'information avant tout, auquel on va greffer à notre locomotive un paquet de wagons qui vont être des programmes d'isolation thermique et d'autres types de programmes.

Pour en venir au programme d'isolation thermique, on y travaille très fort actuellement, mais il ne faut pas oublier qu'au Québec on est après Énergain, on est après les maisons Novelec, on est après les maisons Médaillon; on a déjà un parc d'habitation au Québec qui est, selon toute l'information qu'on a, relativement performant.

Il est très facile de lancer de l'argent en isolation thermique. On est en train de faire des

études pour identifier clairement à quel endroit sont les potentiels. Puis, de ces études, on a, dans notre planification vers la fin de l'année 1992, des projets de lancer des programmes sur l'isolation thermique. On est bien conscient, comme vous le dites bien, qu'au Québec, dans un pays où il fait froid, où on se chauffe, une partie importante du potentiel d'efficacité énergétique se situe dans l'isolation, mais on sait aussi que la rentabilité de ça n'est pas évidente. Une des raisons pour lesquelles ECOKILO ne vous a pas donné de conseil dans votre cas personnel au niveau de l'isolation, c'est probablement que les retours sur l'investissement que vous auriez pu faire là-dessus ne sont pas raisonnables. On ne peut pas ouvrir les murs, mais, bien sûr, on peut changer les fenêtres, ce qui coûte très cher; on profite de l'occasion où le client a besoin de les changer pour lui donner des conseils et lui dire; Écoutez...

Mme Caron: Du Zip, ça coûte moins cher.

Le Président (M. Audet): Votre enveloppe de temps est terminée.

M. Jolivet: Ah! C'est de valeur.

Le Président (M. Audet): Je vais maintenant passer à la formation ministérielle. Mme la ministre, vous avez 20 minutes.

Mme Bacon: Merci, M. le Président. Au niveau de l'environnement, dans le domaine de la santé et des champs électromagnétiques, une étude épidémiologique importante est en cours qui met à contribution trois compagnies d'électricité: Hydro-Québec, Hydro Ontario et EDF, et des résultats étaient attendus pour 1992. Dans le suivi, on ne voit rien de mentionné à ce propos-là. À quelle étape l'étude est-elle rendue et quand prévoyez-vous rendre publics les résultats de cette étude?

M. Drouin: M. Daniel Dubeau, vice-président, environnement.

M. Dubeau (Daniel): M. le Président, effectivement, l'étude...

Le Président (M. Audet): Voulez-vous vous identifier, s'il vous plaît?

Mme Bacon: Il vient de l'identifier. M. Dubeau.

Le Président (M. Audet): M. Dubeau. D'accord. Merci.

M. Dubeau: Donc, M. le Président, effectivement, l'étude épidémiologique que nous avons entreprise avec Électricité de France, Hydro Ontario et Hydro-Québec représente l'analyse de

150 000 dossiers médicaux de l'ensemble des trois entreprises d'électricité. Il s'est posé des problèmes au niveau de l'application du protocole de recherche épidémiologique au sein des trois entreprises, particulièrement du côté d'Ontario Hydro; des correctifs ont été apportés, mais ça amène un retard effectivement dans les conclusions de l'étude. Maintenant, nous prévoyons avoir un rapport en 1993.

Mme Bacon: Alors, c'est reporté d'une année?

M. Dubeau: Oui.

Mme Bacon: D'accord. Vous avez effectué aussi, au cours des années quatre-vingt, une recherche sur l'évolution des teneurs en mercure des poissons du complexe La Grande. Le suivi ne mentionne pas cette étude directement, mais pouvez-vous nous faire part des principales conclusions de cette étude et des perspectives dans le domaine ou dans d'autres projets?

M. Dubeau: Effectivement, M. le Président, depuis 1986, Hydro-Québec a entrepris, de concert avec le gouvernement du Québec représenté par le CRSSS de Chisasibi et le Grand Conseil des Cris, une étude importante sur le dossier du mercure à la Baie James, particulièrement avec le suivi du complexe La Grande. Jusqu'à maintenant, il n'y a pas de solutions techniques qui ont été identifiées pour solutionner le problème du mercure qui se retrouve à l'état naturel suite à l'enneigement de territoires. Cependant, ce qui a été défini, ce sont des mesures qui ont permis, entre autres, d'indiquer aux autochtones comment consommer le poisson, quelle quantité et dans quels espaces, si vous voulez, du complexe La Grande. Donc, de façon pratique, aucune des communautés autochtones concernées par le complexe La Grande ne subit de préjudice grâce à la mise sur pied du programme de recherche sur le mercure à la Baie James.

Par ailleurs, les études que nous menons actuellement sont beaucoup plus pour connaître véritablement les composantes du phénomène comme telles. Comment se fait-il qu'on retrouve autant de mercure à l'état naturel dans ce territoire et, d'ailleurs, dans l'ensemble du bouclier canadien. Donc, on veut mieux comprendre les raisons pour lesquelles, au fil des siècles, la présence du mercure a augmenté de façon naturelle dans l'environnement.

Par ailleurs, en ce qui a trait au mode d'alimentation des populations, nous regardons également l'effet comme tel du mercure sur d'autres sources alimentaires pour prévoir pour les autochtones un mode d'alimentation approprié pour éviter la contamination au mercure. Par contre, ce qui est intéressant aussi dans notre programme de suivi, nous avons remarqué que

certaines espèces de poisson dans le complexe La Grande, particulièrement les anadromes, ont actuellement une baisse très significative du mercure depuis - on regarde ça - 1978 et ils sont redevenus comestibles non seulement pour les autochtones, mais également les pêcheurs et les travailleurs qui veulent s'approvisionner à même nos réservoirs.

Mme Bacon: Vous avez aussi annoncé, en 1990, qu'Hydro-Québec se doterait de moyens pour évaluer sa performance environnementale et vous prévoyez, en 1992, à nouveau, de vous doter de moyens pour évaluer votre performance environnementale. Et, par ailleurs, certaines actions dans votre plan 1992, en page 90, ont été posées et, entre autres, la vérification d'indicateurs. J'aimerais que vous fassiez le point à ce sujet et que peut-être vous mettiez en évidence les gains environnementaux qui découlent des gestes que vous avez posés s'il y a des gains.

M. Dubeau: Oui. Prenons, par exemple, la gestion de nos sites où nous entreposons des BPC. Il existe maintenant à l'intérieur de l'entreprise plusieurs encadrements sur la gestion des BPC sur des sites d'entreposage temporaires. Et, effectivement, à partir de notre réglementation interne qui découle de la réglementation gouvernementale, nous vérifions dans quelle mesure il y a performance, au niveau de nos unités administratives en région, en fonction des critères qui sont établis dans la réglementation interne.

Donc, ce qui est intéressant par ce genre d'exercice, c'est de vérifier si effectivement, concrètement, nos encadrements sont appliqués et sont respectueux des lois et règlements en vigueur. Dans ce sens-là, on mesure la performance de l'entreprise, parce qu'il y a des engagements qui ont été pris par Hydro-Québec pour gérer correctement les sites d'entreposage temporaires de BPC et c'est donc, entre autres, ce qu'on est en mesure de vérifier avec ce type de mesure.

Mme Bacon: Au sujet de l'offre par rapport à la production privée d'électricité, quand on pense à la cogénération de la biomasse forestière, quel bilan Hydro-Québec peut-elle faire à ce moment-ci des perspectives de la cogénération au moyen de la biomasse forestière comme fournisseur d'énergie et de puissance pour son réseau électrique?

M. Bolduc: Comme nous l'avons précisé dans le rapport particulier et plus tôt aujourd'hui, notre objectif actuel, c'est d'obtenir 750 MG au total de production privée. Nous avons fait plusieurs appels de propositions et étudié ces appels en deux étapes. Nous avons également intégré les petites centrales hydrauliques qui ont fait l'objet de procédures avec le ministère, et

d'autres centrales hydrauliques. Actuellement, nous avons 765 MG de propositions qui ont été dans une première phase retenues pour négociations avancées, c'est-à-dire pour entente finale sur les modalités contractuelles, pour détermination des modalités et des coûts de raccordement avec le réseau d'Hydro-Québec. De ces 765 MG, il y a 96 MG de projets hydroélectriques, 139 MG de biomasse forestière, 94 MG de projets d'incinération de déchets municipaux, 16 MG de projets d'incinération de produits industriels et nous avons aussi, avant l'appel de propositions, entamé des négociations sur trois projets, pour un total de 307 MG de cogénération. À ça, se sont ajoutés, à la fin de décembre 1991, de nouveaux projets électriques pour 85 MG provenant de sites privés et 28 MG provenant de l'exercice du ministère qui consiste en 10 projets différents.
(22 h 30)

Donc, ceci forme un premier bloc de 765 MG et, de ces 765, depuis la fin de l'exercice, nous avons effectivement signé des contrats pour 141 MG qui sont maintenant à l'étape où les promoteurs finalisent le financement et déclenchent les démarches d'approbation environnementale.

Dans une deuxième phase de propositions où nous avons demandé à ceux qui nous proposaient des projets de cogénération de réviser leurs projets pour en faire des projets qui maximisent l'efficacité énergétique et où nous avons proposé un critère que nous appelons «indice de performance globale», l'IPG, qui est une formule technique un peu complexe mais, de façon toute simple, qui vise simplement à choisir les projets dans l'ordre où ils vont produire le plus d'énergie avec le minimum de combustible non renouvelable. Donc, plus le procédé technique est efficace, plus cet indice est élevé; plus il combine dans le combustible lui-même de la biomasse ou d'autres éléments qu'on assimile à de l'énergie renouvelable, plus cet indice est élevé. Alors, cette méthode nous a permis de sélectionner tout récemment sept projets de cogénération, pour un total de 600 MG, qui sont maintenant entrés eux aussi dans la phase de négociation avancée. Nous avons identifié un deuxième bloc de cinq autres projets pour lesquels les analyses techniques doivent être raffinées, parce que nous voulons choisir à peu près 200 MG additionnels. Comme ces projets-là étaient tous très près les uns des autres et qu'il est très difficile d'appliquer la formule de façon équitable sans approfondir davantage les calculs et les informations techniques, nous les avons placés dans une phase de deuxième analyse, pour en arriver au choix final.

Ça veut dire que nous avons ou que nous aurons en négociation pratiquement 1500 MG potentiellement de projets de productions privées, en incluant les petits projets hydroélectriques et la cogénération. Ça peut paraître paradoxal face

à un objectif de 750, mais nous avons étudié très attentivement le profil de négociation, l'historique de la plupart des entreprises d'électricité qui négocient des projets de ce genre et il y a un chiffre qui est presque magique, c'est qu'il y a à peu près 50 % de ces projets-là qui aboutissent effectivement à de la production d'électricité, parce qu'il y a des étapes où plusieurs de ces projets s'éliminent. Ça peut être les étapes de la négociation elle-même; ça peut être les approbations environnementales; ça peut être le financement par des banques ou des institutions financières. Dans l'amorce des négociations, on a fait, ces derniers jours, une analyse projectionnelle de la tendance des négociations et on voit déjà qu'on va converger vers un taux de succès d'environ 50 %. Donc, les 1500 MG devraient, selon toutes ces statistiques comparatives et les tendances ailleurs, nous amener à peu près 750 MG, qui est l'objectif.

Le Président (M. Audet): Merci. M. le député de Taschereau.

M. Leclerc: M. le Président, je voulais revenir quelques instants sur la question de la députée de Verchères. Je dois dire...

Une voix: Terrebonne.

M. Leclerc: Terrebonne. Pardon, Mme la députée. Également, je suis resté un peu sur mon appétit lorsque j'ai reçu mon petit rapport Écono, non pas que j'aie été surpris, parce que, lorsque j'ai rempli votre fameux questionnaire, je me doutais bien que le résultat ne pourrait pas être précis et ne pourrait pas satisfaire complètement toutes les questions que je pourrais avoir sur l'efficacité énergétique de ma résidence. Moi, je considère que compte tenu du nombre de variables - tous ceux ici qui ont rempli le petit questionnaire savent qu'il y a un nombre de variables assez considérable - compte tenu de la marge d'erreurs... Quand on demande au consommateur combien de fois vous avez fait fonctionner votre lave-vaisselle, comment le faites-vous fonctionner de fois en moyenne par semaine, à la rigueur il faudrait quasiment lui demander combien de fois il ouvre la porte. Bref, je pense que, compte tenu de la marge d'erreurs et du nombre de variables, vous ne pouvez pas faire mieux que vous faites là.

Je pense que ce qu'on est en droit d'exiger de notre société d'État, c'est de s'assurer que l'argent qu'on investit là-dedans vaut vraiment quelque chose. Je pense que vous avez une analyse à faire de ce que ça coûte versus ce que ça rapporte aux consommateurs, ce que ça vous rapporte pour savoir si vous devez continuer sur cette lancée-là. Mais je ne pense pas, même avec toute la meilleure volonté du monde, que vous puissiez faire mieux que vous faites là. Je pense que c'est un bon rapport que l'on reçoit, bien

que l'on reste un petit peu sur notre appétit.

Ceci dit, vous avez mentionné tout à l'heure 3 000 000 000 \$ de dépenses en économie d'énergie sur 10 ans ou jusqu'en l'an 2000. Bon. Il s'agit donc là de beaucoup beaucoup d'argent, en espérant que la publicité en englobera le moins possible et que les choses concrètes en engloberont le plus possible. Il s'agit également d'un gros marché pour d'éventuels fabricants québécois ou d'actuels fabricants québécois. Et moi, je vous avoue que, lorsque j'ai reçu, comme la députée de Terrebonne, ma petite caisse de carton avec les petits cadeaux que vous m'avez envoyés, tout ce qui était de québécois c'était à peu près la boîte de carton. Ce n'est pas une critique, parce que je pense que vous avez voulu faire vite et que vous avez voulu mettre en place votre programme et vous n'avez probablement pas trouvé de petit interrupteur intermittent fabriqué au Québec. Ce n'est pas une critique.

Sauf que ce que je me dis, c'est que si on est pour dépenser collectivement 3 000 000 000 \$, d'ici l'an 2000, dans des instruments comme ceux-là, comme des housses de réservoirs à eau chaude, comme des pommes de douche, est-ce qu'il n'y aurait pas lieu d'avoir une concertation entre Hydro-Québec et l'industrie pour faire en sorte que le maximum des produits que vous allez conseiller à votre clientèle puissent être fabriqués au Québec? Je comprends que ce n'est pas le genre de projet qui peut se démarrer en deux mois. Je comprends que des entreprises du Québec ne peuvent pas se mettre à faire des interrupteurs, comme ceux que vous avez donnés, en l'espace de deux mois. Mais si on est pour dépenser collectivement 3 000 000 000 \$, comme vous le dites, est-ce qu'il y a, chez Hydro-Québec, des choses de faites pour s'assurer que la plus grande partie de ces instruments d'économie d'énergie vont être fabriqués au Québec?

M. Boivin: M. le Président, j'aimerais, en réponse à ces questions, revenir au premier énoncé, soit le programme ÉCOKILO parce que je réalise qu'entre autres la députée de Terrebonne ne semble pas être satisfaite des réponses qu'on a données. Je pense que c'est important pour le bénéfice de la commission, compte tenu des sommes très importantes qui sont en jeu - on a mentionné en fait que c'est un programme qui coûte à peu près 30 000 000 \$ - que nous revenions pour expliquer un peu la stratégie.

Tout d'abord, je pense que, quand on cite un chiffre de 30 000 000 \$, c'est un gros montant, mais il faut comprendre que, dans une entreprise comme Hydro-Québec qui a 3 000 000 de clients, 30 000 000 \$ c'est 10 \$ par client. Alors, à 10 \$ par client, il est évident, en fait, qu'on ne fera pas des miracles. Maintenant, la stratégie de marketing pour lancer les programmes d'économie d'énergie, c'est que, je pense, on

est allé voir - on n'a pas été les premiers ou les pionniers dans le domaine des économies d'énergie - à travers l'Amérique du Nord quels étaient les programmes qui avaient fonctionné et quelles étaient les raisons pour lesquelles certains programmes fonctionnent, et tâcher de déterminer aussi les raisons pour lesquelles certains programmes à certains endroits ont été des échecs, afin de mettre toutes les chances de notre côté.

Effectivement, et je voudrais revenir à ce que Gilles Roy a dit, le programme ÉCOKILO ça s'est voulu un programme locomotive. Pour à peu près 10 \$ par client, soit à peu près 30 000 000 \$ pour 3 000 000 de clients, ça nous permet d'entrer dans chaque résidence et d'envoyer un questionnaire. C'est beaucoup plus puissant que simplement de la publicité parce que ça prend beaucoup de temps et l'objectif du programme ÉCOKILO, ce n'est certainement pas un programme qui, selon nous, va régler la problématique des économies d'énergie, au contraire. Mais c'est la locomotive à laquelle va s'accrocher toute une série de programmes qu'on est en train de développer - certains sont déjà lancés - et qui va être la clé de la sensibilisation des clients. Les clients qui ont pris 20 minutes ou une demi-heure pour remplir le questionnaire... Et il est évident, on ne se leurre pas, qu'on ne peut pas, à partir d'un questionnaire de ce genre-là, faire ce qu'on appelle communément un audit énergétique, comme on en a fait dans le cas du programme Énergain, lorsque vous envoyez un technicien visiter une résidence, faire l'inventaire de fond en comble. Dans un cas, ça coûte 10 \$, dans l'autre cas, ça coûte 300 \$ pour faire des recommandations.

L'expérience des grandes compagnies qui ont fait du marketing dans ce domaine-là nous indique que la sensibilisation chez les clients qui ont pris la peine de remplir un questionnaire, pour le prix qu'il coûte, après ça, il y a tout une série de mesures dans la stratégie de marketing qui va venir se greffer, mais la sensibilisation de base est faite, et pour un coût, par client, qui est relativement minime. Et c'est ça qui est la stratégie de base, en fait. On peut être en accord ou en désaccord avec nous. Moi, je n'ai certainement pas la prétention d'être le meilleur expert en marketing en Amérique du Nord, mais il reste qu'on est allé chercher ce qu'on croit être la meilleure expérience dans ceux qui nous ont précédés dans le domaine de l'efficacité énergétique. Et, à date, ce que je peux vous dire, c'est que ça semble donner des résultats qui sont très bons, parce que la sensibilisation est en train de se faire. Et c'est ça l'objectif du programme ÉCOKILO. Je voudrais aussi ajouter que, quand on envoie, comme vous dites, les petits cadeaux, les petits cadeaux ont été choisis de façon telle que, quand on considère l'argent qu'on met là-dedans, pourvu que les clients les installent - évidemment, s'ils sont

jetés à la poubelle quand ils arrivent... Nos sondages nous indiquent que, dans 92 % ou 93 % des cas, les clients les ont installés. En fait, dans un an, ils se paient d'eux-mêmes, pour nous autres, au niveau des économies. C'est ça la stratégie autour du programme ÉCOKILO. Le taux de satisfaction dans la région de Québec, dans un sondage qu'on a fait, est très élevé. Il est de l'ordre d'à peu près 90 %.

Alors, ça aussi, ce sont des indications qui nous disent, je pense, qu'on est sur la bonne voie. Maintenant, on n'a pas encore balayé la province. On commence maintenant à Montréal et c'est sûr qu'on va faire des sondages et qu'on va revenir en temps et lieu. Parce que si, effectivement, les sondages nous indiquent qu'on se trompe, on va arrêter.

Deuxièmement, j'aimerais parler des retombées économiques, comme vous avez dit. Il serait intéressant, compte tenu des montants d'argent qui vont être dépensés au Québec dans ce secteur-là, que nous tentions d'amener la fabrication au Québec. Effectivement, c'est une préoccupation que nous avons. Je dirais, par contre, qu'il faut amener au Québec des fabricants qui vont fabriquer pour un marché au moins canadien et idéalement un marché nord-américain. Prenons l'exemple des pommes de douche, etc., ce sont des petits appareils et il faut qu'ils soient fabriqués en très grand volume pour qu'on soit capable de concurrencer ce qui est déjà sur le marché, actuellement. L'approche d'Hydro-Québec dans ce domaine-là est une approche...

Le Président (M. Audet): M. Boivin, je dois vous arrêter, en vertu des enveloppes de temps. Si vous voulez conclure, si possible.

M. Boivin: On continuera après.

Le Président (M. Audet): C'est ça. Alors, je vais maintenant reconnaître la formation de l'Opposition, M. le député de Laviolette.

Aménagement de la rivière Saint-Maurice (suite)

M. Jolivet: Merci, M. le Président. Mes questions vont s'adresser à M. Michel, sur la rivière Saint-Maurice, bien entendu. Vous avez dit, dans votre intervention, qu'il n'y avait pas, dans l'ensemble du bassin de la rivière Saint-Maurice, unanimité auprès des MRC. J'aimerais savoir qu'est-ce que vous entendez par ça.

M. Michel: Je m'excuse, j'ai mal saisi votre question.

M. Jolivet: Vous avez dit, dans votre réponse au député de Saint-Maurice, qu'il n'y avait pas unanimité au niveau de la table de concertation dans la Mauricie. Alors je veux

savoir qu'est-ce que vous entendez par ça.

M. Michel: J'ai dit que je croyais comprendre qu'il n'y avait pas unanimité et, avec l'information que j'ai, que certains préfets des MRC n'ont pas joint le comité de gestion de développement de...

M. Jolivet: O.K. Je vais vous répondre. Ça ne sert à rien d'aller plus loin. C'est la Haute-Mauricie. Je vous dirai que c'est la seule lettre que vous avez reçue. Les raisons pour lesquelles ils vous ont envoyé ça, c'est qu'il y avait une crainte qui existait à l'effet que, dans le pourcentage prévu pour l'environnement, ils n'aient pas le plein montant d'argent. Et je l'ai dit à du monde: Cette lettre-là, il faut la laisser de côté dans le contexte de ce qui s'est passé après. Les objectifs sur lesquels se sont entendus hier les élus du bassin de la rivière Saint-Maurice, Trois-Rivières, **Cap-de-la-Madeleine**, Shawinigan, Grand-Mère, Shawinigan-Sud, La Tuque, MRC Mékinac et MRC Haute-Mauricie - ils sont au nombre de cinq... Ils sont supposés vous avoir demandé une rencontre, d'ailleurs, pour discuter de ces cinq points-là.
(22 h 45)

Il y a unanimité - le député de Saint-Maurice va dire la même chose que moi - il y a des demandes qui sont faites et, si ces demandes-là ne sont pas réalisées, la bonne entente avec les gens de la Mauricie risque d'en prendre un coup. Vous avez un groupe de gens qui veulent travailler en disant que l'ensemble du bassin de la rivière Saint-Maurice, nous ne sommes pas contre qu'il y ait des barrages, il y en a. Deuxièmement, nous ne sommes pas contre qu'il y ait des réalisations nouvelles, on le sait. Sauf qu'on ne voudrait pas que ça se fasse en dehors des besoins de notre région. Je ne vous énumérerai pas les cinq demandes, vous êtes supposés les avoir reçues.

La deuxième, j'aimerais savoir si vous considérez la rivière Saint-Maurice dans son entier, du barrage Gouin... à la rivière Saint-Maurice, comme étant navigable.

M. Michel: Présentement elle ne l'est pas parce qu'il n'y a pas de passe à bateau à chacune des centrales.

M. Jolivet: Bon, bien je vais vous dire, si j'applique le document «Le traité du domaine», qui date de longtemps, et qui a fait jurisprudence, si nous allons appliquer le système de **Daviel** et du plus grand nombre des auteurs français qui veut qu'on ne considère comme navigables - puis regardez bien ce que je vous dis là - que les parties de la rivière qui le sont en fait, et comme non navigables celles où la navigation est réellement impossible à cause des chutes et des rapides qui s'y rencontrent, il faudrait conclure que les propriétaires riverains de ces parties non

navigables sont devenus propriétaires des pouvoirs hydroélectriques formés par ces chutes et rapides. Ainsi considérées, les grandes chutes ou forces hydrauliques de Shawinigan, de Grand-Mère et autres semblables auraient appartenu aux propriétaires riverains. C'est une conséquence légale **inévitable**, car, d'après une jurisprudence uniforme et bien établie, les droits des propriétaires riverains des rivières non navigables s'étendent jusqu'au milieu de la rivière, usque ad medium **filium** aqua - en latin - s'ils ne sont propriétaires que d'un côté, et à toute la rivière, s'ils sont propriétaires des deux côtés.

Prenons en troisième lieu, dans les exemples qu'on donne, la rivière Saint-Maurice. C'est encore une grande rivière dont la navigation est interceptée par les chutes de Grès, de Shawinigan, de Grand-Mère, de Grandes et **Petites-Piles**, de La Tuque, ça, c'est dans l'ancien temps là, elles ont été hamachées depuis ce temps-là, mais qui est navigable entre les Piles et La Tuque sur un parcours de 80 milles. Cette rivière, dans son ensemble, est navigable et flottable en train et radeau et le fait que s'y rencontrent des chutes et des rapides à certains endroits ne lui enlève pas son caractère de navigabilité.

Donc, en vertu de lois qui nous confrontent là, elle est navigable. Sinon vous auriez des problèmes avec vos barrages. Dans ce contexte-là, si elle est navigable, ce que les gens demandent... Ils savent bien qu'il y avait à Saint-Étienne-des-Grès ou à La Gabelle dans le temps, ou ailleurs, ou à Shawinigan, des **contournements** qu'on faisait. Dans le temps on faisait ça avec des bateaux à vapeur, on mettait deux rails et puis on transportait le bateau d'en bas du rapide des Hêtres et puis on le remontait l'autre bord. À Grand-Mère on faisait la même chose au barrage de l'époque, puis on montait ça jusqu'aux **Grandes-Piles** en montant, puis on avait des chevaux pour faire ça. Vous ne me ferez pas accroire qu'aujourd'hui on n'est pas capable de penser à ça.

Alors, dans ce contexte-là, elle est navigable. Ce que les gens veulent, c'est qu'Hydro-Québec soit un partenaire, non pas un empêchement de permettre la navigabilité par des moyens nouveaux, modernes. C'est ce que les gens vous demandent et vous disent. Et ça, il y a unanimité. J'ai assisté à Grand-Mère - ceux qui vous représentent le savent très bien, tout le monde le dit, le maire Marchand en montant, incluant tous les gens du Regroupement des usagers de la rivière Saint-Maurice. Ce que l'on vous dit, c'est qu'entre Trois-Rivières et barrage Gouin, avec des aménagements... Et on ne demande pas à Hydro-Québec de tout faire. On dit à Hydro-Québec: Dans ce contexte-là, n'empêchez pas des gens de pouvoir le faire un jour s'ils veulent le faire.

Là où il y a eu mésentente avec la MRC du Haut-Saint-Maurice, pour la lettre que vous avez reçue, c'est parce que le maire de La Tuque qui

était là à l'époque, qui était à la fois préfet, n'a pas fait son devoir. Tout le monde le dit, le nouveau maire maintenant qui est là a compris ce message, et on travaille ensemble. Il est vice-président de la corporation. Donc, dans ce contexte-là, il y a unanimité.

La deuxième chose que je veux vous dire maintenant c'est La Gabelle. Vous dites que ça va envoyer, le barrage nouveau à La Gabelle, ce qu'on appelle aussi le barrage des Vieilles-Forges, un ou l'autre comme possibilité, ça enrollerait le parc national fédéral.

M. Michel: J'ai parlé de 50 résidences.

M. Jolivet: Non, non, non. Vous avez parlé qu'il y aurait des impacts sur le parc national qui est le parc des Vieilles-Forges. On sait qu'avec les moyens techniques, avec ce qui est possible, il y aurait à ce moment-là sur ce site-là une possibilité de ne pas envoyer, en aucune façon, le parc fédéral qui s'y trouve. Et nous on vous dit: Que ce soit La Gabelle ou que ce soit le site des Vieilles-Forges à refaire comme nouvelle bâtisse, comme nouveau barrage, ce que vous avez craint de faire comme Hydro-Québec... Je pense que c'est bien important de le dire ici, c'est ce que les gens veulent qu'on vous dise. Ce que vous craignez, c'est l'impact que ça aurait sur des études d'impact amenant des audiences publiques. En faisant la réfection de La Gabelle, vous faites des études d'impact, mais vous n'êtes pas obligés à des audiences publiques. Tandis que, dans l'autre cas, oui. Laissez donc la population décider si elle veut avoir l'un ou l'autre, mais donnez-lui le choix.

Vous nous dites: La décision est prise, après avoir consulté du monde. Si vous me dites que vous avez consulté le gars de l'Université du Québec à Trois-Rivières, vous n'avez pas consulté tout le monde. Et on sait que tout le monde n'a pas été consulté. Dans ce contexte-là, tout le monde vous dit: Donnez-nous la chance de vous aider dans le dossier mais ne nuisez pas. Et ce que je voulais vous dire, avec mon collègue qui est sur le même comité que moi, c'est qu'on peut faire l'unanimité sur une chose: le bassin de la rivière Saint-Maurice, on est écœurés - excusez l'expression - de voir passer de la pitoune et de voir l'hydroélectricité sans pouvoir en profiter, comme société. Et on pense que dans le contexte des difficultés des usines de pâtes et papiers actuelles, il serait temps qu'Hydro-Québec comprenne son rôle, parce que, si demain matin il n'y a plus de pitoune sur la rivière Saint-Maurice, vous allez gagner de l'argent, plus besoin de nettoyer vos barrages, plus besoin de perdre de l'eau qui s'écoule pour faire descendre les billes et, à ce moment-là, cet argent-là pourrait peut-être être, sur un laps de temps à définir, investi sur le transfert des bateaux de l'autre bord du barrage. Et dans ce contexte-là, je vous le dis, vous allez avoir notre appui, mais si vous

vous entêtez à dire: Le barrage à Trois-Rivières, qui est celui de La Gabelle, va être en réfection et il n'y aura pas d'autre chose que ça, vous venez de fermer la rivière pour les 50, 60, 100 ans à venir, et ça, les gens ne l'accepteront pas. Alors, je vous pose la question maintenant devant tout ça: Est-ce que vous avez décidé que votre décision de La Gabelle était irrévocable? C'est la question de mon collègue et je vous pose la même. Si vous me dites ça, là, vous allez avoir des problèmes.

M. Michel: Écoutez, moi je suis heureux de voir que vous me dites qu'il y a unanimité. Vous nous demandez de vous rencontrer. J'ai déjà accepté une rencontre, je pense que ce sera la semaine prochaine, j'oublie la date. Donc, on pourra, à ce moment-là, se parler de navigabilité et on pourra se parler de droits riverains et de droits sur les barrages, ou autre chose. là. J'accepte de vous rencontrer, ça c'est déjà acquis. Quant au choix de La Gabelle versus les Forges, on ne peut pas à tout prix décider de l'un par rapport à l'autre. Et je voudrais corriger une chose, quand j'ai parlé d'impact sur le parc national des Vieilles-Forges, je parlais de la disparition des rapides, parce que l'aménagement de la centrale des Forges à l'endroit où vous parlez demanderait, je pense, l'équivalent de 300 mètres d'excavation pour le canal de fuite et, donc, la disparition complète des rapides.

M. Jolivet: Non.

M. Michel: Nous, on est prêts à discuter, mais on n'est pas prêts à faire des choses inacceptables non plus au niveau environnemental. Mais, ceci étant dit, je suis prêt à vous rencontrer, je vous le répète. Et l'ouverture dont on a fait part jusqu'à présent... On vous a rencontrés, les équipes de projets ont rencontré le conseil de développement à plusieurs reprises, on est prêts à continuer à discuter avec vous, dans un climat serein, cependant.

M. Jolivet: M. Michel, je peux vous dire que, partout où on a été, ça a toujours été serein, mon collègue peut le dire, et je pense que les gens sont sereins. La seule chose, c'est qu'ils vous disent, et ils m'ont demandé de le dire et ils ont demandé au député de Saint-Maurice de vous le dire, de profiter de l'occasion, devant tout le monde, pour vous dire que nous croyons que la rivière Saint-Maurice est apte à faire autre chose que de voir couler des billes et, deuxièmement, de voir de l'hydroélectricité s'y faire. Une fois qu'on a dit ça, on dit: Si vous nous arrivez en nous disant: Demain matin on fait le barrage en réfection de La Gabelle et on oublie les Vieilles-Forges, vous venez de fermer la rivière. Le problème de Grand-Mère c'est cela. L'eau, à Grand-Mère, fait un goulot d'étranglement qui ne permet pas de

faire les puissances voulues pour Shawinigan et Trois-Rivières, La Gabelle, et, dans ce contexte-là, il faut faire la réfection de Grand-Mère. Les gens ne sont pas contre, mais ils vous disent que, si vous nous barrez l'entrée de la rivière à Trois-Rivières, il va y avoir des problèmes. On vous dit, nous: Laissez, en mettant devant tout le monde, pas devant les individus que vous rencontrez en catimini ou ici et là... Parce que, là, on n'a jamais eu les raisons réelles des coûts au niveau de La Gabelle versus les Vieilles-Forges. Et si vous avez peur d'aller en audiences publiques... C'est ça qu'on pense, que vous avez peur, est-ce qu'on a raison ou pas? Vous allez sur la question de La Gabelle directement sans aucun changement, c'est que vous venez de dire: Vieilles-Forges c'est fini, n'y pensons plus. Et, si c'est ça, ça veut dire que la rivière Saint-Maurice, elle est barrée, en termes de navigabilité. Ce n'est pas entre Shawinigan et La Tuque qu'on veut, nous autres, c'est de se rendre au fleuve.

M. Michel: En tout cas, je répète, je vous réitère ma grande disponibilité pour vous rencontrer.

M. Chevette: Moi, M. le Président...

Le Président (M. Audet): Oui, M. le député de Joliette.

M. Chevette: ...j'aurais deux ou trois petites questions pour finir ce soir. Il reste à peine sept minutes de temps. Je voudrais savoir où vous en êtes rendus dans les coûts avec votre expérience de ligne sous-fluviale.

Le Président (M. Audet): M. Michel.

M. Michel: Oui.

M. Chevette: J'ai bien dit: Les coûts. Vous parlerez d'expérience après.

M. Michel: Si vous me donnez 35 secondes afin que je puisse vous donner les bons coûts, dans un souci de...

M. Chevette: Avez-vous trouvé les bons câbles aussi?

M. Michel: Les bons quoi?

Une voix: Les bons câbles.

M. Michel: Oui. On a trouvé les bons câbles.

M. Chevette: Oui?

M. Michel: Oui. Les câbles, là, ça va bien. On a peut-être certains petits problèmes qui

subsistent avec les jonctions des câbles. Nous tentons de régler ça à l'IREQ. C'est quel numéro?

Une voix: C-11.

M. Michel: Sur la traversée sous-fluviale, on a trois câbles d'installés sur six. Les trois autres sont en route du Japon présentement. Les coûts sont respectés. C'est de l'ordre de 120 000 000 \$, si je me retrouve dans mes papiers, et on est à l'intérieur des coûts. On a eu, cependant, comme vous le savez, certains retards pour la mise en service de cet équipement-là. Le démantèlement des lignes aériennes va aussi être retardé...

M. Chevette: Ça va coûter combien, le démantèlement de la ligne aérienne?

M. Michel: C'est de l'ordre de 16 000 000 \$.

Une voix: Ça fait des bottines, ça.

M. Jolivet: Puis des enveloppes.

M. Michel: C'est 16 000 000 \$ pour le démantèlement.

M. Chevette: Et puis vous avez dit: 120 000 000 \$?

M. Michel: 120 000 000 \$ ou 122 000 000 \$, là, je suis mêlé dans mes papiers. Si vous me donnez 30 secondes de plus...

M. Chevette: Pendant que vous le trouvez, je vais vous en poser une autre.

M. Michel: Allez-donc!

M. Chevette: Je vais en demander une à M. Drouin. À la page 134 du suivi du plan, vous dites que l'entreprise a donc profité de la conjoncture favorable sur les marchés financiers pour devancer son programme d'emprunt de 2 500 000 000 \$ en 1991. Ces fonds seront utilisés en 1992 et 1993 et permettront de maintenir le programme d'emprunt. Comme les taux d'intérêt sont pas mal moins chers qu'ils étaient, puis qu'ils ont baissé, comment ça coûte à Hydro-Québec, le devancement de cet emprunt-là? Je vous l'avais demandé ce matin mais je n'avais pas eu de réponse.

M. Drouin: Oui...

M. Chevette: J'avais dit 15 000 000 \$, 16 000 000 \$, 17 000 000 \$ ou 20 000 000 \$.

M. Drouin: C'est proche de 18 000 000 \$.

M. Gonthier: Pour l'année 1991, 17 000 000 \$. Ce qu'on doit dire, cependant.

c'est que l'approche qui a été prise devant la question du préfinancement en a été une, je pense, de gestion prudente de la part de l'entreprise - c'est un peu une police d'assurance que nous avons prise - de manière à faire face, disons, aux incertitudes qui vont entourer le débat constitutionnel au Canada, dans les mois qui viennent, puis qui vont frapper particulièrement l'année 1992. Nous avons donc profité d'une conjoncture favorable sur les marchés, comme d'autres emprunteurs importants au Canada, comme la province d'Ontario et Ontario Hydro, pour faire du préfinancement, ce qui nous a permis d'aller chercher un niveau de dollar canadien que nous anticipions avoir des problèmes à avoir en 1992 et, à date, on ne s'est pas trop trompé. Et le coût de cette police-là pourrait être même un coût positif pour l'entreprise parce que, dans une période d'incertitude, nous calculons que 10 points de base de plus sur un emprunt, en moyenne de 15 à 20 ans, nous coûtent 17 000 000 \$ en valeur présente. Et, dans les périodes d'incertitude, nous avons vu les écarts sur nos emprunts varier facilement de 40 à 50 points de base à la hausse. De sorte que, si vous avez fait un préfinancement dans une année donnée et que, lorsqu'il y a une tourmente et que vos écarts s'agrandissent sur les marchés, vous pensez d'aller emprunter dans ces moments-là... on pourrait sauver facilement 30 000 000 \$ à 40 000 000 \$ sur ces 2 000 000 000 \$ empruntés à l'avance. Donc, ça a été fait dans l'optique d'une gestion prudente, c'est le coût d'une police d'assurance.

Le coût réel pourrait être un coût positif pour l'entreprise et, à date, notre stratégie a été bonne. Ça nous a permis, en 1991, à une période où le dollar canadien était très fort sur les marchés internationaux, de réaliser deux emprunts de type mondial. Ça nous a permis de lever 2 200 000 000 \$ de dollars canadiens, chose que nous aurions été incapables de faire sur les marchés canadiens seulement, en 1991. En 1992, on le voit très bien, un emprunt de type mondial, dans le contexte actuel du dollar canadien qui continue de se déprécier, ne nous apparaît pas possible dans un environnement court. Nous avions, en 1991, en début d'année, un problème de l'après lac Meech où, sur le marché canadien, notre capacité d'émettre et de faire absorber nos titres par le marché canadien était limitée.

M. Chevette: À quelle date avez-vous emprunté 2 000 000 000 \$?

M. Gonthier: Toute l'année. Ah! l'année? En juin, le «closing» a eu lieu en juillet.

M. Chevette: Oui, mais à quel moment avez-vous...

M. Gonthier: Surtout vers la fin de la période de la baisse des taux. En juin et juillet,

dans un cas, et l'autre, en septembre. Le 30 ans, ça s'est fait en septembre et nous avons frappé... De toute façon, il faut le voir de façon dynamique. On a une grande partie de ces emprunts-là à taux fixe, il faut le dire. Notre stratégie de gestion de la dette vise à augmenter la portion flottante de notre dette et une grande partie de ces emprunts-là ont été convertis par «swap» à taux flottant, de sorte que le coût devient très minime lorsqu'ils sont à taux flottant, parce que l'écart entre les deux... Si vous empruntez à taux fixe, vous prêtez à court terme, c'est l'équivalent d'un taux flottant, quand la courbe est positive, ça peut vous coûter beaucoup...

M. Chevette: Mais, à taux flottant, vous bénéficiez, à ce moment-ci, s'il y avait d'autres baisses d'intérêt...

M. Gonthier: De la baisse des taux. Nous profitons pleinement de la baisse des taux, effectivement, parce que, par «swap», on a converti un emprunt à taux fixe, comme on le fait la plupart du temps, à taux variable. Donc, là, on paie le taux, disons, des acceptations bancaires à trois mois. Donc, on bénéficie de la baisse des taux, mais ça faisait partie d'une stratégie générale. Le prix du financement est rentré dans cette stratégie générale d'augmentation de la portion de notre dette à taux flottant.

Le Président (M. Audet): Merci. On va terminer, je crois, avec la réponse de M. Michel.

M. Michel: Le coût de la traversée sous-fluviale, tunnel, câbles, installation, mise en service, 105 400 000 \$; le coût de la traversée aérienne, 32 000 000 \$; le coût de démantèlement, 16 000 000 \$; mise en service des câbles au mois d'octobre, cette année, un an d'essai, un an de fonctionnement pour prouver leur bon fonctionnement, démantèlement de la ligne aérienne en 1994...

Le Président (M. Audet): D'accord. Merci. Avant d'ajourner nos travaux, puisqu'on a parlé beaucoup d'hydraulicité, ce matin, et puisque la nuit porte conseil, je voudrais inviter les gens d'Hydro-Québec à réfléchir sur la rivière Chaudière. On n'a pas de problème d'hydraulicité à ce temps-ci de l'année. Ça pourrait peut-être régler un de vos problèmes.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Audet): Alors, je termine là-dessus. Je vous rappelle qu'on reprend nos travaux demain matin, à 9 h 30. J'ajourne les travaux de la commission jusqu'à demain matin.

(Fin de la séance à 23 h 3)