



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-CINQUIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Étude des rapports particuliers sur l'efficacité et l'équilibre énergétiques ainsi que de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1995 (2)

Le mercredi 22 mars 1995 — No 18

Président: M. Roger Bertrand

QUÉBEC

Commission permanente de l'économie et du travail

Le mercredi 22 mars 1995

Table des matières

Présentation d'Hydro-Québec sur la proposition tarifaire	1
M. Michel Grignon	1
Période de questions	2
Recul de la situation financière d'Hydro en 1994-1995	3
Augmentation de 13,3 % de la productivité	4
Hausse des charges d'exploitation	5
Le report du projet Grande-Baleine	5
La mise en service de LG 1 et LA 2	9
Les salaires	9
Les heures supplémentaires	10
Les avantages sociaux	11
Projet-pilote de tarification différenciée dans le temps	11
Non-augmentation pour les 30 premiers kilowattheures	13
Répartition des revenus par catégories d'abonnés	15
Coûts de la mise en service de LG 1 et LA 2	15
Ventes sur les marchés non assujettis	17
Facturation au coût marginal	18
Électricité, gaz naturel et pétrole: part du marché et perspectives de croissance	20
Dépôt exigé des nouveaux abonnés industriels	21
Taux de rendement visé sur les marchés assujettis	22
Gel du tarif commercial institutionnel	23
Tarif domestique et interfinancement	24
Tarification des exploitations agricoles	27
Économies d'énergie et concurrence du gaz naturel	28
Répartition des revenus par catégories d'abonnés (suite)	30
Amendement au règlement 411 d'Hydro	30
Ouverture des marchés de l'énergie	31
Concept de neutralité tarifaire	32
Discussion générale	
Participation au développement économique (suite)	35
Projets d'Hydro-Québec International	36
Avenir de la voiture électrique d'Hydro	38
Activités de Nouveler	38
Forum, à Québec, sur l'évolution du marché de l'électricité dans le Nord-Est américain	39
Remarques finales	
M. Richard Drouin, président d'Hydro-Québec	40
M. Christos Sirros	41
M. François Gendron	42

Autres intervenants

M. Gérald Tremblay, président

M. Michel Bourdon

M. David Cliche

M. Normand Poulin

M. Lévis Brien

M. Benoît Laprise

M. Michel Côté

* M. André Delisle, Hydro-Québec

* M. Armand Couture, idem

* Mme Cécile Dion, idem

* M. Jacques Régis, idem

* M. Pierre Bolduc, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 22 mars 1995

Étude des rapports particuliers sur l'efficacité et l'équilibre énergétiques ainsi que de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1995

(Onze heures sept minutes)

Le Président (M. Tremblay): Je constate que nous avons quorum et je déclare la séance de la commission de l'économie et du travail ouverte. Je voudrais rappeler brièvement le mandat de la commission qui est de procéder à l'étude des rapports particuliers sur l'efficacité énergétique, l'équilibre énergétique et de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1995, selon un ordre de la Chambre du 14 mars 1995.

Je demanderais à la secrétaire d'annoncer les remplacements.

La Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Cliche (Vimont) remplace Mme Leduc (Mille-Îles); M. Brien (Rousseau) remplace M. Pelletier (Abitibi-Est); et M. Sirros (Laurier-Dorion) remplace Mme Dionne (Kamouraska-Témiscouata).

Le Président (M. Tremblay): Alors, pour l'information des membres de la commission et des représentants d'Hydro-Québec, j'aimerais vous faire part de l'ordre du jour convenu entre les parties. De 11 heures à 11 h 10, une présentation par les représentants d'Hydro-Québec sur la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1995; de 11 h 10 à 13 heures, période d'échanges et de questions avec les parlementaires; approximativement, vers 16 heures, c'est-à-dire après les affaires courantes, jusqu'à 17 h 10, des questions sur la proposition tarifaire d'Hydro-Québec et, de 17 h 10 à 18 heures, des questions d'ordre général pour Hydro-Québec; finalement, des remarques finales de 18 heures à 18 h 15 par le porte-parole de l'opposition officielle et de 18 h 15 à 18 h 30 par le ministre des Ressources naturelles. Alors, je demanderais aux représentants d'Hydro-Québec de nous faire leur présentation sur la proposition tarifaire pour l'année 1995, pour une période d'approximativement 10 minutes.

Présentation d'Hydro-Québec sur la proposition tarifaire

M. Drouin (Richard): M. le Président, je demanderais à M. Michel Grignon, notre vice-président exécutif à la commercialisation, de faire la présentation au nom d'Hydro-Québec.

M. Michel Grignon

M. Grignon (Michel): M. le Président, M. le ministre, M. le porte-parole de l'opposition officielle, Mmes, MM. les députés, Hydro-Québec se présente

devant cette commission pour lui soumettre sa proposition tarifaire pour l'année 1995. Cette proposition recommande une augmentation moyenne de 1,2 % des tarifs d'électricité à compter du 1er mai prochain. Elle vise à permettre à Hydro-Québec de répondre adéquatement aux impératifs financiers et commerciaux auxquels elle doit faire face.

Depuis 1992, tout en améliorant la qualité de son service et le niveau de satisfaction de sa clientèle, Hydro-Québec a resserré son contrôle sur ses dépenses de fonctionnement, enregistrant des gains de productivité de 13,3 %. Malgré ces importantes compressions budgétaires, les charges globales de l'entreprise augmenteront de 596 000 000 \$ en 1995. Cela représente une augmentation de 5,5 % du coût de chaque kilowattheure vendu.

• (11 h 10) •

Comme vous l'aurez constaté à la lecture du tableau 1.1 en page 3 de la «Proposition tarifaire», cette augmentation des charges totales survient malgré une diminution de 5,4 % de nos charges d'exploitation. Elle est principalement attribuable à la mise en service des centrales de la phase II du complexe La Grande et de l'accroissement récent des taux d'intérêt. La fin de cette période marquée par l'importance des mises en service fera apparaître l'effet favorable de la réduction actuelle et prévue des investissements sur le coût des kilowattheures vendus.

Afin de contrebalancer cette augmentation des charges de près de 600 000 000 \$, Hydro-Québec prévoit une augmentation de ses ventes de 377 000 000 \$ auxquels s'ajoutent des revenus additionnels de 52 000 000 \$ provenant des mesures proposées dans le présent mémoire tarifaire. En conséquence, Hydro-Québec prévoit une baisse de ses profits de 167 000 000 \$. Cette diminution des bénéfices nets de l'entreprise, qui est temporaire, aura un effet à la baisse sur certains de ses critères financiers, mais nous jugeons que cette situation demeure raisonnable et qu'elle est nécessaire pour maintenir notre position concurrentielle sur le marché de l'énergie.

Outre les mesures tarifaires proposées, Hydro-Québec compte aussi modifier ses pratiques commerciales en facturant certains services aux utilisateurs plutôt que d'en faire supporter le coût par l'ensemble de sa clientèle. Cette proposition permettra d'assurer une plus grande équité tarifaire tout en maintenant au niveau minimum le prix du service de base.

En plus d'être une entreprise de services publics, Hydro-Québec est aussi une entreprise commerciale qui doit faire face à une concurrence grandissante. Il y a toutefois une différence fondamentale entre Hydro-Québec et les autres fournisseurs d'énergie. Par sa

mission, Hydro-Québec doit fournir de l'électricité à tout client québécois qui lui en fait la demande. Elle doit en outre fournir ce service sur la base de tarifs uniformisés, que ce soit rentable ou non.

En conséquence, c'est sur les marchés les plus lucratifs, essentiellement représentés par la clientèle d'affaires, qu'Hydro-Québec doit faire face à une concurrence très vive et qui est accrue par des prix de combustibles conjoncturellement bas.

C'est afin de préserver ses parts de marché et sa rentabilité qu'Hydro-Québec vous propose aujourd'hui une stratégie d'augmentation tarifaire adaptée à chaque clientèle, qui, par surcroît, contribue à un meilleur équilibre entre les tarifs et les coûts de fourniture.

Pour la clientèle des tarifs G et M, c'est-à-dire essentiellement les petites et moyennes entreprises québécoises, nous proposons un gel des tarifs. Hydro-Québec poursuit ainsi deux objectifs: d'une part, améliorer la compétitivité de ces entreprises grandes créatrices d'emplois et, d'autre part, faire face à la concurrence des autres sources d'énergie sur ce marché.

Pour la clientèle du tarif L de grande puissance, c'est-à-dire les grands utilisateurs d'énergie, Hydro-Québec propose une hausse de tarif de 1,5 %. Cette clientèle doit faire face à une concurrence internationale. À cet égard, les programmes commerciaux d'Hydro-Québec facilitent l'amélioration de leur position concurrentielle. Toutefois, les pressions à la baisse sur les tarifs de grande puissance sont assez généralisées et reflètent l'importance des surplus énergétiques en Amérique du Nord ainsi que l'anticipation d'une ouverture prochaine des marchés. C'est donc un contexte qui nécessite une proposition d'augmentation tarifaire modeste et prudente.

Enfin, pour la clientèle résidentielle, Hydro-Québec propose une hausse tarifaire de 2 %. Une telle mesure est nécessaire pour s'assurer que cette clientèle, qui paie son électricité beaucoup moins cher que ce qu'il en coûte pour la produire et la livrer, contribue, par une hausse tarifaire raisonnable, à combler les besoins de revenus. En effet, une telle hausse correspond à peu près au taux d'inflation prévu pour 1995, soit 1,9 %. Elle représente en moyenne une hausse de 22 \$ par année.

À défaut d'atteindre un meilleur équilibre entre les tarifs et les coûts au secteur résidentiel, Hydro-Québec devra se résoudre à perdre des ventes lucratives sur ses marchés d'affaires ou encore à accepter une rentabilité moindre, avec les risques que cela comporte. Dans un cas comme dans l'autre, c'est l'ensemble des clients d'Hydro-Québec qui en subira les contrecoups.

Au-delà des revenus qu'elle procure et qui sont requis, la proposition tarifaire de cette année est également nécessaire pour transmettre à la clientèle résidentielle un signal de prix plus conforme à la réalité, ce qui ne peut qu'appuyer nos programmes d'économies d'énergie et, en bout de course, ralentir la croissance des coûts de l'électricité pour le plus grand bénéfice de l'ensemble de la clientèle. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Tremblay): Merci, M. Gignon. M. le ministre des Ressources naturelles.

Période de questions

M. Gendron: Bonjour, collègues de la commission. Nous venons d'avoir la présentation de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec. On aura l'occasion d'en débattre une bonne partie de la journée avant de conclure, et, moi, en ce qui me concerne, j'irai de façon peut-être un peu plus pointue sur la proposition tarifaire un peu plus tard, parce qu'il m'apparaît qu'il faut recadrer cette présentation ou cette demande de hausse tarifaire dans un cadre plus général ou, à tout le moins, le rappeler.

Je veux indiquer que, lors de l'ouverture des travaux, j'avais mentionné que, pour l'examen de la proposition tarifaire, on se devait de se préoccuper d'un certain nombre d'effets que pouvait avoir cette proposition sur les finances de la Société, sur les consommateurs, bien sûr — je n'ai pas l'intention de ne pas me préoccuper du point de vue du consommateur — et sur l'économie en général. Pour ça, il faut regarder la situation financière d'Hydro plus en détail, d'après moi, avant de dégager des éléments de la proposition tarifaire.

Si on regarde le portrait de 1995 pour Hydro-Québec, il est pas mal moins rose que ce qu'on avait présenté il y a un an ou deux. Essentiellement, il n'est pas dramatique, mais le portrait de l'entreprise, c'est qu'elle devra faire face en 1995 à la mise en service des équipements de la phase II du complexe La Grande. Elle fait face à un surplus énergétique. Et là je sais, moi, qui nous a précédés, même si... Puis ça, ce n'est pas faire de la politique de dire que le même gouvernement qui était là, il était conscient... De deux choses l'une: ou bien on a volontairement fait croire à une demande qu'on savait qui n'existait pas et on a commandé des mises en service plus rapides que ça aurait dû, et là on n'aurait pas à supporter des charges d'exploitation aussi élevées...

Parce qu'une des raisons, et là j'en parle, une des raisons de la justification de la hausse de tarifs, c'est «j'ai trop de bouillon» — je m'exprime comme ça... Il y a une concurrence des autres filières qui est de plus en plus forte, que je ne peux pas supporter. Il y a une très faible inflation, et ça sert le consommateur, mais ça ne sert pas l'entreprise; c'est une réalité. Il y a une remontée des taux d'intérêt, vous n'y pouvez rien. Et, pour finir, parce que je tiens à le rappeler, là: l'an passé, tout le monde a dit: Comment ça se fait? il a fait froid comme ce n'est pas possible, on a gelé — puis Dieu le sait, vous savez de quelle région je viens, puis, en passant, par exemple, ce n'est pas vrai qu'il fait plus froid qu'ailleurs, c'est juste que le froid est plus sec...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Gendron: Mais on a gelé, oui, février, mars, avril. Mais septembre, octobre, novembre, décembre, on

n'a pas eu des automnes chauds, puis là je ne parle pas du changement des libéraux par le Parti québécois. Mais il a fait un automne plus chaud que d'habitude. Et, quand on regarde toute l'année, les effets climatiques n'ont pas été bons pour Hydro. Et ce qu'on vit présentement c'est bien bon pour Hydro? Non. Il faut tout mettre ça dans le portrait.

Donc, en 1995, la situation financière d'Hydro recule. Elle recule en termes de bénéfice puis de rendement sur l'avoir propre — est-ce que je ne dois pas m'occuper de ça? Il faut que je regarde ça — par rapport à l'année 1994 qui, elle-même, est en recul comparativement à 1993.

Bref, la situation se détériore depuis deux ans — et là c'est important ce que je vais dire, d'après moi — alors que l'engagement de performance 1993-1995 laissait plutôt entrevoir un certain maintien de la situation financière, tel qu'illustré d'ailleurs au tableau 12 de la page 63 du «Rapport général de suivi». Puis on remarque, entre autres, que le cadre financier de juin prévoyait même un bénéfice de 770 000 000 \$ en 1995. Aujourd'hui, on estime que le bénéfice va être de 500 000 000 \$ plutôt que de 770 000 000 \$.

Recul de la situation financière d'Hydro en 1994-1995

Alors, moi, je veux juste revenir. Ma question, ma première, c'est la suivante, M. le Président. Pourriez-vous, M. le président d'Hydro ou M. Grignon, à votre choix, rapidement exposer aux membres de cette commission les quelques facteurs qui expliquent le recul non anticipé de la situation financière d'Hydro-Québec en 1994-1995? C'est important de recamper ça pour la suite des choses qu'on va discuter. Alors, pouvez-vous nous refaire ça rapidement, pour les membres de la commission, puis le public, puis les galées. Je le sais qu'on a ça dans nos papiers.

M. Drouin (Richard): Alors, M. Delisle va répondre à cette question, M. le Président.

• (11 h 20) •

M. Delisle (André): D'abord, M. le Président, j'aimerais faire un commentaire sur les remarques préliminaires du ministre dans lesquelles il associait le fait qu'on augmentait, on vous demandait une augmentation de tarif de 52 000 000 \$ dû au fait qu'on avait trop de bouillon. En fait, on a bien fait attention cette année de demander une augmentation de tarif qui est un peu isolée de cette question-là des surplus et c'est plutôt le bénéfice net du gouvernement, dans le fond, qui se trouve à diminuer et qui se trouve, lui, à compenser le surplus de bouillon, comme vous dites, qu'on a actuellement.

Ceci étant dit, effectivement, on prévoyait, l'année passée, 750 000 000 \$ de bénéfice net pour l'année 1995 et, maintenant, on prévoit 500 000 000 \$ seulement. Pourquoi? En fait, il y a une grande histoire. C'est le poste «intérêts, perte de change»; à ce niveau-là, on prévoit des dépenses de 391 000 000 \$ plus élevées

cette année, pour l'année 1995, au poste «intérêts, perte de change», qu'on prévoyait l'année passée pour la même année.

Qu'est-ce qui explique les 391 000 000 \$ en question? La révision à la hausse des taux d'intérêt est un facteur de 178 000 000 \$; les taux d'intérêt sont à peu près deux points de pourcentage plus élevés dans le court terme et un point de pourcentage plus élevé dans le moyen et le long terme, tant au Canada qu'aux États-Unis. Le taux de change, également, explique une détérioration de 110 000 000 \$, parce que le taux de change est beaucoup plus bas qu'on l'avait prévu l'année passée. Le fait aussi que Grande-Baleine, maintenant, comme il est un peu mis en veilleuse, on a arrêté de capitaliser des intérêts, donc là on a un 60 000 000 \$ de charges dont on doit tenir compte et qu'on n'avait pas l'année passée. Et il y a des facteurs divers pour une quarantaine de millions de dollars. Donc, 391 000 000 \$ qui sont dus à l'augmentation de notre charge d'intérêts.

Le bénéfice net, lui, ne diminue que de 250 000 000 \$; il y a donc eu des facteurs compensatoires ailleurs. Oui, parce que, dans cette circonstance-là, ce qu'on a fait, on a essayé de vendre plus aux États-Unis. On a été favorisés un petit peu du côté de nos ventes parce que, comme le taux de change augmentait, les ventes qu'on fait en dollars américains, bien entendu, ça nous rapporte plus de dollars canadiens. Également, on a travaillé du côté des investissements et ça a eu un impact favorable de 37 000 000 \$ sur notre charge d'amortissement.

Donc, un choc brut de 391 000 000 \$ du côté des marchés financiers, qui a été compensé en partie: 141 000 000 \$ du côté de la gestion, charges d'exploitation également, que j'oubliais. Charges d'exploitation, nos charges sont 38 000 000 \$ plus basses qu'on avait prévu l'année passée. Vous savez, les charges d'exploitation sont les charges qui sont plus sous le contrôle de la Société à court terme parce que ce sont les salaires de nos employés, les dépenses de fonctionnement diverses. Donc, en synthèse, 391 000 000 \$ de détérioration du côté des taux d'intérêt, 141 000 000 \$ de mesures dans l'entreprise, ce qui fait un impact net de 250 000 000 \$ sur le bénéfice net. Par contre, il est certain que le discours qu'on va essayer de tenir auprès des marchés financiers, etc., c'est que, comme le ministre l'a mentionné, c'est une détérioration temporaire qui va se résorber dans les prochaines années. Merci.

M. Gendron: Merci. Juste un commentaire, et vous avez raison de le rappeler, oui, je savais que les ventes assujetties sont uniquement ce type de ventes qui sont l'objet de la proposition tarifaire. Quand j'ai parlé de votre surplus, c'est que, globalement — je fais un raisonnement rapide, tout est interrelié — quand il y a des surplus, on se force davantage pour vendre en exportation. Le marché de l'exportation n'est pas des ventes assujetties, donc ça n'a rien à voir avec le tarif, mais ça a de quoi à voir avec le bénéfice net de l'entreprise et le rendement, parce que, si on avait moins de

surplus, on pourrait avoir un meilleur prix. Alors, c'est dans ce sens-là que j'ai mis ça ensemble. Mais je comprends votre nuance. Mais, par rapport à ce qu'on discute, je trouve que, moi, je suis obligé de le présenter comme je l'ai présenté. En tout cas, je pense ça.

Augmentation de 13,3 % de la productivité

Deuxième question. À la lecture de la proposition tarifaire, il se dégage très clairement que la hausse moyenne de 1,2 % des tarifs et la facturation des services connexes — et nous allons en parler parce que c'est quelque chose de nouveau — vont, bien sûr, concourir à préserver la situation financière d'Hydro-Québec en 1995. Autrement dit, c'est une contribution, voire même un sacrifice de 52 000 000 \$ que vous attendez de la part des abonnés. Vous dites: On vous demande de faire un effort de 52 000 000 \$, de la part des abonnés résidentiels et industriels, puisqu'on ne touche pas aux PME et grandes entreprises pour les tarifs commerciaux, qu'on discutera également cet après-midi.

La question qui se pose quand on demande aux contribuables de faire des sacrifices, moi, il faut que je demande la même question à l'entreprise. Alors, pouvez-vous nous dire, même si ça a été dit dans les documents... Avant de demander des sacrifices aux clients, pouvez-vous m'indiquer ceux que la société d'État s'est imposés afin, justement, de préserver sa situation financière? Faites la liste des sacrifices que vous prétendez — avec raison ou pas, là, on est ici pour en discuter et l'évaluer — vous être imposés au cours de l'année 1995, autrement dit, l'année qu'on vit, là. Entre la dernière fois que vous êtes venus ici et aujourd'hui, c'est quoi les sacrifices que l'entreprise a faits pour réduire éventuellement la demande d'efforts qu'elle impose aux consommateurs domestiques d'électricité?

M. Delisle (André): Oui. Hydro-Québec, comme vous le savez, on le mentionne dans nos documents, à la fin de 1995, quand on se compare avec le début de 1993, on va avoir augmenté notre productivité, au niveau des dépenses de fonctionnement, de 13,3 %. Et puis, on ne le mentionne pas dans nos documents, mais j'aimerais le mentionner, c'est que, dans le plan stratégique qu'on avait déposé il y a un couple d'années, on parlait d'une augmentation de productivité de 20 % à l'horizon 2000. Compte tenu du contexte dans lequel on vit, ces 20 % là, on vise maintenant à les réaliser en 1997. Donc, on devance les gains de productivité qu'on voulait faire dans l'année 2000 à l'année 1997.

Quant aux mesures plus spécifiques auxquelles vous réferez, l'entreprise, pour arriver à 13,3 % d'augmentation de productivité, a, en fait, misé sur une panoplie de mesures extrêmement larges. Une première catégorie de mesures, c'est la réorganisation de la compagnie, avec moins de niveaux de «management», avec des imputabilités plus claires, la réforme des processus, etc. Ça nous amène, par rapport à ce qu'on avait prévu il y a trois ans comme niveau de dépenses en 1995, ça

nous amène une réduction de 109 000 000 \$ à ce chapitre-là, de charges de fonctionnement.

Un autre domaine où on a agi, c'est le fonctionnement général, si on peut dire, d'Hydro-Québec, et les dépenses de personnel, etc. On a 28 000 000 \$ de rationalisation dans ce secteur-là. On a mentionné, dans l'«L'engagement de performance», qu'on travaille beaucoup sur les mauvaises créances. On a un mieux de 19 000 000 \$ à ce titre-là en 1995.

Par ailleurs, vous savez qu'on a aussi réduit nos effectifs. Depuis le début de 1993 et en date d'aujourd'hui, on a 2 000 effectifs de moins à Hydro-Québec. On n'en parle pas beaucoup, parce qu'on fait ça d'une façon un peu douce, comme tout le reste. Mais, quand même, on a 2 000 effectifs de moins à Hydro-Québec, et ça, c'est 90 000 000 \$ de moins de charges que ce qu'on aurait eu si on n'avait pas réduit ces effectifs-là. Également, vous savez que le salaire de nos employés est gelé. Vous savez qu'on a appliqué les dispositions de la loi 102. Une autre chose qu'on a faite aussi, c'est qu'au niveau du calcul de la charge de retraite on anticipe, dans le futur, en fait, les réductions de charges dans le futur au niveau de la charge de retraite, etc... c'est à peu près ça. Donc, ce dernier poste-là, la loi 102, gel des salaires, charge de retraite, etc., on en a pour 143 000 000 \$, par rapport à ce qu'on prévoyait il y a deux ans. Donc, à Hydro, on a essayé d'attaquer tous les fronts, la masse salariale, les dépenses de fonctionnement, les achats, les effectifs, l'organisation, les processus, les mauvaises créances, etc., et puis pour atteindre les objectifs qu'on s'est fixés.

Outre les dépenses de fonctionnement qui sont plus les choses, comme je mentionnais, qu'on a sous notre contrôle à court terme, on a travaillé aussi au niveau des investissements. On parlait de 52 000 000 000 \$ d'investissements dans notre plan de développement en 1992. Maintenant, on parle de 34 000 000 000 \$ d'investissements. Donc, on a réduit les investissements de façon très importante, d'environ 1 400 000 000 \$ par année de 1994 à 1998. Ce sont, en fait, en gros, les mesures qu'on a prises à l'intérieur de l'entreprise pour contrôler l'évolution de nos dépenses.

• (11 h 30) •

M. Gendron: Merci. Dans le même ordre, avant de passer à l'alternance, il m'en resterait une autre là-dessus. Et on va en avoir d'autres, évidemment. Hydro revient, avec raison, souvent, sur l'évolution des charges d'exploitation. L'évolution des charges d'exploitation montre qu'Hydro-Québec a dépassé les exigences découlant de la demande gouvernementale de gel du budget des charges d'exploitation, puisque les effets de charges d'exploitation devaient s'établir à 1 737 000 \$ en 1995, soit 30 000 000 \$ en deçà de la demande gouvernementale. Ce résultat confirme l'assertion d'Hydro-Québec, à savoir que la société d'État exige un contrôle réel sur les charges d'exploitation, alors que les autres postes comptables offrent peu de possibilités de contrôle.

Moi, je vais vous poser la question: Depuis la proposition tarifaire, plusieurs concitoyens affirment

qu'il y a encore beaucoup de places à couper dans les budgets d'Hydro-Québec. À tort ou à raison, mais j'entends ça. Alors, question: Est-ce que le président peut nous indiquer si, d'après lui, sérieusement et crédiblement, il est possible de couper davantage les charges d'exploitation et, si c'était le cas, qu'il est possible de couper davantage les charges d'exploitation d'Hydro, quelles seraient les conséquences d'imputer ces charges, par exemple, d'une somme de 50 000 000 \$ à l'entreprise?

M. Couture (Armand): M. le Président, l'augmentation de performance, dont M. Delisle a fait état, est un effort majeur qui demande une attention de tous les jours, dans tous les domaines de l'entreprise. Alors, 13,3 % en un peu plus de deux ans, c'est énorme. Cette année, pour atteindre des objectifs de moins 29 000 000 \$ en dollars réels, sur la comparaison 1994, nous avons encore des efforts de déploiement à faire à l'intérieur de l'entreprise de l'ordre de 25 000 000 \$; c'est-à-dire qu'il y a 25 000 000 \$ de réductions qu'on n'a pas encore réussi à identifier de façon précise, mais qu'on va faire au cours des prochaines années... au cours de l'année 1995.

Alors, pour faire ça, il faut éliminer toutes les duplications qu'il y a à l'intérieur de l'entreprise, faire les coupures d'effectifs dont il a été question, et s'assurer qu'on a la masse critique dans chacune de nos opérations pour avoir une productivité maximum. Alors, l'effort, il est très considérable, et on doit faire tout ça tout en maintenant ou en augmentant la qualité de service. On couvre tous les fronts: le recouvrement, les pertes d'énergie non facturée, et l'opération elle-même dans tous les volets de l'entreprise. Alors, c'est un effort majeur. Je ne pense pas qu'on pourrait vous promettre aujourd'hui d'aller chercher une autre tranche de 2 % ou 3 % en plus de ce que nous prévoyons pour l'année 1995, pour sûr.

M. Gendron: Merci. Alternance.

Le Président (M. Tremblay): M. le député de Laurier-Dorion.

M. Sirros: Merci, M. le Président. Le ministre, tantôt, au moins, n'a pas accusé l'ancien gouvernement d'être responsable du climat. S'il a fait quelques allusions au surplus... C'est le fédéral, celui-là, hein? Je savais qu'il y avait quelqu'un que vous blâmeriez! Ha, ha, ha!

Hausse des charges d'exploitation

Mais, moi, j'aimerais qu'on revienne un peu sur le montant de 596 000 000 \$, qui représente l'augmentation des charges. Vous avez donné tantôt un «breakdown» d'où ça vient. Vous avez parlé du taux de change et des intérêts. Vous avez parlé de l'accroissement au niveau des immobilisations. Vous avez parlé de

60 000 000 \$ pour Grande-Baleine et je n'ai pas bien saisi exactement ce que vous avez dit; j'aimerais ça que vous le repreniez.

Le report du projet Grande-Baleine

M. Delisle (André): Oui. C'est que, antérieurement... Vous savez, quand on fait des travaux à l'égard d'un équipement qu'on va mettre en service dans le futur, on est autorisés, en vertu des pratiques comptables, à capitaliser les intérêts. Donc, les intérêts qu'on dépense au projet, ils s'ajoutent au coût du projet et ils n'ont pas d'impact sur nos charges d'exploitation.

Par contre, actuellement, comme le projet de Grande-Baleine, son statut est un peu indécis, à ce moment-là, du point de vue des pratiques comptables, ce n'est pas possible de continuer à capitaliser les intérêts. Et, dans ces circonstances-là, on a, depuis le 1er décembre 1994, commencé à ne plus capitaliser les intérêts, donc, à les passer aux charges, à les considérer dans le calcul de notre bénéfice net. Et on a là-dedans, vous le savez, 519 000 000 \$ de travaux en cours, à l'égard du projet de Grande-Baleine. Dans nos actifs, nous, Grande-Baleine ça vaut 519 000 000 \$; donc, les intérêts là-dessus, c'étaient à peu près 45 000 000 \$, 50 000 000 \$, à 9 %, qui a trait à ces 519 000 000 \$.

Dans notre cadre financier de l'année passée, comme on prévoyait de continuer à dépenser un peu d'argent sur Grande-Baleine, il y avait un autre 10 000 000 \$ qui s'ajoutait et qu'on ne peut pas capitaliser cette année. Donc, quand on compare notre cadre financier de cette année avec celui de l'année passée, il y a un 60 000 000 \$ qui, l'année passée, était capitalisé et qui, maintenant, cette année, n'est plus capitalisé et est passé à la dépense.

M. Sirros: Vous avez parlé d'une indécision sur le statut du projet Grande-Baleine. J'aurai une question pour le ministre, tantôt, pour savoir si c'est vrai qu'il y a une indécision quant à l'avenir de Grande-Baleine. Alors, peut-être que son attaché peut l'aviser qu'il y aura une question sur ça.

Mais est-ce que le montant que vous me donnez là, c'est l'équivalent de ce que ça serait si c'était clair que c'était annulé, aboli, fini?

M. Drouin (Richard): D'abord, premièrement, le terme «indécision» est peut-être...

M. Sirros: Moi, ce que j'ai compris, monsieur...

M. Drouin (Richard): Ce n'est pas une indécision, c'est le fait que la décision est reportée. Et la décision, elle est reportée pour la raison qu'il y a un débat sur l'énergie au Québec, que les besoins de la construction de Grande-Baleine ne sont pas nécessaires dans un avenir immédiat, et qu'il y a lieu de laisser la réflexion se faire sur l'ensemble du dossier de l'équilibre énergétique, y inclus Grande-Baleine. Ça ne veut pas

dire, au niveau de l'entreprise, que le projet est annulé. Et, dans des circonstances semblables, les vérificateurs de l'entreprise, tant à l'interne qu'à l'externe, ont le devoir d'examiner la pertinence de continuer à ajouter au capital investi dans Grande-Baleine, à ajouter les intérêts pour couvrir ce capital.

Et c'est là qu'on a pris la décision, le 1er décembre 1994, de geler notre investissement dans Grande-Baleine au montant qui était investi alors, et tout le reste des dépenses, soit des études additionnelles ou soit des intérêts sur le capital qui est investi, serait passé à nos dépenses courantes de l'année ou de chaque année par la suite où on garderait ce projet-là ouvert. Donc, ce projet-là n'accumule plus d'argent en termes d'investissement, il est gelé au montant de quelque 500 000 000 \$, et le reste, vous le voyez dans les dépenses de cette année, au rythme de l'ordre de 60 000 000 \$ qui couvrent les intérêts et les dépenses courantes.

M. Sirros: Mais le montant de 60 000 000 \$, si je comprends bien, est beaucoup moins que ce que ça serait si la décision était une annulation.

M. Drouin (Richard): Effectivement.

M. Sirros: Donc, ça reflète le coût pour l'entreprise, cette année et l'année prochaine, et toutes les années durant lesquelles, en tout cas, on va capitaliser ces montants-là et pendant lesquelles cette indécision va exister, ça représente les coûts de l'arrêt temporaire. Ça représente le coût de l'annonce «off the cuff» du premier ministre du Québec.

M. Drouin (Richard): Je voudrais juste mentionner que c'est une pratique courante au sein de l'entreprise.

M. Sirros: Je comprends ça.

M. Drouin (Richard): C'est une pratique courante au sein de l'entreprise de prendre une décision semblable lorsque l'on constate que le projet n'est plus nécessaire dans un horizon plus rapproché.

M. Sirros: Je comprends ça. Ce que je veux comprendre, M. le président d'Hydro...

M. Drouin (Richard): Et il y a cette décision-là qu'on prend, celle d'arrêter les dépenses et de geler le capital, ou il peut y avoir une décision plus importante, celle de passer l'ensemble des coûts à nos dépenses si jamais le projet était annulé ou remis à un calendrier qui ne serait pas dans un horizon de 15 ou 20 ans.

Un exemple là-dessus, M. le Président, parce que je pense que la critique de l'opposition, là-dessus, va s'en rappeler. Nous avons, par exemple, annulé complètement, et c'est la dernière année qu'on a faite l'an dernier, nos études sur NBR, parce que NBR, pour lequel on avait dépensé 40 000 000 \$ ou 50 000 000 \$

en termes d'études, ne le voyant pas dans un horizon rapproché, on a décidé de le passer à nos dépenses.

M. Sirros: D'accord. Mais ce à quoi je veux en venir, et c'est l'autre question: S'il n'y avait pas eu de décision, si le processus environnemental avait pu continuer, quel en aurait été le coût cette année?

M. Drouin (Richard): Bien, il aurait pu y avoir des coûts similaires. Je dois dire, et je le répète: nous aurions eu à faire face quand même à nos vérificateurs sur l'opportunité de passer aux dépenses, à partir d'un certain moment, compte tenu des surplus qu'on a à l'heure actuelle, compte tenu de l'horizon dans lequel ça se présente, nous aurions pu faire face à la même dynamique, c'est-à-dire celle de passer aux dépenses, à partir d'un certain moment, les intérêts qui restent à courir.

M. Sirros: Mais, l'année passée, vous n'avez pas eu à faire face à cette réalité?

● (11 h 40) ●

M. Drouin (Richard): Je dois vous dire que, comme président de cette entreprise-là, l'an passé, j'ai eu à faire face à une discussion serrée avec les vérificateurs externes, en disant: Il faudra que, l'an prochain, vous nous disiez spécifiquement où se situe Grande-Baleine, sinon on va vous demander, dans vos états financiers, de prendre, en bon anglais, des «write-off», c'est-à-dire des radiations.

M. Sirros: Et, suite à ces discussions serrées, vous n'étiez pas obligé de le faire, l'année passée. Vous avez pu le remettre pour après parce que, effectivement, le processus environnemental continuait. Il y avait donc une analyse en perspective d'une décision et vous n'étiez pas obligé de prendre 60 000 000 \$, d'ajouter ça à vos charges d'exploitation générale, et on peut présumer que ça aurait pu très bien être la même chose cette année si le processus environnemental avait pu continuer. D'ailleurs, vous dites déjà que ce n'est pas annulé; donc, il y a une fenêtre d'ouverture qui dit, là, qu'on pourrait faire l'évaluation environnementale, évaluer la pertinence ou non, voir aussi le résultat au niveau du débat, etc.

Ce à quoi je veux en venir, et je pense que vous le voyez: Vous nous demandez d'aller chercher 52 000 000 \$ au niveau des tarifs, dont 32 000 000 \$ au niveau du résidentiel; la moitié du «write-off» qui est le résultat immédiat — immédiat, et on le voit — d'une déclaration, en tout cas, spontanée, pour être poli, du premier ministre qui décidait, lui, que ce n'était pas indécis, que c'était fini. Aux calendes grecques, disait-il, l'autre génération...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Sirros: Tu sais, on savait vivre, à l'époque, sans avoir de calendes, alors... Pour lui, ce n'était pas une indécision, c'était fini. Alors, pour lui, ça aurait été 500 000 000 \$. Mais, sa décision, que vous avez

recupérée en disant que c'était un genre d'arrêt temporaire, le temps de voir où est-ce que ça va aboutir au niveau de la politique énergétique, etc., ça nous coûte quand même 60 000 000 \$, deux fois ce que vous demandez d'augmentation au niveau du tarif résidentiel.

Alors, ma question est véritablement pour le ministre: Pouvez-vous nous dire si Grande-Baleine est aboli, annulé, remis à toujours, comme NBR, comme le disait le premier ministre? L'entreprise devrait-elle commencer à comptabiliser 500 000 000 \$ ou est-ce que c'est juste temporaire? Et pouvez-vous, à ce moment-là, prendre à votre compte l'augmentation qui est demandée pour le tarif résidentiel, tout au moins?

M. Gendron: Bien, M. le Président, moi, je préférerais... Pour rester dans la façon traditionnelle de faire nos travaux, je vais répondre à ces questions-là à la conclusion, dans le 15 minutes qui m'est imparti. Moi, ça ne me fait rien là, c'est parce que je préfère plutôt qu'on discute la proposition tarifaire. Le danger, c'est qu'on va faire pas mal de politique — j'aime ça, je suis là-dedans; ça ne me dérange pas — mais je ne pense pas que c'est l'exercice auquel on est convié. Donc, j'aimerais mieux que le président de la commission décide qu'on reste sur l'exercice auquel nous sommes conviés: discuter de la proposition tarifaire avec Hydro-Québec, parce que c'est elle qui est en demande, ce n'est pas moi. Alors, j'attends un peu votre point de vue là, rapidement.

Le Président (M. Tremblay): Il y a une période de prévue pour des questions d'ordre général, alors, vous en discuterez à ce moment-là. Vous pourrez répondre aux questions du député de...

M. Gendron: Il pourrait les colliger, puis, s'il y en a cinq, six, rapidement, on va répondre. Non, mais, pour le...

M. Sirros: Non, non, je suis...

M. Gendron: Très sérieusement, M. le critique. Je pense que ça allait bien, je voudrais que ça continue bien.

M. Sirros: Ça va toujours bien.

M. Gendron: Oui, oui, oui. C'est pour ça là: questionner Hydro sur sa proposition tarifaire. Si je commence à répondre, bien là... Ça ne me dérange pas, je suis capable de répondre. Si c'est juste là-dessus, vite, puis que vous retournez sur le tarif, on va donner la réponse tout de suite. O.K.?

M. Sirros: Bien, c'était le but. Le but n'était pas d'engager...

M. Gendron: Ça va, ça va.

M. Sirros: ...une polémique politique avec le ministre...

M. Gendron: Il n'y aura pas de polémique, M. le député.

M. Sirros: ...et ne pas profiter du fait que nous avons Hydro-Québec ici, c'était une démonstration...

M. Gendron: M. le député de Laurier, la réponse est la suivante: Quand le premier ministre a pris la décision de reporter Grande-Baleine...

M. Sirros: C'est important pour l'entreprise.

M. Gendron: ...c'est parce qu'il avait la même réalité qu'on nous parle depuis une journée et demie: On n'en a pas besoin, on est en surplus. On trouvait incorrect de laisser croire aux contribuables québécois de l'ensemble du Québec qu'il y avait là un mégaprojet intéressant, premièrement. Deuxièmement, vos perspectives de marché à l'exportation... J'allais employer un qualificatif que je ne peux pas ici. Bon. Ayant le résultat de ça, les mégaprojets pour les États-Unis, puis on exporte ça, puis c'est des contrats fermes 20 ans, ça n'existait plus, cette réalité-là. Même si, vous, vous avez fait accroire pendant des années qu'elle pourrait revenir, puis: Oui, oui, on va en négocier, des contrats fermes d'exportation à l'étranger, c'est non, puis vous le saviez que c'était non. Donc, les gens qui ont trompé la population pendant longtemps, c'est vous autres, pendant quatre, cinq ans, en faisant accroire que des mégaprojets, ça donnerait un résultat sur le marché d'exportation. C'est ça, le portrait.

Est-ce que Grande-Baleine, c'est un x définitif, genre calendes grecques, comme vous dites? Ça, c'était plus pour appeler la critique de l'opposition, la référence grecque, amicalement. Mais, au-delà de la joke, là, le premier ministre a dit sincèrement: On n'a pas besoin de Grande-Baleine. Il faut arrêter de faire vibrer du monde sur des projets dont ne peut pas peser sur le piton demain matin. Alors, Grande-Baleine, on est obligé de le traiter comme Hydro-Québec vient de l'indiquer. Et, oui, il y a un coût à ça, comme il y en a un, en étoile! sur les charges fixes d'exploitation pour la mise en service de beaucoup d'énergie qu'on est poigné avec, qu'on ne peut pas vendre à l'étranger; puis, quand on la vend, on la vend à rabais, genre le débat d'hier.

Toutes les économies d'énergie, c'est bien beau de les remettre dans le circuit, dans les fils, mais si on les vend à 0,02 \$, puis à 0,022 \$, puis à 0,019 \$, quand il en coûte 0,052 \$, 0,049 \$ et 0,047 \$, on ne fait pas d'argent, comme ça, là. L'État n'en fait pas, Hydro n'en fait pas, puis il y a une expression pour ça, là, de hockey, que je n'utiliserai pas. Alors, voilà la réponse pour Grande-Baleine: On l'a mise sur la glace. Mais la glace, ça fond, puis il en revient; à chaque année, il revient de la glace. Elle fond, puis elle revient. Alors, on va regarder ça. Grande-Baleine, un jour, est-ce qu'on...

M. Sirros: Généralement, quelque chose de mis sur la...

M. Gendron: ...en aura besoin? Si on en a besoin, on regardera ça.

M. Sirros: Généralement, M. le Président... D'abord, je dois dire, pour des gens qui ont critiqué l'utilisation des cassettes, on commence à en avoir pas mal, de ces cassettes. Ce n'est pas la question véritable. La question véritable était de savoir... Parce que le ministre nous a dit et a dit à l'entreprise: Effectivement, vous avez raison — et on revient à Hydro-Québec — ce n'est pas annulé, c'est mis sur la glace. Bon. La glace va fondre, il faudrait que l'entreprise sache si le projet va caler et se noyer — et, à ce moment-là, elle va être obligée de faire la capitalisation sur le 500 000 000 \$ dont on parlait tantôt — ou si elle va pouvoir le mettre en marche éventuellement. Alors, il y a un discours, là, qu'il faut raffiner.

M. Gendron: M. le Président, une courte phrase: l'entreprise connaît les intentions de l'actionnaire là-dessus. L'actionnaire, vous savez c'est qui, puis Hydro sait c'est qui. Alors, les communications ont été claires, puis on ne me fera pas patiner là-dessus.

M. Sirros: Non, non, mais...

M. Gendron: Elle le sait.

M. Sirros: ...ce à quoi je veux en venir, M. le Président...

M. Gendron: Puis on n'évolue pas en disant: Bon, écoute, elle n'est pas au courant, puis elle ne sait pas quoi faire. Elle sait très bien quoi faire, l'entreprise. Et si l'entreprise...

M. Sirros: L'entreprise attend, alors...

M. Gendron: ...publiquement, a des questions à me poser...

M. Sirros: L'entreprise...

M. Gendron: ...en tant que représentant de l'actionnaire, on va lui répondre.

M. Sirros: M. le Président, l'entreprise sait quoi faire, elle attend; elle attend pour voir ce qui va arriver. Donc, je ne sais pas si elle sait vraiment ce qui va arriver, mais la véritable question, c'était: Est-ce que le 60 000 000 \$ qui est ici... Et qu'aujourd'hui on revienne en nous demandant 32 000 000 \$ d'augmentation au niveau du tarif résidentiel, si l'évaluation environnementale avait continué, le projet n'aurait pas commencé pour autant, c'est-à-dire qu'il n'y aurait pas eu de bulldozer dans le nord pour bâtir quoi que ce soit, on aurait conti-

nué à faire ce qu'on faisait, c'est-à-dire les analyses scientifiques environnementales par rapport à une éventuelle construction d'un projet.

Le gouvernement n'a pas arrêté la construction, le gouvernement n'a pas arrêté une mise en service identifiée à partir d'une telle date de construction, avec des contrats «adjudiciés», etc., il a décidé d'arrêter le processus d'analyse environnementale, c'est tout. Cette décision a amené l'entreprise à mettre dans ses livres 60 000 000 \$ qu'elle essaie de couvrir. Le président nous dit: J'aurais dû peut-être avoir quand même à faire face à un certain montant que j'aurais été obligé d'y mettre à cause de mes comptables, etc. Peut-être qu'il aurait réussi à convaincre ses comptables, si l'évaluation continuait, que ça aurait été seulement 30 000 000 \$ qu'ils devraient capitaliser, je n'en sais rien. L'année passée, il a réussi, à partir de discussions serrées, à repousser ça pour une année. Alors, s'il avait réussi juste la moitié, ça aurait été l'équivalent de ce qu'il vient aujourd'hui nous demander comme augmentation pour le tarif résidentiel.

● (11 h 50) ●

Ce que je voulais faire ressortir — et je pense que ça peut être clair pour ceux qui veulent vraiment le regarder — c'est que le montant qui nous est demandé comme augmentation pour le tarif résidentiel, on pourrait, logiquement, faire la démonstration que ça découle directement d'une décision intempestive qui, en fait, n'a rien arrêté, si ce n'est que les études environnementales du premier ministre. Alors...

Le Président (M. Tremblay): M. Drouin aurait un commentaire à faire.

M. Drouin (Richard): Bien, le seul commentaire... Je dois vous dire, M. le Président, qu'abstraction faite de toute considération politique ou de toute décision gouvernementale c'est la troisième année consécutive où nous étions, je dirais, très sérieusement questionnés par nos vérificateurs relativement au futur de ce projet et à l'opportunité d'au moins passer les intérêts aux charges. Et, là-dessus, je dois vous dire qu'à l'interne de l'entreprise il y a eu un rapport de fait nous suggérant exactement la même chose. Parce qu'on considère dans le domaine comptable, pour la juste mesure des finances de l'entreprise... Et, si nous n'avions pas eu la question des comptables, nous l'aurions eue des investisseurs, nous l'aurions eue des agences de crédit, et c'est la raison pour laquelle cette décision-là, «comptablement» et commercialement, était tout à fait justifiée dans les circonstances.

Ce que nous avons voulu éviter à ce stade-ci, c'est de prendre une écriture de radiation pour l'ensemble du projet, de façon à maintenir les études environnementales qui sont actuellement en cours, à les maintenir de façon à ce que, à la suite du débat sur l'énergie ou de l'évolution de la demande, nous puissions reprendre le processus là où il s'est arrêté sans être obligés de le reprendre à zéro. Mais, au niveau comptable et au

niveau strictement de la bonne marche de nos affaires, je dois vous avouer que c'est la troisième année, et c'était irrésistible.

M. Gendron: Moi, je dis deux choses, rapidement, comme commentaires. Je remercie M. Drouin de l'explication. Écoutez, là, quand on fait de la capitalisation, ça prend un horizon, puis il ne faut pas que ça soit l'horizon 30 012. Alors, là, on a arrêté de faire de la capitalisation parce qu'il n'y avait pas d'horizon numérique prévisible — pas nécessairement une date de mise en service — mais: Oui, en 1998, on en aura besoin. Alors, Hydro a arrêté de capitaliser les intérêts, donc, ça évite de reporter les frais d'intérêts qui, de toute façon, devront être payés un jour ou l'autre. Alors, je pense que le commentateur répond à la question.

Moi, je voudrais revenir, M. le Président, au deuxième bloc, dans l'alternance sur ce qu'on a à discuter. Pour ce qui est du deuxième bloc, rapidement, j'ai trois, quatre questions encore sur les charges, et c'est évident qu'après on va rentrer, et surtout cet après-midi, très concrètement, sur la proposition tarifaire.

La mise en service de LG 1 et LA 2

À la page 69 du rapport, vous indiquez que la principale cause de l'augmentation des autres charges et du coût du capital emprunté résulte de la mise en service des centrales de la phase II du complexe La Grande, à savoir Brisay, Laforge 2 et La Grande 1. Ces mises en service ont fait augmenter la charge d'amortissement de 84 000 000 \$, en 1994, puis les intérêts de 370 000 000 \$. En 1995, l'escalade va se poursuivre à cause des mises en service réalisées à la fin de 1994 et des six derniers groupes de La Grande 1 qui s'ajouteront graduellement en 1995.

Compte tenu des perspectives financières plus difficiles pour Hydro en 1995, des surplus énergétiques importants que l'on entrevoit pour les deux prochaines années, j'aimerais qu'Hydro nous indique s'il est possible de retarder la mise en service des équipements précités pour reporter la surcharge des frais d'amortissement et d'intérêt qui leur sont reliés et, ainsi, soulager éventuellement les consommateurs d'une hausse tarifaire non désirée. Également, j'aimerais connaître les impacts énergétiques, financiers et tarifaires qu'engendrerait une telle décision, si elle est prenable.

En termes très clairs: Est-ce que ça se retarde, qu'est-ce que ça coûte et ça «changerait-» quelque chose pour éviter que les consommateurs écopent?

Le Président (M. Tremblay): Bien, M. le ministre, vous avez référé à la page 69 du rapport...

M. Gendron: Oui, du rapport général de suivi de performance.

Une voix: Pas...

M. Gendron: Non, c'était celui qu'on a vu la semaine passée, quand on a ouvert nos travaux. Je m'excuse, là, c'est ça. C'est: page 69 du rapport général de suivi de performance. C'est le début de la commission parlementaire, en février, le 22, je pense.

Une voix: Oui.

M. Couture (Armand): Alors, M. le Président, la question est de savoir si on pourrait retarder les mises en service des groupes de LG 1 et de LA 2, qui sont les deux centrales qu'il reste à compléter dans La Grande, phase II. Alors, les dépenses sont déjà réalisées, je ne sais trop, là, à 85 %, 90 %, pour l'ensemble de La Grande, phase II. Si on retardait la mise en service, on augmenterait les frais capitalisés et il faudrait les payer sur une période très longue. Au lieu d'avoir un coût économique de l'ordre de 0,031 \$ pour La Grande, phase I, si on retarde d'un an, bien, on va augmenter le coût des centrales, non pas seulement de la partie non complétée, mais de tout l'ensemble de la centrale, de 9 %, si notre taux d'intérêt est 9 %.

Alors, quand on regarde l'avantage de continuer, c'est de dire: La pénalité, c'est de produire à 0,031 \$ en valeur économique, 0,04 \$ en valeur comptable, et de vendre entre 0,02 \$ et 0,03 \$. Alors, on a une légère pénalité de complétée, mais la pénalité est normalement beaucoup plus forte de retarder la mise en service parce que les conséquences sont à long terme, alors que, présentement, on dit: Les surplus que cette partie-là de La Grande, phase II, va générer vont se résorber dans les trois prochaines ou quatre prochaines années.

Alors, la pénalité dont je vous parle, là, entre le coût économique de ce qui va être produit comme énergie additionnelle et les ventes que nous faisons cette année — nous vendons au-delà de 10 TWh qui, disons, seraient produits par ce complexe-là; évidemment, c'est difficile de le distinguer par rapport aux autres, disons que c'est la dernière production qui nous permet de vendre sur un marché à court terme — bien, la pénalité est temporaire et n'est pas énorme. Alors, si on arrêta, bien, on aurait une autre pénalité, qui est de capitaliser des coûts sur l'ensemble des travaux des centrales qui ne sont pas complétés, pendant un an, deux ans. Alors, je n'ai pas l'analyse économique avec moi, mais je crois que la pénalité serait beaucoup plus forte.

Les salaires

M. Gendron: Merci. On connaît tous l'importance de la masse salariale dans les charges d'exploitation, c'est majeur, et c'est majeur chez Hydro même s'il y a eu une réduction de personnel. Donc, ça signifie que le contrôle des charges d'exploitation doit absolument passer par un contrôle serré des charges salariales. À ce titre, Hydro-Québec nous dit, dans sa politique de rémunération, qu'elle réalise, avec d'autres entreprises de même nature, un objectif de suivre ça en termes d'évolution. Alors, ma question, c'est: Quelle est l'évolution

récente et l'évolution anticipée de l'écart de rémunération globale de vos employés en regard des marchés de comparaison, et, sur la base de la rémunération globale, quelle somme représente cet écart de rémunération favorable en faveur des employés d'Hydro-Québec par rapport aux marchés de comparaison?

M. Drouin (Richard): Pendant qu'on cherche les chiffres précis là-dessus, M. le Président, je dois vous dire que, depuis 1987-1988, l'entreprise a réduit énormément l'écart qui existait, l'écart favorable qui existait entre la rémunération des employés d'Hydro-Québec et le marché de comparaison. Cette réduction-là nous a permis, évidemment, de réduire les charges d'exploitation d'autant.

Ici, je peux vous donner quelques chiffres pour l'ensemble des groupes: en 1982, l'écart était de l'ordre de 21 % favorable et, en 1995, il est rendu à 8 %. Dans plusieurs des groupes, l'écart favorable se rapproche beaucoup — je parle des métiers, entre autres — de ce qu'on rencontre dans le marché de comparaison. Donc, ça, c'est l'aspect, je dirais, rationalisation sur le plan de la rémunération.

● (12 heures) ●

L'implantation, chez nous, de tout le dossier de la qualité totale... On a parlé, tantôt, d'augmentation de productivité; on parlera demain... pas demain, mais, je veux dire, dans l'année courante, de la gestion par les processus. L'objectif, à Hydro-Québec, ce n'est pas de réduire le personnel, l'objectif, c'est de réduire les charges et les coûts, parce qu'une entreprise peut très bien réduire son personnel puis engager du monde de l'externe, les charges vont demeurer les mêmes. La conséquence de la réduction des charges, bien sûr, amène la réduction de personnel, mais ce n'est pas l'objectif en soi. L'objectif, c'est de faire comme on a fait depuis 1993, au début 1993, c'est réellement de s'attaquer aux charges d'exploitation, y inclus, bien sûr, comme l'a mentionné le ministre, les charges reliées à toute la rémunération du personnel.

On a mentionné tantôt qu'on avait appliqué la loi 102. Juste pour vous donner un exemple, on pensait que l'objectif de réduction de personnel... pas l'objectif, mais la conséquence de la réduction de personnel qu'on prévoyait de 2 000 à la fin de 1995, c'est-à-dire à la fin de la présente année, compte tenu des contraintes budgétaires qu'on a mises dans l'entreprise, les 2 000 sont réalisés au moment où on se parle, mais pas parce qu'on s'était donné un objectif de le réaliser en décembre puis qu'on l'a réalisé à ce moment-ci; c'est juste que ça démontre que, quand on réduit les budgets, quand on serre la ceinture dans les budgets, ça a pour effet directement de réduire l'ensemble des dépenses et, aussi, le personnel.

M. Gendron: Sur la question que j'ai entendue encore la semaine dernière, que l'écart était toujours de l'ordre de 20 %, 18 %, 20 %. Moi, je n'aime pas prendre des vessies pour des lanternes et je pense qu'il faut

profiter de la commission pour rétablir les faits. J'ai encore entendu ça la semaine passée, ça ne correspondait pas aux chiffres que je pensais qui étaient réels. Alors, j'ai voulu poser la question. Vous avez oublié de m'indiquer, en argent, est-ce que vous avez fait l'évaluation? Que représente en argent cet écart de 8 % favorable aux employés d'Hydro par rapport aux marchés comparables? Qu'est-ce que ça représente comme somme d'argent?

M. Drouin (Richard): Évidemment, il faudrait que je fasse une petite recherche pour vous donner ça. Mais, si vous me posez la question juste parce que vous dites 20 %, c'est clair que ce n'est pas 20 %. Ça...

M. Gendron: Non, non. Ça, non... On l'a réglé. Vous me dites que c'est 8 %.

M. Drouin (Richard): C'est 8 %.

M. Gendron: Moi, là, je ne repose plus cette question-là. J'ai expliqué pourquoi je l'avais posée. Là, je vous demande: 8 % d'écart favorable en faveur de vos travailleurs, ça représente quelle masse d'argent?

M. Drouin (Richard): Bien écoutez, la masse est de 80 000 000 \$.

M. Gendron: De 80 000 000 \$. C'est quoi votre politique pour les prochaines années, la politique corporative concernant la réduction de 7,25 % de rémunération des employés en regard du marché de comparaison? Parce que, moi, je suis de votre avis. Il vaut mieux mettre moins de gens à pied pour en faire des chercheurs d'emplois éventuels, qui n'existent pas ou difficilement, et avoir peut-être des salaires qui se comparent aux marchés comparables. Alors, avez-vous une politique pour la réduction d'écart?

M. Drouin (Richard): Comme par le passé, M. le Président, notre intention c'est de s'enligner sur le marché de comparaison, donc de réduire les 8 % qui sont là. Mais ça ne peut pas se faire tout d'un coup, on le sait. On a évidemment des conventions collectives qu'on doit respecter, des négociations qui doivent se faire. Mais je pense que le passé est garant de l'avenir, dans le sens où on est parti de 21,4 % et on est rendu à 8,8 %. Notre intention, c'est de continuer cette tendance-là pour, un jour, être capable de dire que les employés d'Hydro-Québec sont payés au même niveau que leur marché de comparaison.

Les heures supplémentaires

M. Gendron: Autre question. Toujours dans l'objectif d'essayer de voir si Hydro-Québec peut réduire ses charges. Il a déjà été question, dans la réduction des charges d'exploitation, de la nécessité d'avoir une gestion très serrée du temps supplémentaire, parce que j'ai

déjà entendu parler qu'il s'en faisait quasiment plus que du temps régulier à Hydro.

Pouvez-vous décrire l'évolution du temps supplémentaire à Hydro, le poids de cet élément dans la masse salariale, qu'est-ce que ça représente dans la masse salariale? C'est important? Ça ne l'est pas? Et, d'autre part, nous indiquer comment la société Hydro-Québec se compare à d'autres services publics d'électricité de même nature pour ce qui est de ce que je discute, le recours au temps supplémentaire; c'est peu, beaucoup, à la folie?

M. Drouin (Richard): Ça aussi, M. le Président, c'est une préoccupation importante dans l'entreprise. C'est clair que le niveau de temps supplémentaire dans l'entreprise est un niveau assez élevé et il y a des raisons pour ça. Il y a les intempéries, il y a toutes sortes de raisons pour avoir du temps supplémentaire. Cependant, je dois vous dire que, juste pour l'année courante, on a décidé, on a pris la décision de réduire le temps supplémentaire et il y a eu des réductions antérieures. Mais, cette année, par rapport à l'an passé, notre intention est de réduire le temps supplémentaire de l'ordre de 16 000 000 \$. Alors, pour avoir un chiffre concret, l'an dernier, nous avions 130 000 000 \$ de temps supplémentaire, cette année c'est 114 000 000 \$ que nous avons mis dans nos budgets.

Là aussi, par la meilleure gestion au niveau des processus, au niveau de la réorganisation, au niveau de tout ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise, c'est clair que nous voulons avoir plus de souplesse dans l'utilisation de nos ressources et, ainsi, contribuer, année après année, à une amélioration au niveau de la réduction du temps supplémentaire.

Les avantages sociaux

M. Gendron: Rapidement, et ça va être ma dernière là-dessus, dans votre Rapport général de suivi, à la page 67, vous indiquez que les divers moyens utilisés pour contenir les charges d'exploitation avaient permis à Hydro-Québec de neutraliser la hausse du coût des avantages sociaux. Vous aviez dit ça, à un moment donné, au cours des deux dernières années, ici, que la croissance importante du coût des avantages sociaux, associée notamment au régime de retraite des employés, représentait un coût important pour Hydro. Là, dans votre rapport, vous affirmez ceci: ont permis de neutraliser la hausse du coût des avantages sociaux.

Alors, la question que je vous pose: Pourriez-vous nous donner quelques précisions concernant les mécanismes qui ont été mis en place pour contrôler cette croissance, pour qu'on apprécie si, effectivement, c'est quelque chose qui est jugulé et que, en conséquence, on n'aura pas de surprise, dans un an ou deux, en disant: Bien, là, on a échappé ce système-là? Qu'est-ce que vous avez fait pour fermer ça un peu plus hermétiquement, puisque vous affirmez que vous avez réussi à neutraliser la hausse du coût des avantages sociaux?

M. Delisle (André): Le coût total des avantages sociaux à Hydro-Québec, en 1994, s'élevait à 312 000 000 \$. Dans le budget de cette année, c'est 306 000 000 \$. Donc, c'est une réduction de 6 000 000 \$. Les avantages sociaux, il y a l'assurance-chômage là-dedans, la CSST, etc. Mais si on va au régime de retraite d'Hydro-Québec, qui est plutôt l'élément interne, cette composante-là, l'année passée, était de 133 000 000 \$, le niveau, et puis, cette année, on prévoit 129 000 000 \$. Donc, c'est une réduction de 4 000 000 \$.

Mais là n'est pas l'élément important. L'année passée, dans notre prévision, on avait 175 000 000 \$ comme étant la charge de retraite anticipée — dans les documents qu'on vous avait déposés — et, cette année, on est plutôt à 129 000 000 \$ ou 130 000 000 \$. C'est que, dans le fond, l'entreprise se trouve à anticiper, dans le futur, du côté de la charge de retraite, des augmentations de bénéfices qui vont être plus tempérées. Justement pour aller dans le sens de ce que M. Drouin disait tantôt, c'est que l'avance de 80 000 000 \$ qu'on a sur le marché, en termes salariaux, vient beaucoup de cet item-là et l'entreprise veut essayer de juguler un peu cette avance-là, et ça se transmet dans les estimés au niveau de la charge de retraite.

M. Gendron: Merci. Alternance.

Le Président (M. Tremblay): M. le député de Laurier-Dorion.

Projet-pilote de tarification différenciée dans le temps

M. Sirros: M. le Président, hier, on a parlé d'efficacité énergétique, aujourd'hui, on parle de tarifs. Il y a un projet-pilote à Saint-Jérôme sur les tarifs différenciés dans le temps. Pouvez-vous faire un peu l'état de la situation sur ce projet? Est-ce que c'est toujours à l'étape de projet-pilote? Quand est-ce que vous prévoyez le mettre un peu plus...

M. Drouin (Richard): Mme Cécile Dion, qui est directrice de notre planification commerciale...

M. Sirros: Si vous pouvez aussi nous donner une indication au niveau des factures des clients, ça représente quoi comme différence?

Mme Dion (Cécile): Oui. Bien. Tout d'abord le projet c'est 450 clients dans la région de Saint-Jérôme. Peut-être situer un peu le tarif. Le tarif, c'est un tarif qu'on appelle rouge et vert. Le tarif, c'est un tarif qui est plus élevé l'hiver que l'été, et il y a des plages horaires. Les plages, c'est de 6 heures à 11 heures et de 15 heures à 22 heures où les prix sont de 0,12 \$ et, en dehors de ça, les prix sont de 0,03 \$. Disons qu'à peu près 88 % du temps les prix sont à peu près à 0,03 \$.

C'est, actuellement... Je dirai... On a des premiers résultats. Ça montre que l'effacement en pointe

moyen par client est à peu près 1 kW et les clients, dans l'ensemble, ont fait à peu près 100 \$ d'économie sur leur facture. Il y en a certains qui ont fait plus, parce qu'ils avaient les moyens de gérer, comme des minuteries, et ça a permis, même, à certains clients de faire à peu près 300 \$.

• (12 h 10) •

On continue l'exercice. Maintenant, ce qu'on prévoit, c'est, peut-être pour le 1er mai 1996, introduire de façon plus massive, ne pas y aller en projet-pilote, mais l'introduire de façon optionnelle. Bien sûr, le potentiel est quand même restreint. Quand on regarde aux États-Unis ce qui se passe, il y a à peu près 3 % de la clientèle qui prend cette option-là, de tarification différenciée dans le temps. Donc, on prévoit à peu près 90 000 à 100 000 clients qui pourraient être intéressés à avoir une tarification comme celle-là.

M. Sirros: Et là vous dites que, sur la facture totale annuelle du client, ça représente 100 \$ de moins et, pour Hydro-Québec, ça représente un effacement de...

Mme Dion (Cécile): Pour Hydro, c'est intéressant aussi parce que, bon, 1 kW, je pense...

M. Sirros: D'effacement à l'heure de pointe?

Mme Dion (Cécile): Oui, d'effacement à l'heure de pointe.

M. Sirros: Est-ce que vous pouvez traduire ça en termes de sous et faire la comparaison coûts-bénéfices pour l'entreprise de ce genre de tarification par rapport au...

Mme Dion (Cécile): Bien, c'est le projet-pilote. Le but du projet, c'est justement...

M. Sirros: Oui.

Mme Dion (Cécile): ...d'évaluer les résultats. Donc, on va terminer l'hiver et nous allons avoir des résultats. C'est à la suite de ces résultats-là qu'on pourra évaluer de façon très précise l'effacement, s'il est de 0,5 kW ou 1 kW et, ensuite, les résultats. Nous allons avoir ces résultats-là très bientôt.

M. Sirros: Dont vous n'avez pas encore les chiffres détaillés?

Mme Dion (Cécile): Pas au niveau des... Non, on n'a pas encore les chiffres de façon détaillée, mais nous allons les avoir au cours de l'année 1995.

M. Sirros: Ça fait combien d'années? C'est une année complète ou deux ans que ça...

Mme Dion (Cécile): C'est la deuxième année.

M. Sirros: Deuxième année.

Mme Dion (Cécile): Ce qui est intéressant cette année, c'est qu'on a jumelé ça avec des accumulateurs thermiques, ce qui est une plinthe résistante, avec des briques, ce qui est un principe très fortement utilisé en France. Alors, on pense que c'est une autre chose intéressante aussi. Comme l'année dernière était froide, on a décidé qu'on continuerait une autre année pour voir la différence entre un hiver chaud et un hiver froid pour les clients.

M. Sirros: O.K. Et, là, vous prévoyez, pour 1996 vous avez dit?

Mme Dion (Cécile): Autour de 1996, oui, après la réévaluation des résultats.

M. Drouin (Richard): Alors, je ne sais pas si vous le savez, mais c'est entre 7 heures et 11 heures et entre 15 heures et 23 heures que nous... C'est 23 heures ou 21 heures?

Une voix: 22 heures.

M. Drouin (Richard): ...22 heures qu'il y a un tarif incitatif à ne pas utiliser l'électricité. En dehors de ces heures-là, il y a un tarif, évidemment, beaucoup meilleur marché que le tarif normal. C'est ce qui fait que lorsqu'on met une minuterie, par exemple, sur le chauffe-eau, bien, on peut s'assurer que, durant l'heure de pointe prévue, le chauffe-eau ne fonctionnera pas, mais qu'il va fonctionner en dehors des heures en question, et ça va pour toutes sortes d'appareils ménagers. On peut décider de faire cuire des choses dans l'après-midi pour s'en servir le soir, des choses semblables.

Au niveau des accumulateurs thermiques, c'est une technologie qui est bien connue en France et qui, à mon avis, peut avoir un avenir intéressant, ici, au Québec, dans la mesure où c'est des pièces qui accumulent de la chaleur et qui relaissent sortir cette chaleur-là, naturellement, au cours des heures qui viennent par la suite. Alors, on peut accumuler en dehors des heures de pointe et diffuser durant les heures de pointe sans utiliser d'électricité.

M. Sirros: Répondre ce genre de tarification à une échelle plus large aurait probablement, j'imagine, des effets sur la planification, surtout au niveau de la réserve que vous...

M. Drouin (Richard): Surtout au niveau de la puissance.

M. Sirros: La puissance?

M. Drouin (Richard): Parce que c'est réellement à la puissance qu'on s'adresse, c'est-à-dire aux kilowatts, non pas aux kilowattheures. C'est réellement au

niveau des kilowatts de puissance, c'est-à-dire des équipements de pointe, que l'on peut avoir une action importante si, évidemment, c'est généralisé. Mais comme l'a mentionné Mme Dion, aux États-Unis, malgré l'expérience qu'on y fait depuis déjà quelques années, l'adhésion à ces programmes semble tout à fait mitigée, pour ne pas dire très mince, c'est-à-dire de l'ordre de 3 % à 4 % de la clientèle résidentielle.

M. Sirros: Est-ce que c'est un programme qui existe à plusieurs endroits en Amérique du Nord?

M. Drouin (Richard): Il existe à plusieurs endroits. Mais il faut aussi constater que ce qui est intéressant, au niveau d'Hydro-Québec, c'est la particularité du chauffage, qu'on ne retrouve pas dans le reste du réseau nord-américain où la partie consommation électrique est de l'ordre de 20 %, alors qu'ici elle est de 40 %. Alors, c'est clair que nous devons vivre notre propre expérience et la vivre à notre façon, sans se fier aux résultats qui ont été obtenus ailleurs. Parce que le taux de pénétration de 3 %, lorsqu'on n'utilise l'électricité que pour faire cuire des choses ou pour s'éclairer, est très différent que lorsqu'on utilise l'électricité comme l'ensemble de l'énergie dans une résidence.

Non-augmentation pour les 30 premiers kilowattheures

M. Sirros: O.K. J'aimerais ça si vous pouviez me donner une indication sur la façon dont on pourrait faire le lien entre la consommation d'électricité dans un ménage donné — je ne sais pas si vous avez ce genre d'indication — et le revenu ou le niveau socioéconomique du ménage. Je m'explique. Dans les augmentations que vous proposez, une des choses qu'on serait intéressés, nous, de ce côté-ci, d'explorer avec vous, ce serait la possibilité de moduler ces augmentations pour qu'on puisse, même si c'est de façon indirecte — parce qu'on ne demandera pas aux gens de produire leur état de revenus... Si on pouvait faire le lien entre la consommation et le niveau socioéconomique, peut-être on pourrait envisager un genre de pénalité, entre guillemets, ou prime pour l'entreprise, si vous voulez, quant à la surconsommation, afin de libérer le bas de l'échelle de la nécessité d'avoir des augmentations. Est-ce que vous avez exploré un peu cette question-là? Je sais que vous avez un certain...

M. Drouin (Richard): Notre proposition tarifaire de cette année reflète ça, parce que la redevance d'abonnement... Il n'y a pas d'augmentation pour les 30 premiers kilowattheures, on touche à l'augmentation au niveau du reste de l'énergie, et on ajoute aussi une prime de puissance un peu plus élevée pour ceux qui consomment 50 kW et plus. Alors, ça passera, dans notre proposition, de l'ordre de 2,04 \$ du kilowatt à 3,00 \$. Mais les deux premières tranches qui s'adressent, à mon avis, à des gens qui sont moins fortunés,

donc moins consommateurs, ne subissent pas d'augmentation.

M. Sirros: C'est ça que je voulais savoir. Pouvez-vous me traduire, en termes réels, pour le commun des mortels, ça peut représenter quoi tant de kilowatts, par exemple?

M. Drouin (Richard): La consommation... Allez-y donc.

M. Sirros: Quel genre d'utilisation ça reflète?

Mme Dion (Cécile): Je dirais que c'est les usages comme l'éclairage, les usages de base: l'éclairage, la cuisson... Bon. Donc, la deuxième tranche, elle est plus pour ce qui dépasse les 100 kWh par mois: le chauffage des locaux, une partie du chauffage de l'eau.

Alors, pour continuer ce que M. Drouin disait, on voit d'ailleurs à la page 18, au tableau 5.3, l'effet de la structure tarifaire. Alors, on voit très bien que les clients dont la source de chauffage n'est pas l'électricité auront 1,3 % seulement, alors qu'un plus gros client qui a du chauffage électrique, une maison unifamiliale, par exemple, de 26 000 kWh, lui, va avoir une augmentation un petit peu plus élevée que 2,0 %. Alors, ici, ça montre...

M. Sirros: Ce que je veux comprendre c'est que... Là, vous dites, par exemple... On revient au tableau 5.1: Le prix du kW de puissance appelée excédant 50 kW. Avant d'arriver à 50 kW, ça peut représenter combien... 50 kW seraient quel genre...

M. Drouin (Richard): C'est très exceptionnel, 50 kW.

Mme Dion (Cécile): C'est une très grosse maison.

M. Drouin (Richard): Il n'y en a pas beaucoup.

M. Grignon (Michel): C'est beaucoup, beaucoup.

M. Drouin (Richard): C'est beaucoup de consommation, 50 kW. Je disais, hier, et peut-être qu'on me corrigera ici, qu'on avait réussi à réduire la consommation énergétique d'une résidence moyenne de 48 000 kWh équivalents, parce que ça pouvait être avec du pétrole, à 28 000 kWh. Alors, si vous voulez prendre une consommation moyenne — et là peut-être qu'on pourra me corriger parce que je reflète des chiffres d'il y a un an ou deux ans — je dirais que la consommation moyenne d'une résidence moyenne au Québec, c'est entre 28 000 kWh et 30 000 kWh.

M. Grignon (Michel): Si c'est chauffé à l'électricité, c'est 26 000 kWh.

M. Drouin (Richard): Bien sûr... Pardon?

M. Grignon (Michel): C'est 26 000 kWh quand c'est chauffé à l'électricité.

M. Sirros: Ça, c'est une maison unifamiliale, avec une famille de quatre ou cinq personnes?

M. Drouin (Richard): C'est ça.

Mme Dion (Cécile): Une maison unifamiliale type au Québec, de 1 100 pi², c'est la maison type bungalow.

M. Sirros: Donc, 26 000 kWh pour... J'essaie de me situer. Cette tranche de la population va se trouver où au niveau de la proposition tarifaire?

M. Grignon (Michel): Elle va se retrouver dans la catégorie «chauffée à l'électricité». Donc, vous pouvez les prendre, là... Elle va avoir une augmentation de 2,88 \$...

M. Drouin (Richard): À la page 18 du mémoire tarifaire, au bas de la page, le tableau 5.3 vous donne...

M. Sirros: O.K. 2,4 % d'augmentation.

M. Drouin (Richard): C'est ça.

Mme Dion (Cécile): Ça représente à peu près 35 \$ par année.

M. Sirros: Les clients québécois qui utilisent seulement 18 000 kWh, ça va être 2 % d'augmentation, si je vais en haut du...

Mme Dion (Cécile): Ça c'est l'ensemble des clients québécois.

M. Grignon (Michel): Ça, c'est en moyenne.

Mme Dion (Cécile): En moyenne, les chauffés et les non-chauffés.

M. Sirros: Dans votre proposition, j'ai vu qu'il n'y a pas de hausse pour 20 % de la clientèle, si je comprends bien. Est-ce que je lis bien votre tableau 5.2?

M. Drouin (Richard): Oui.

Mme Dion (Cécile): Oui, c'est tout à fait ça. Oui, parce qu'on voit que la redevance d'abonnement, qui est une prime fixe par mois...

M. Sirros: Ça, c'est les personnes qui utilisent tout simplement le minimum.

● (12 h 20) ●

Mme Dion (Cécile): Le minimum, tout à fait. Il n'y a pas d'augmentation.

M. Drouin (Richard): C'est là-dessus que je disais que les deux premières tranches, la redevance et la première tranche ne subissent pas d'augmentation de tarif.

M. Grignon (Michel): Exactement. Ceux qui consomment très peu pourraient effectivement ne pas avoir du tout d'augmentation de tarif.

M. Drouin (Richard): 20 % de notre clientèle...

M. Grignon (Michel): Maintenant, ce n'est pas fait dans une perspective de redistribution des revenus, c'est fait dans une perspective de donner un bon signal de prix à ceux qui chauffent à l'électricité. Ça a pour résultat, effectivement, ce qui est illustré dans les tableaux.

Il faut toujours se rappeler qu'on ne parle pas ici d'une taxe, mais bien d'un prix pour un kilowattheure qu'on vend et, d'une façon générale, la deuxième tranche se veut une indication du fait que ces kilowattheures-là, qui sont livrés, sont généralement livrés pendant beaucoup moins d'heures dans l'année, pendant l'hiver, en fait, et ils coûtent beaucoup plus cher. Et l'écart entre la première et la deuxième tranche est de 27 %, mais, fondamentalement, l'écart au niveau des coûts serait beaucoup plus important. Donc, c'est pour ça qu'on propose d'accroître cet écart-là pour donner un meilleur signal de prix.

M. Sirros: Une dernière question, peut-être, sur ça. Est-ce que ce genre de distribution, que vous présentez ici, est «bougeable», si je peux utiliser ce terme-là? Est-ce qu'elle peut être distribuée autrement?

Mme Dion (Cécile): Non, la répartition des clients, elle est basée...

M. Sirros: Non, la distribution des augmentations, j'imagine donc qu'elle pourrait être...

Mme Dion (Cécile): Bien oui, on pourrait...

M. Drouin (Richard): Oui, on pourrait décider que c'est la première tranche...

Mme Dion (Cécile): Oui, tout à fait.

M. Drouin (Richard): ...qui est affectée. On pourrait dire, au niveau de...

M. Sirros: Ou que la première tranche qui n'est pas affectée est plus grande et l'autre en bas est plus élevée.

M. Drouin (Richard): Oui, oui.

M. Sirros: Ça ne changerait pas grand-chose à vos...

M. Drouin (Richard): Maintenant, je veux juste souligner que, lorsqu'on établit des tarifs comme ça, on a, évidemment, des discussions à l'interne, et aussi à l'externe. On rencontre les associations de consommateurs, on leur expose des hypothèses, on leur dit vers quoi on s'en va, etc.; ça nous aide à bien percevoir comment les consommateurs voient cette augmentation-là et où ils croient que nous devrions passer le signal de prix de façon à favoriser une efficacité énergétique plus grande. Donc, c'est fait réellement en consultation avec les groupes de consommateurs, tant au niveau résidentiel qu'au niveau commercial et industriel.

M. Sirros: Merci.

Le Président (M. Tremblay): J'ai quatre députés ministériels qui ont demandé la parole: le député de Pointe-aux-Trembles, le député de Vimont, le député de Rousseau et le député de Roberval. La suggestion que je vous ferais: le député de Pointe-aux-Trembles et le député de Vimont, si on pouvait faire un bloc de 10 minutes. Je retournerais au niveau de l'opposition pour 10 minutes et, par la suite, donner un autre 10 minutes pour les députés de Rousseau et de Roberval. Alors, si vous êtes d'accord avec ça, le député de Pointe-aux-Trembles.

Répartition des revenus par catégories d'abonnés

M. Bourdon: M. le Président, d'abord des questions. J'ai compris que les hausses de tarifs procureraient des revenus à Hydro-Québec de 52 000 000 \$. Est-ce qu'on pourrait me donner la répartition de ces revenus entre, d'une part, le domestique, le résidentiel et, d'autre part, les très grands utilisateurs?

M. Grignon (Michel): Est-ce qu'on peut vous référer à la page 14 de la proposition tarifaire de 1995, où vous avez là un tableau qui vous présente, pour l'année 1995, du 1er mai au 31 décembre, et pour une pleine année, c'est-à-dire l'année prochaine, du 1er mai au 30 avril, les implications financières des recommandations tarifaires par catégories.

M. Bourdon: Mais, d'abord, je vais formuler ma question autrement. Ai-je raison de penser et de croire le député de Laurier-Dorion quand il dit que le résidentiel, pour cette année, aurait à payer 30 000 000 \$ de plus et les très grands utilisateurs 22 000 000 \$ de plus? Je sais que j'ai le tableau, mais je voudrais vous entendre.

M. Drouin (Richard): ...14 000 000 \$ relativement aux grands utilisateurs.

M. Bourdon: Donc, ça laisserait 38 000 000 \$...

M. Drouin (Richard): Maintenant, je veux juste mentionner que dans les grands utilisateurs, si on veut ajouter une industrie bien connue en cette Chambre, les alumineries, ça nous amènera 107 000 000 \$ de revenus additionnels par rapport à ce que nous avons prévu.

M. Grignon (Michel): Mais ce n'est pas dû aux tarifs, c'est dû au contrat.

Coûts de la mise en service de LG 1 et LA 2

M. Bourdon: Maintenant, une autre question. La mise en service de LA 2 et de l'autre barrage va coûter 550 000 000 \$, avez-vous dit? Ai-je raison de penser que, sur une base quotidienne, c'est en moyenne 1 500 000 \$ par jour que ça coûterait, durant l'année, pour les mettre en service?

M. Couture (Armand): M. le Président, en autant qu'il n'y aurait pas de revenu qui correspond à sa mise en service. Alors, c'est bien sûr que les coûts additionnels qui correspondent à de nouvelles centrales génèrent des revenus sur une période de 50 ans, sont profitables à Hydro-Québec et ne créent pas, à long terme, un déficit. Ils peuvent créer un déficit à court terme, mais pas à long terme.

M. Bourdon: J'avais très bien compris cette cassette, mais j'en viens à mon point que j'adresse à Hydro-Québec.

Je fais partie des nombreux députés, des deux bords de la Chambre, qui sont contre toute hausse des tarifs domestiques. Ces tarifs, nous dit-on, vont rapporter 38 000 000 \$. J'ai fait un calcul sommaire. En retardant la mise en service des deux barrages de 22 jours, on récupérerait les 38 000 000 \$ et, en retardant l'ensemble d'à peu près un mois et demi, on éviterait des hausses de tarifs pour tous les secteurs, autant le résidentiel que les très grands utilisateurs, dont on devrait dire que la reprise, qui est vigoureuse, les touche aussi. Est-ce que vous êtes d'accord que, vu sous cet angle, la demande de hausse tarifaire perd de sa valeur probante? Parce qu'il y a plus d'un député qui serait tenté de dire: Retardez la mise en service d'un mois, il n'y aura pas de réunion sur Wall Street parce que la mise en service est retardée de 1 000 000 \$, et n'imposez à personne de hausse de tarifs.

Alors, à cet égard-là, moi, je ne peux m'empêcher de trouver que la demande de hausse tarifaire qui nous est faite est de l'ordre, pour cette année, du caprice. C'est de l'ordre du caprice. Et je ne suis absolument pas sensible à l'argument que l'avoir net d'Hydro-Québec ne s'accroît que de 4 % par année, alors que celui de Bell Canada s'accroît de 12 % par année. Il faudrait, à cet égard, rappeler à Hydro-Québec qu'il y a une asymétrie des deux situations. Bell Canada est une

entreprise privée qui a le monopole d'un service public, le quasi-monopole — parce que l'interurbain n'est plus monopolistique depuis un certain temps — alors qu'Hydro-Québec est une société d'État qui n'a qu'un actionnaire, le gouvernement du Québec, lequel gouvernement, cette année — le ministre l'a bien établi hier — ne recevra pas de dividendes de la société. Ça, c'est bien convenu, c'est bien entendu. Et on nous pose comme priorité absolue la nécessité de mettre en service deux barrages, puis on nous dit depuis des heures, depuis hier, que, en tout état de cause, Hydro-Québec a un surplus de courant à distribuer. Donc, il n'y a pas urgence d'inaugurer les deux barrages.

● (12 h 30) ●

À cet égard-là, je me permets de faire remarquer au ministre, parce qu'il va faire un rapport au Conseil des ministres, qu'un retard à commencer les opérations de deux barrages dont on n'a pas besoin parce qu'il y a un surplus d'énergie suffirait à annuler complètement la nécessité d'une hausse de tarifs pour cette année. Personnellement, je suis hostile à la hausse de tarifs tant dans le résidentiel que dans les très grandes industries, puisque je pense que ça serait de nature à retarder la reprise qui a fini par se pointer. Alors, à cet égard-là — et je ne suis pas le seul de ce côté de la Chambre et il doit y en avoir quelques-uns des députés de l'autre côté de la Chambre — je pense que le ministre, qui va faire un rapport au Conseil des ministres, lequel, ultimement, représente les 7 000 000 d'actionnaires — parce que le gouvernement a des actionnaires — devrait refuser toute hausse de tarifs d'électricité pour cette année, étant donné qu'en retardant la mise en service des deux barrages d'un peu plus d'un mois on pourrait éviter toute hausse de tarifs d'électricité. Merci.

Le Président (M. Tremblay): Un bref commentaire d'Hydro-Québec et, par la suite, prenez...

M. Drouin (Richard): M. le Président, je pense que l'énoncé fait par le député de Pointe-aux-Trembles mérite que nous ayons quelques minutes pour peut-être exposer notre point de vue là-dessus.

Le Président (M. Tremblay): Très bien, M. Drouin.

M. Drouin (Richard): Je demanderais à M. Delisle de donner quelques...

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

M. Drouin (Richard): ...mots sur la question du retard de la mise en service des barrages, et, après ça, je voudrais peut-être aborder le plan plus général.

M. Delisle (André): En fait, je pense que ce serait trop facile si on pouvait se mettre à manipuler, dans le fond, nos états comptables comme ça puis de changer d'année les éléments de dépenses, etc. Si on

faisait ce que vous dites, dans le fond, je pense qu'on serait sévèrement blâmés par nos auditeurs internes et puis nos vérificateurs externes et puis c'est le genre de choses qu'on ne peut pas faire. Donc, ce n'est pas une solution de dire qu'on manipule les charges d'Hydro-Québec. Je pense que ce n'est pas là la solution si on ne veut pas... En fait, je vais laisser M. Drouin répondre quant au reste.

M. Drouin (Richard): Regardez, aux yeux de tout le monde, vous savez... 52 000 000 \$, ça peut paraître comme étant quelque chose de minime — quelqu'un l'a mentionné hier. Vous savez, Hydro-Québec et, à ce point de vue-là, les gouvernements ont toujours voulu, et c'est la crédibilité de l'entreprise sur le plan financier... Vous savez, dans une période comme on vit, ce que les agences d'évaluation et les financiers examinent, c'est le support de l'actionnaire à l'égard d'une entreprise qui n'est pas soumise à une régie indépendante. Ça, c'est excessivement important parce que, si nous étions soumis à une régie indépendante, vous auriez à faire face ou on aurait à faire face — pas vous — à une situation où les tarifs seraient beaucoup plus élevés parce que le rendement autorisé par la Régie du gaz actuellement à Gaz Métropolitain est de l'ordre de 12 % pour l'année 1995, de 12 % pour 1994, de 12,5 % en 1993 et ainsi de suite. Nous n'en sommes pas là. Nous parlons ici de rendements de 4,6 % et de 5 %. Alors, il y a une très grande importance parce que le 52 000 000 \$, remarquez bien, ne reflète que cette augmentation dans l'année courante, c'est-à-dire du 1er mai au 31 décembre. Mais, comme nous l'exposons dans notre proposition tarifaire, cette augmentation a un effet de 80 000 000 \$ ou de 94 000 000 \$, lorsqu'on y ajoute les services, pour l'année 1996. Donc, la récurance est importante relativement à la santé financière de l'entreprise.

Maintenant, hier, ce qu'on a soulevé, on a dit: Est-ce que les surplus d'énergie, vous les faites supporter par le consommateur? Je voudrais tout simplement dire que les surplus d'énergie, dans le cadre financier qu'on vous propose, on les fait supporter par l'actionnaire parce qu'on a dit: Il y a 596 000 000 \$ de charges nouvelles, on va aller chercher, dans la croissance des ventes, 195 000 000 \$; la hausse des revenus dont je viens de faire mention, on va aller chercher 182 000 000 \$, puis ça inclut la récurrence des tarifs de 1994 et, baisse à la contribution du bénéfice: 167 000 000 \$. Ça, c'est la partie qu'on peut dire: Écoutez, ne le faites pas absorber par la clientèle, c'est des surplus. On pourrait dire ça et, nous, on se l'est dit.

Donc, sur 596 000 000 \$, M. le Président, ce que l'on demande à la clientèle d'Hydro-Québec d'assumer, c'est moins de 10 % de l'augmentation des charges de l'entreprise pour l'année courante, c'est-à-dire 52 000 000 \$ sur 596 000 000 \$. Le reste, on s'en occupe. On a diminué nos charges d'exploitation, on a diminué un tas de dépenses dans l'entreprise sur lesquelles on a maintenant le contrôle. Les revenus, comme je

l'ai mentionné, d'entreprises comme les alumineries viennent bonifier un peu la situation, mais tout ça fait en sorte que l'augmentation de 52 000 000 \$ est très importante pour éviter que, l'an prochain, l'autre année après ou dans trois ans, on ait ce qu'on a appelé autrefois «un choc tarifaire» parce qu'on a refusé de se donner une augmentation qui est tout à fait méritée dans le cas présent, qu'on la reporte ou on la pellette en avant, et ainsi imposer aux consommateurs une augmentation plus grande du tarif dans les années à venir. Et je vous dirai que les agences d'évaluation ont toujours porté un jugement très sain à l'égard des gouvernements du Québec sur leur façon de gérer la tarification d'Hydro-Québec. Parce que le financier institutionnel qui veut mettre de l'argent dans Hydro-Québec et acheter pour 37 000 000 000 \$ de ses obligations, il veut savoir si l'actionnaire va supporter l'entreprise dans ses augmentations de tarifs. Parce que, ailleurs en Amérique du Nord, ce n'est pas l'actionnaire qui décide des tarifs, c'est un organisme indépendant, une régie, une commission indépendante qui vient évaluer, comme ça se fait pour une entreprise comme Gaz Métro, et on permet à l'actionnaire, à ce moment-là, d'avoir un rendement de 12 % ou 13 % sur son avoir propre.

M. Bourdon: Je voudrais juste dire qu'il y a une équivoque. Hydro-Québec n'est pas une entreprise privée comme Bell ou Gaz Métro. Elle n'est pas devant une commission, comme c'est le cas pour Bell ou Gaz Métro, pour justifier ses augmentations. Et, à cet égard-là, je n'admets pas qu'on nous dise que l'augmentation de tarifs qui est proposée n'est pas discutable. Et, à cet égard, je voudrais souligner aux collègues que le président d'Hydro-Québec nous dit: On assume 90 % du 600 000 000 \$. Je ne peux pas croire qu'il y aurait des réunions à Wall Street parce qu'Hydro-Québec, en retardant la mise en service de deux barrages hydroélectriques, assumerait 100 % au lieu de 90 %. Donc, à cet égard-là, on est dans la même situation où le CRTC se retrouve quand il entend Bell Canada, sauf ceci: il s'agit d'une entreprise publique, il s'agit d'une société d'État et les parlementaires autour de la table représentent l'actionnaire, lequel représente les actionnaires. Si quelqu'un veut proposer de privatiser Hydro-Québec, on discutera de la proposition à son mérite, mais il n'y a rien d'inévitable dans les hausses de tarifs qui sont proposées. Et ça n'est pas vrai que le retard de mise en service des deux barrages, il doit être d'un an, il ne peut pas être d'un mois. Ça, j'ai lu attentivement le testament d'Adam; il n'y a rien qui dit que ce qu'il est possible de faire pour un an, on ne peut pas le faire pour un mois ou un mois et demi. Et, à cet égard, je répète que je suis un des nombreux parlementaires qui sont hostiles, à cette heure, maintenant, «ahora», «right now», cette année, à toute augmentation de tarifs d'Hydro-Québec. Je ne l'ai pas dit en grec parce que je ne connais pas cette langue.

Le Président (M. Tremblay): Alors...

M. Bourdon: Alors, à cet égard-là, je voudrais, moi, que les parlementaires élus, qui représentent les actionnaires ultimes d'Hydro-Québec que sont les 7 000 000 de Québécois, les abonnés aux services d'Hydro-Québec, se prononcent contre toute hausse des tarifs, tant pour le résidentiel que pour les très grandes industries. Et, à cet égard, je suis bien conscient que le ministre va faire rapport au Conseil des ministres, et c'est le Conseil des ministres, au nom de l'actionnaire unique, qui décide. Ce n'est pas à Hydro-Québec de le décider. Et, à cet égard-là, je dirai que, s'il y en a à Hydro-Québec qui préfèrent la situation de Bell, ils ont juste à aller travailler pour Bell.

• (12 h 40) •

Le Président (M. Tremblay): M. le député de Vimont.

M. Cliche: Mes questions vont porter sur le secteur non assujéti et sur la facturation au coût marginal. Et, avant de passer à mes questions, je ne veux pas faire de politique ce matin, mais il y a quelques remarques que je ne peux pas laisser passer: cette prétention du critique officiel de l'opposition à l'effet que la décision du gouvernement concernant le report de Grande-Baleine serait responsable de l'augmentation. D'abord, c'est faux. Deuxièmement, cette décision-là n'a pas été prise à la volée. Cette décision a été longuement réfléchie, et, d'ailleurs, cette décision avait été annoncée même dans les médias il y a un an. Il y avait eu des manchettes de Radio-Canada qui disaient que, si le Parti québécois prenait le pouvoir, Grande-Baleine serait remis aux calendes grecques. Par contre, il y a des décisions de l'ancien gouvernement pour lesquelles on paie maintenant. Les décisions d'autoriser des projets dont on n'a pas besoin, ce n'est pas nous qui les avons prises, ce sont eux qui les ont prises. Et, si on avait écouté des ministres de l'époque, Mme Bacon, pour la nommer, qui, il y a six ans exactement, dans cette Chambre, nous disait, en 1989, que, si on n'allait pas de l'avant avec Grande-Baleine, le Québec se chaufferait à la chandelle et que, ce Noël de l'époque, on n'aurait pas pu faire cuire notre dinde... Tout le monde avait frissonné dans le Québec. Bien, si on avait écouté la ministre de l'époque et, s'il n'y avait pas eu cette levée de bouclier dans la société, nous serions en ce moment en train de mettre en service probablement les premiers groupes de GB 1, et là on paierait pour. Donc, je réfute cette affirmation et je rappelle que ce qu'on paie maintenant, le 550 000 000 \$ qu'on doit payer maintenant, est dû à des décisions prises par l'ancien gouvernement. Alors, on met juste les pendules à l'heure.

Ventes sur les marchés non assujétis

Maintenant, je veux arriver au non-assujéti incluant la décision de Sainte-Marguerite qui a été prise contre les projections d'Hydro-Québec lors d'un conseil national du Parti libéral où le ministre de l'époque est

sorti avec le premier ministre de l'époque, bras dessus, bras dessous, en disant: Hourra, hourra! On vient de prendre une décision sur Sainte-Marguerite — qu'Hydro-Québec voulait démarrer un an après la décision prise à la volée dans un conseil national du Parti libéral du Québec. Je reviens cependant à mes points. Le non-assujetti qui représente essentiellement 20 % de vos ventes. Je note deux choses. D'abord, je note que vous avez été très alertes sur le marché «spot» du Nord-Est, et je note une augmentation importante des revenus que cette utilisation du marché «spot» nous rapporte. Je note 385 000 000 \$ en 1993 et 502 000 000 \$ prévues cette année en 1995. Et je dois souligner, là, que vous avez été alertes sur le marché du Nord-Est, et tant mieux pour vos revenus et tant mieux pour nous. De même, les non-assujettis, les alumineries — c'est le président qui a amené ce sujet-là, donc je peux le reprendre — je pense que le prix de l'alumine est bas, le prix de l'aluminium est bon. Est-ce que vos projections — première question sur les non-assujettis — de revenus anticipés, tant sur le «spot» américain que sur les contrats dits secrets — qui sont passablement connus — et les revenus anticipés ne permettraient pas d'éviter de transférer aux consommateurs, tarif D, la hausse?

M. Drouin (Richard): Je vais d'abord répondre sur le plan général, là, et, après ça, peut-être une précision. Dans tout ce que vous entendez et dans notre mémoire tarifaire, c'est clair que nous avons bonifié nos prévisions quant à nos ventes sur les marchés non assujettis. Entre autres, au niveau de l'aluminium, alors que nous aurions pu prévoir perdre par rapport au tarif L quelque chose de l'ordre de 300 000 000 \$ en 1995, ce n'est que 167 000 000 \$ qu'il y aura d'écart entre le tarif L et les alumineries. Soit dit en passant, là, parce qu'on avait fait un peu l'exégèse de ces dossiers-là, ces dossiers d'aluminerie rapportent en retombées fiscales, pour les gouvernements, 395 000 000 \$. Donc, quand on regarde ça globalement, nous ne sommes pas déficitaires — je parle au point de vue sociétal — au niveau des alumineries.

M. Cliche: Bref, ces projections ont été...

M. Drouin (Richard): Excusez-moi, c'était 295 000 000 \$.

M. Cliche: Bref, ces bonnes nouvelles du côté de l'exportation...

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Cliche: ...ces bonnes nouvelles du côté de l'aluminium ont été incluses dans vos...

M. Drouin (Richard): Incorporées dans les équilibres financiers dont on parle.

M. Cliche: O.K.

M. Drouin (Richard): Et clairement, on l'a mentionné hier, au niveau des marchés «spot», au niveau des revenus, on parle de 0,02 \$ à 0,03 \$ du kilowattheure, et je pense que c'est 263 000 000 \$ qu'on a mis dans nos équilibres financiers pour ces revenus-là.

M. Cliche: Sur le marché «spot»?

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Delisle (André): Oui. Le chiffre auquel vous référiez incluait les ventes régulières.

M. Cliche: Incluant le ferme, ce qu'il reste de ferme plus le «spot».

M. Delisle (André): C'est ça, oui.

M. Cliche: Qu'est-ce que vous avez inclus, incorporé dans vos projections, le ferme plus le «spot» dans le marché US?

Une voix: 574 000 000 \$.

M. Cliche: 574 000 000 \$? O.K.

M. Drouin (Richard): L'an dernier, en 1994, juste pour l'information, je pense que je l'ai déjà mentionné, mais je le redis, ça a été la plus grosse année d'exportation pour Hydro-Québec, en termes de kilowattheures, près de 20 TWh c'est-à-dire 19,2 ou 19,3 TWh.

Facturation au coût marginal

M. Cliche: Mon autre question — et je termine là-dessus — porte sur votre décision d'aller de plus en plus vers le coût marginal, le signal aux consommateurs du coût marginal, et je pense que c'est une sage décision. La question est la suivante: Comme on sait que votre problème principal porte sur la chauffe domestique, et vous le reflétez dans votre tarif, et les expériences visent à voir s'il n'y a pas possibilité de diminuer l'utilisation de l'électricité dans la chauffe domestique — et c'est là, comme vous savez, où votre coût marginal est le plus élevé... Vous introduisez cette année un nouveau principe qui, je pense, est majeur; vous appelez ça la facturation de services connexes, soit lorsqu'on branche des maisons, lorsqu'on branche des domiciles. La réalité, pour le constructeur de maisons, c'est que c'est moins cher de mettre des plinthes électriques que de mettre en place un équipement pour le mazout ou pour le gaz. Alors, le constructeur met des plinthes et le consommateur, à ce moment-là, achète une maison chauffée à l'électricité, mais se retrouve un peu captif de l'électricité, et, le coût, c'est lui qui va le subir. Ma question, c'est la suivante: Est-ce que vous ne seriez pas prêt à évaluer que le raccordement à une maison, une nouvelle maison utilisant la chauffe électrique, serait augmenté, pourrait être inclus dans le prix de

la maison de sorte que, là, il y aurait un véritable coût à l'utilisateur de ce que nous coûte la décision de chauffer des maisons à l'électricité? Et c'est essentiellement ce que je comprends, c'est que votre série de mesures essaie de vous libérer de cette obligation de livrer l'électricité, dans des plinthes électriques, pour chauffer les maisons l'hiver. Alors, comprenez-vous? C'est parce que l'ancien gouvernement du Parti québécois avait discuté de ce principe. C'est nous qui avons établi le principe que, dans le coût d'une maison, on devait retrouver, à ce moment-là, le coût des infrastructures sanitaires, l'égout et l'aqueduc. Est-ce qu'il ne serait pas possible de retrouver, dans le coût des nouvelles maisons, le véritable coût de chauffer ces maisons-là à l'électricité?

M. Drouin (Richard): La réponse, c'est oui.

M. Cliche: O.K. On s'en va où avec ça?

M. Drouin (Richard): La réponse, c'est oui parce qu'on le fait déjà à l'égard d'autres services. Exemple, un développeur qui décide de faire un développement en souterrain, c'est-à-dire où les conduites d'électricité vont être sous la terre, il vient nous voir, on fait des ententes avec lui. Il construit la partie civile, on fait le filage ou quelqu'un d'autre fait le filage, etc., il y a des coûts additionnels et supérieurs à du aérien. Le promoteur, quand il vend sa maison, il la vend avec...

M. Cliche: Il l'inclut.

M. Drouin (Richard): ...l'inclusion du coût du souterrain dedans. Donc, la question que vous posez, si on y ajoute un raccordement, le raccordement, le promoteur peut dire: Je l'inclus dans le prix et, quand vous allez rentrer dans la maison, vous allez être raccordé et vous allez savoir exactement que la maison vous a coûté 69 650 \$, et ça inclut le raccordement, le souterrain et le chauffage électrique. Et, juste parce que vous en parlez, ce coût-là d'installation tout à l'électricité dans une maison est bien inférieur à toutes les autres sources d'énergie.

M. Cliche: Bien, c'est ça, le problème, M. Drouin. Votre tableau, ici, le dit. Dans le marché existant, c'est-à-dire ce qui est déjà en place, se chauffer à l'électricité ou se chauffer au gaz, c'est à peu près le même prix et c'est moins cher de se chauffer au mazout. Pour la nouvelle construction, comme le consommateur doit assumer, dans sa capitalisation, le coût d'une fournaise au gaz et le coût d'une fournaise à l'huile, il se met à l'électricité, sauf que les tarifs d'électricité dans le chauffage, eux, ils montent, et les tarifs dans le gaz et l'huile, ils baissent. Donc, à court terme, lui, il paie moins, mais vous allez le rattraper; il va payer plus tard, d'une part. D'autre part, le coût marginal pour la chauffe en hiver dans certains quartiers, à certaines pointes, on peut aller jusqu'à 0,30 \$ du kilowattheure, entre 0,17 \$ et

0,30 \$ du kilowattheure. Donc, pour vous, ce n'est pas payant de chauffer le monde à l'électricité, comprenez-vous? Vous le savez, ça. Alors, c'est juste ça. Moi, je pense qu'on devrait refléter, dans le raccordement d'une maison chauffée à l'électricité, le coût réel de votre entreprise de raccorder. Tout le monde doit être raccordé à l'électricité, mais utiliser l'électricité pour s'éclairer, c'est une chose, et ceci devrait être abordable pour tout le monde, mais utiliser l'électricité pour la chauffe, essentiellement, si je peux m'exprimer ainsi, c'est un luxe que le Québec se paie, là.

M. Drouin (Richard): Ça, là, j'aimerais ça en discuter assez longtemps. Ha, ha, ha!

M. Cliche: Bien, c'est ça. Si c'est 0,30 \$ du kilowattheure... Si votre coût marginal de chauffer une maison l'hiver, dans la pointe, c'est 0,17 \$ du kilowattheure et que vous chargez 0,06 \$ du kilowattheure, le 0,11 \$ du kilowattheure, ce sont des revenus... Vous vendez à perte, là. Donc, ça baisse les dividendes et ça baisse le profit. Donc, c'est l'État qui paie. Finalement, c'est moins de dividendes pour nous.

M. Drouin (Richard): Non, non, mais...

M. Cliche: Alors, moi, je pense qu'il faut aller dans le sens du coût marginal.

● (12 h 50) ●

M. Drouin (Richard): Il y a deux façons de répondre à votre question, c'est-à-dire pas deux façons, il y a deux volets à répondre à votre question. Le premier, c'est de dire que, quand on regarde le coût du chauffage à l'électricité, au Québec, et les bénéfices que le Québec en retire, et les citoyens du Québec et les citoyennes, c'est clair que nous pourrions vous faire une démonstration. Vous savez, chauffer à l'électricité quand on produit de l'électricité avec du pétrole ou du mazout ou du charbon, ça, je vais être d'accord avec vous n'importe quand. Mais chauffer à l'électricité avec de l'hydroélectricité, ça, c'est une tout autre affaire. Et je vous dis que je pourrais en discuter assez longtemps, puis ça pourrait être intéressant parce que, remarquons bien, à part d'être dans l'autonomie énergétique, c'est-à-dire d'avoir notre propre source, au Québec, d'énergie pour se chauffer ou pour toutes les utilisations qu'on veut en faire, c'est évidemment une retombée sociale importante...

Alors, dans ce sens-là, il y a un bon exercice à faire et je pense que le débat sur l'énergie pourra, encore une fois, apporter des éclairages là-dessus. Mais je sais qu'il y a du monde qui s'acharne à dire: C'est du luxe, ce n'est pas bon, c'est de gaspiller que de chauffer à l'électricité. Et je suis d'un avis tout à fait contraire parce que c'est très différent de le faire, dépendant de la source d'énergie.

Quant à l'incorporation des coûts — c'est le deuxième volet de votre question — je demanderais peut-être, soit à M. Grignon ou à madame...

M. Grignon (Michel): Oui, peut-être juste pour revenir un peu sur la question des coûts marginaux parce que c'est un argument fort valable, malgré le fait que, effectivement, actuellement, le prix de l'électricité, on ne tarife pas au coût marginal, le tableau qu'on vous a distribué démontre que, quand on considère à la fois les frais de combustible, les frais d'entretien et l'annuité annuelle qui représente le coût supplémentaire de s'installer au mazout ou au gaz, on voit très bien l'avantage de l'électricité, de 30 %. Il n'y a aucun doute qu'on est à l'intérieur des bornes des coûts marginaux. Donc, ça démontre que l'électricité, effectivement, est concurrentielle, même au prix actuel, qui est très... Ça fait 10 ans que les prix des combustibles baissent, en termes réels. Peut-être que ça va continuer encore pendant trois ou quatre ans, mais c'est quand même des ressources non renouvelables.

Alors, l'hypothèse que le coût de l'électricité va toujours augmenter et que le coût des combustibles va toujours baisser, bien, je pense que les 10 dernières années, depuis 1986, effectivement, il y a eu une tendance à la baisse des prix des combustibles, mais je ne pense pas qu'on puisse extrapoler ça sur 20 ans. Et il est loin d'être démontré qu'en termes de filière de chauffage on doit rejeter du revers de la main l'idée que le chauffage électrique est la filière la plus avantageuse pour les clients, d'autant plus, et c'est l'information additionnelle que je voulais vous donner, que toutes les études qui ont été faites par Hydro-Québec il y a longtemps ou, plus récemment, quand on regarde la valeur intrinsèque de l'électricité pour les consommateurs québécois, les consommateurs québécois nous disent qu'ils seraient prêts à payer plus cher pour se chauffer à l'électricité qu'au gaz ou au mazout. Et c'est eux qui nous le disent, ce n'est pas nous qui le leur imposons.

M. Cliche: Non, non. Je termine, et je veux juste camper cette question-là. C'est que votre coût marginal est de loin supérieur à votre coût moyen alors que, dans d'autres formes de combustibles, les chiffres qu'on a, c'est que leur coût marginal est inférieur à leur coût moyen.

M. Drouin (Richard): Oui, mais...

M. Cliche: Pour la chauffe. C'est juste ça, là.

M. Drouin (Richard): Non, puis vous avez...

M. Cliche: Alors, dans le débat de l'énergie, il faudrait en discuter, parce que...

M. Drouin (Richard): Oui, puis vous avez raison...

M. Cliche: Et on s'entend que, pour vous, le coût marginal de chauffer à l'électricité, il est énorme.

M. Drouin (Richard): Oui, puis vous avez raison, et ça s'applique aussi au niveau des régions...

M. Cliche: C'est exact.

M. Drouin (Richard): ...parce qu'on a un coût uniforme moyen à travers le Québec. Mais chauffer quelqu'un à Kuujuaq, c'est plus dispendieux, en termes de fourniture d'électricité, que, disons, dans la ville de Québec.

M. Cliche: Oui.

M. Drouin (Richard): Alors, tout ça, évidemment, peut faire l'objet d'une bonne discussion.

M. Cliche: Qu'on a commencée, Ha, ha, ha!

Le Président (M. Tremblay): M. le député de Beauce-Nord.

Électricité, gaz naturel et pétrole: part du marché et perspectives de croissance

M. Poulin: Deux questions, M. le Président. J'aimerais connaître, moi, exactement c'est quoi, la situation au niveau des énergies, c'est-à-dire électricité, gaz naturel et pétrole, à savoir c'est quoi, la part de marché de chacun. Et, pour l'avenir, j'aimerais connaître c'est quoi, les perspectives de croissance au niveau d'Hydro-Québec dans ce qui va s'ajouter au niveau de ces énergies.

M. Drouin (Richard): Bien, évidemment, la distribution, au niveau énergétique, est d'un ordre, actuellement, environ égal entre le pétrole et l'électricité, c'est-à-dire à peu près 40 %, 41 %, et le gaz, à peu près 16 % à 17 %, le reste étant pour d'autres types d'énergie. Ça a évolué énormément au cours des 20 dernières années — je l'ai mentionné hier — parce que, avant, il y a 20 ans ou 25 ans, la part de l'électricité était de l'ordre de 20 %. Et la proportion d'électricité, d'utilisation de l'électricité comme énergie au Québec est une des proportions les plus élevées dans l'ensemble des pays du monde. Votre deuxième question, c'était...

M. Poulin: Au niveau, on va dire, de la croissance, au niveau de l'avenir...

M. Drouin (Richard): Oh, des perspectives?

M. Poulin: Oui, des perspectives d'avenir au niveau du marché.

M. Drouin (Richard): Bien, les perspectives, vous l'avez vu un peu dans le dossier de l'équilibre énergétique, lorsqu'on regarde les possibilités d'augmentation annuelle, au cours des 15 prochaines années, on parle de 2,1 % avant que nous appliquions des mesures d'économie d'énergie. Donc, ça peut aller à 1,6 % après. C'est les perspectives d'augmentation. Évidemment, ça veut dire que la carte que je vous ai

mentionnée, de 40-40-16, à mon avis, va se maintenir au cours des prochaines années, à moins qu'il y ait un choc pétrolier énorme ou des choses semblables. Mais, dans notre perspective actuelle, c'est à peu près la même distribution.

Dépôt exigé des nouveaux abonnés industriels

M. Poulin: O.K. J'aurais une autre question. Dépôt exigé des nouveaux abonnés industriels, Hydro-Québec a une politique de dépôt auprès des entreprises, au niveau des PME. J'aimerais savoir comment cette politique fonctionne. Parce que je pense que quelqu'un qui veut se brancher à Hydro-Québec doit, on va dire, faire des dépôts, et j'aimerais savoir si cette politique-là va évoluer au cours des prochaines années.

M. Drouin (Richard): Alors, je vais demander à M. Jacques Régis, qui est notre vice-président exécutif au niveau de la clientèle et de la distribution, de vous donner une réponse.

M. Régis (Jacques): C'est une politique qui s'applique au niveau de la clientèle d'affaires. Quand un client demande un nouveau raccordement, en fait, et qu'il n'est pas client à Hydro-Québec, ce qu'on fait actuellement, c'est qu'on demande un dépôt, l'équivalent de deux mois de consommation, en fait, au niveau de ce client-là. Maintenant, notre ancienne politique touchait aussi les clients existants, lorsqu'ils faisaient de nouvelles demandes — agrandissement et ainsi de suite — et cette politique-là a été révisée suite aux plaintes de cette clientèle d'affaires là. Les plaintes portaient principalement sur le fait qu'on ne reconnaissait pas la qualité de bon payeur de ces clients-là qui étaient clients à Hydro-Québec. À compter de la fin de l'année dernière, nous avons mis en place la nouvelle politique, de sorte qu'on n'exige plus de dépôt pour des clients qui sont clients connus et bons payeurs à Hydro-Québec. Alors, pour tous les nouveaux clients, les autres clients, bien entendu, on exige ce dépôt-là, comme je vous dis, qui est à peu près l'équivalent de deux mois de consommation.

M. Poulin: Il n'y aurait pas lieu, on va dire, d'appliquer une politique pour aider les nouvelles entreprises, un peu de la même manière que le bon client, pour l'avenir? Est-ce que vous avez l'intention de réviser cette politique-là? Parce que, quand même, pour les jeunes entrepreneurs, pour les entreprises qui démarrent, je pense que ça devient quand même assez exigeant, au départ.

M. Régis (Jacques): Je pense qu'il faut le voir... La politique de dépôt est une politique de gestion de risques, en fait, qu'on applique au niveau de notre clientèle. Juste vous rappeler que les faillites, au niveau de la clientèle d'affaires, en 1994, ont présenté des pertes de

6 000 000 \$ au niveau d'Hydro-Québec. Alors, c'est sûr qu'on essaie de gérer ce risque-là qui est assumé par l'ensemble des clients quand on doit subir ces pertes-là. Alors, c'est vraiment ça qui est toute l'approche, je pense, qu'on prend au niveau de notre clientèle. Maintenant, on essaie, bien entendu, d'avoir des modalités ou des choses qui peuvent être plus accommodantes ou facilitantes pour cette clientèle-là. Alors, c'est un peu notre politique parce qu'on vise à ne pas faire assumer par l'ensemble des clients ces pertes-là. Et ce ne sont pas des pertes nécessairement négligeables.

M. Poulin: Quand vous parlez de 6 000 000 \$ de pertes, est-ce que c'était pour les nouveaux clients? Est-ce que j'ai bien...

M. Régis (Jacques): Non, c'est l'ensemble des clientèles d'affaires qui ont fait faillite. Par exemple, au cours de 1994, ça représentait des pertes de l'ordre de 6 000 000 \$ pour ce type de clientèle.

M. Poulin: Mais, ce 6 000 000 \$, ça se répartit comment? Savez-vous s'il y a 2 000 000 \$ d'attribuables à une nouvelle clientèle? 1 000 000 \$? 500 000 \$?

M. Régis (Jacques): Remarquez bien, la période de risque la plus grande, c'est les quatre premières années. C'est pour ça que la politique des dépôts s'applique. Quand on prend un dépôt, on le conserve pendant quatre ans. Selon nos études, c'est les quatre premières années qui sont les plus à risque pour un client. Bien entendu, il y a des cas qui peuvent déborder ça, et c'est dans ce sens-là qu'on l'applique. Donc, c'est sûr que les nouveaux clients qui partent en affaires, qui n'ont pas d'antécédents, qui embarquent dans un risque qui est plus important... Et cette politique-là se veut refléter ça, essentiellement. Mais je ne pourrais pas vous donner exactement combien, la première année... Il a été une année en affaires, deux ou trois... Ce que je peux vous dire globalement, ça s'applique quand même à tous ces clients-là. Et, bien entendu, ce sont les clients où le risque est le plus grand, en fait, pour les quatre premières années.

M. Poulin: En tout cas, je fais le souhait, M. le Président, que peut-être il y ait une révision pour adoucir un peu, on va dire, la politique de dépôt auprès des nouveaux entrepreneurs pour les aider à démarrer. C'est ce que j'avais à dire.

Le Président (M. Tremblay): Très bien, M. le député de Beauce-Nord. Étant donné qu'il est presque 13 heures, je vais suspendre les travaux de la commission jusqu'après les affaires courantes, donc vers à peu près 16 heures. Et, à ce moment-là, je reconnaitrai les députés de Rousseau et de Roberval et, par la suite, le député de Laurier-Dorion.

(Suspension de la séance à 13 heures)

(Reprise à 16 h 8)

Le Président (M. Tremblay): Alors, nous sommes toujours à l'étape de l'étude de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour l'année 1995. Je voudrais rappeler aux parlementaires ainsi qu'aux représentants d'Hydro-Québec que, pour l'heure qui suit, toujours des questions sur la proposition tarifaire d'Hydro-Québec, et, par la suite, l'autre heure, des questions d'ordre général, et, par la suite, les remarques finales du porte-parole de l'opposition officielle, 15 minutes, ainsi que celles du ministre des Ressources naturelles pour 15 minutes. Sur ce, je cède la parole au ministre des Ressources naturelles.

Taux de rendement visé sur les marchés assujettis

M. Gendron: Oui, M. le Président. Donc, on va essayer, encore là, d'éclairer davantage les membres de cette commission, le ministre, sur le bien-fondé de la proposition tarifaire présentée par Hydro. Je vais être plus spécifique, pour le temps qui va nous rester dans l'heure, en ce qui me concerne, strictement sur la proposition.

Hydro a dit qu'elle présentait une hausse moyenne de 1,2 % et, selon nous, c'est exact comme demande, et elle veut, pour la première fois, facturer les services connexes. Les deux, et la hausse de tarifs présentée et la facturation de services connexes, devraient préserver la situation financière de l'entreprise pour 1995, selon Hydro. À la page 9 de la proposition tarifaire, donc dans le document qui est sur la table et qu'on apprécie, dans la définition du prix cible, Hydro-Québec énonce la recherche d'un taux de rendement de 11,5 %. J'aimerais savoir, M. le Président, s'il s'agit d'un taux de rendement visé sur le marché des ventes assujetties au règlement tarifaire. Et, si ce n'était pas le cas, à cet égard, quel est le taux de rendement atteint sur ce marché en 1994 et celui anticipé en 1995? Et, finalement, comment se compare le rendement visé avec celui consenti par la Régie du gaz naturel?

• (16 h 10) •

M. Drouin (Richard): La réponse, M. le Président, c'est que c'est le taux de rendement sur les ventes assujetties. Le deuxième volet de votre question, en 1994, ce taux de rendement a été de 10,7 % et, en 1995, avec ce que nous proposons, nous anticipons un rendement de 7,5 %.

M. Gendron: Comment se compare le rendement visé avec celui qui a été consenti par la Régie du gaz? Vous l'avez dit, mais je veux que vous le rappeliez à ce moment-ci.

M. Drouin (Richard): O.K. 12,5 %, dans le cas de la Régie du gaz, à l'égard de notre compétiteur.

M. Gendron: O.K.

M. Drouin (Richard): Et, si je peux compléter ma réponse, M. le Président, pour 1996, avec le cadre financier que nous nous donnons à ce moment-ci, le taux de rendement prévu reviendrait à 8 % mais n'atteindrait pas les chiffres de 11,5 % que nous nous sommes donnés comme objectif.

M. Gendron: Puisqu'on a à apprécier ces comparaisons, lorsque Hydro affirme — et là c'est juste pour éclairer toujours le débat — qu'il y aurait, de la part des compétiteurs, une forme d'injustice par rapport à vos ratios, est-ce que vous pourriez donner quelques précisions? À quoi, précisément, faites-vous allusion sur le fait que les autres filières énergétiques seraient avantagées par rapport à Hydro, eu égard aux ratios de rendement?

M. Drouin (Richard): Bien, écoutez, je ne voudrais pas juste cibler une entreprise au Québec pour faire ça. Quelqu'un a fait allusion, ce matin, à Bell, qui est devant le CRTC. Il y a un bon nombre d'organismes publics, qu'on parle de l'Office national de l'énergie, qu'on parle de ce qu'on appelle la commission des services publics, qui existe dans chaque État américain. Partout, on constate, quand on délibère sur une augmentation de tarif à l'égard d'une entreprise régie par une telle commission ou par un tel organisme, qu'on a pré-déterminé en fonction de paramètres économiques, qu'on a pré-déterminé le taux de rendement que l'on permettait à cette entreprise-là de réaliser sur le capital investi par ses actionnaires. Ça veut donc dire qu'on permet à cette entreprise-là une augmentation tarifaire qui comble le manque à gagner nécessaire pour atteindre une rendement de l'ordre de celui que j'ai mentionné.

Nous, à Hydro-Québec, il n'y a personne qui nous a fixé un rendement sur l'avoir propre. Nous avons cru bon d'en mettre un parce que les analystes financiers souhaitent toujours savoir quels sont nos objectifs à cet égard-là. Nous avons mis 1 % de moins que le taux reconnu pour notre compétiteur, mais je vous souligne qu'à plusieurs endroits les rendements vont jusqu'à 13,5 % et, parfois même, 14 % d'autorisés. Si on regarde, par exemple, la dette d'Hydro-Québec, autrement dit, autrement que les actionnaires, nous avons des détenteurs d'obligations. Le taux moyen de rendement des obligations d'Hydro-Québec est de l'ordre de 9,04 % pour l'année 1994. Donc, de demander que ceux qui sont actionnaires, et qui, entre guillemets, prennent plus de risques que celui qui détient des obligations, aient un rendement de l'ordre de 2 points ou 2,5 points plus élevé que ce que nos détenteurs d'obligations reçoivent n'est nettement pas exagéré.

M. Gendron: Merci. Autre question: Pour la première fois en 20 ans...

M. Drouin (Richard): Maintenant, excusez-moi, M. le Président, juste une précision, parce que vous avez fait allusion ou on a fait allusion: Y a-t-il des

iniquités relativement? Vous savez, c'est assez curieux de constater que ceux qui viennent éroder notre marché reçoivent des subventions importantes pour le développement de leur réseau au Québec et, de plus, assez paradoxalement, donnent des subventions pour faire dépenser du gaz, c'est-à-dire pour avoir de nouveaux clients, alors que, nous, on donne des subventions pour économiser de l'énergie. Ça nous rend dans une situation, je dirais, pour le moins difficile dans les circonstances.

M. Gendron: Si jamais il nous reste du temps, j'ai bien l'intention de le toucher un peu, parce que ça revient au débat d'hier, majeur par rapport au programme d'efficacité énergétique, et on va en parler tantôt. Mais on a une certaine progression du cheminement que je veux faire, là.

Gel du tarif commercial institutionnel

Alors, rapidement, l'autre question que je voulais poser. Pour la première fois en 20 ans, Hydro-Québec nous dit: Les tarifs G et M, qu'on appelle communément G et M mais ça veut dire petite et moyenne puissance, destinés à la clientèle affaires, la proposition tarifaire d'Hydro, c'est zéro. C'est la première fois que ça arrive en 20 ans. La raison pour le justifier, par Hydro, c'est une concurrence — et on venait de l'aborder — un peu féroce et, à certains égards, pas trop comparable par rapport aux inconvénients que vous vivez versus les aides ou le soutien que les gouvernements peuvent donner à des compétiteurs.

J'aimerais très précisément que vous nous indiquiez, parce qu'il faut être plus explicite, là, sur l'impact anticipé de cette concurrence forte, indépendamment des qualificatifs, et sur l'espèce de risque financier que ça peut avoir sur l'entreprise... En termes très clairs, comment pouvez-vous estimer de désengagements, en kilowatts? Si vous l'avez fait, j'aimerais avoir une appréciation. Et, en argent, est-ce qu'on peut figurer que, sur une base annuelle, ça pourrait être de tel ordre? Je ne le sais pas, je vous le demande.

M. Drouin (Richard): M. Grignon.

M. Grignon (Michel): Vous avez raison de poser la question en ce qui concerne la clientèle d'affaires parce que, dans le cadre de la concurrence, bien qu'on soit en concurrence à l'égard du tarif L, par exemple, le tarif grande puissance, à court terme, c'est vraiment la concurrence avec les combustibles dans le marché de la clientèle d'affaires qui est la plus menaçante. Conjoncturellement, le prix du mazout, le prix du gaz est très bas. Donc, la position concurrentielle est avantagée temporairement pour les combustibles. La sensibilité est la suivante: si on perdait 1 % de nos ventes dans le commercial institutionnel, donc c'est les tarifs G et M, à chaque 1 %, c'est 20 000 000 \$. Et, sur la base de quelques années, la partie de nos ventes qui est à risque peut être aussi élevée que 3 à 4 TWh. Ce

chiffre-là nous vient d'une analyse assez approfondie qui tient compte de ce que nos concurrents peuvent offrir.

Essentiellement, c'est le marché de la chauffe qui est en jeu, et c'est un marché qui menace aussi d'autres charges pour Hydro-Québec. Dans ce sens-là, il faut comprendre que Gaz Métropolitain, pour prendre un exemple, n'ayant pas l'obligation de livrer, choisit ses clients. Il peut facilement choisir ses cibles et il choisit les clients les plus lucratifs pour Hydro-Québec. Et, non seulement ça, en général, il fait des propositions à ces clients-là qui comportent non seulement des subventions importantes mais qui comportent aussi une façon de choisir la charge, ce qui fait en sorte que le compétiteur écrème, si on veut, la charge, prend une charge qui a un facteur d'utilisation assez important toute l'année et laisse à Hydro-Québec le petit lait. Et, le petit lait, ça veut dire des coûts.

En ce sens-là, je pense, le plaidoyer qu'on fait pour avoir des augmentations tarifaires qui tiennent compte des enjeux, des impératifs de la concurrence, ce n'est pas pour Hydro-Québec, c'est pour nos clients. À chaque fois qu'on va perdre des ventes à nos compétiteurs, ça fait moins de revenus, la dette va devoir être payée pareil. Et, en ce sens-là, on se bat pour nos clients, on se bat pour conserver les revenus pour ne pas avoir ultérieurement à augmenter plus les tarifs pour faire face à nos obligations.

● (16 h 20) ●

M. Gendron: M. Grignon, avez-vous fini? Excusez.

M. Grignon (Michel): Oui.

M. Gendron: Vous avez oublié en argent. Vous me l'avez dit en térawattheures.

M. Grignon (Michel): En argent, ce qui est à risque, c'est jusqu'à 200 000 000 \$.

M. Gendron: Hydro estime que la concurrence, sur base annuelle, pourrait vous faire perdre 200 000 000 \$.

M. Grignon (Michel): Pourrait éventuellement...

M. Gendron: Oui, oui.

M. Grignon (Michel): ...après plusieurs années de concurrence agressive avec des subventions, on est à risque jusqu'à concurrence de 200 000 000 \$.

M. Gendron: O.K. Merci. Dernière question avant l'alternance. Bon, depuis que la proposition est déposée, c'est évident qu'il y a du monde qui en a parlé. C'est évident qu'on a reçu toutes sortes d'avis, et c'est normal. C'est normal. Je profite, pour une dame, là, c'est parce que je la trouvais symbolique, sa demande, pour dire... Elle ne comprenait pas que je ne lui permettais pas de venir exposer son point de vue.

Alors, comme elle n'était pas la seule qui a demandé ça, je veux juste dire que, de tradition, ce n'est pas parce qu'on ne voulait pas entendre les gens, c'est que la formule prévue pour faire ce débat-là est ce qu'on connaît. Est-ce que ça sera toujours de même? Je pense que non. On le verra quand ça pourra changer, quand il y aura un débat sur l'énergie et les décisions subséquentes. Mais ce n'est pas parce que le ministre qui parle voulait empêcher des gens de venir donner leur point de vue que la formule est ce qu'elle est. Oui, on en a parlé au caucus. Oui, les collègues députés, quels que soient les côtés de la Chambre, parce qu'il y a 125 circonscriptions, ils ont reçu les représentations. Dans une société démocratique, c'est ça. On veut qu'elle soit largement débattue; c'est ce que nous faisons. On aura encore une semaine avant d'aller au Conseil des ministres pour en débattre davantage avec des arguments pour ou contre.

Tarif domestique et interfinancement

Le Soleil disait, en commentant la proposition tarifaire, que les tarifs domestiques coûtent plus cher qu'ils ne rapportent et qu'ils devraient être 10 % plus élevés s'il fallait refléter les coûts réels de fourniture d'électricité. Là, je cite un commentaire dans *Le Soleil*: Lors de la conférence de presse concernant la proposition tarifaire, Hydro soulignait qu'une hausse tarifaire de 10 % du tarif domestique serait nécessaire à l'élimination de l'interfinancement. Ces observations rendent nécessaires certaines clarifications sur la rentabilité effective de la clientèle domestique.

Alors, la question que je veux poser, à ce moment-ci, et qui mérite une réponse assez précise: Pourriez-vous, dans un premier temps, nous expliquer quels sont les coûts réels, M. le président d'Hydro, de fournir l'électricité aux clients domestiques? Et, dans un deuxième temps, est-ce qu'Hydro incurrait des pertes financières significatives auprès de cette clientèle? Quel est le rendement observé sur ce marché?

M. Drouin (Richard): Je pense, M. le Président, que je vais commencer par une réponse peut-être un peu plus générale et, après ça, s'il y a des détails, M. Grignon pourra la compléter.

Mais je vous réfère au document de la proposition tarifaire à la page 9 et à la page 10. Je réfère à la page 9 pour dire qu'il s'agit là de la méthode de détermination des coûts. Alors, vous voyez, au deuxième paragraphe, ce qu'on identifie comme étant les coûts moyens et les prix cibles. «Le coût moyen est associé aux dépenses nécessaires pour produire, transporter et distribuer l'électricité afin de répondre à la demande actuelle. Les équipements pris en compte comprennent l'ensemble des installations, des plus anciennes aux plus récentes. Le prix cible inclut les coûts moyens et aussi un taux de rendement — c'est ce que nous discutons tantôt, M. le Président — sur l'avoir propre de 11,5 % pour permettre à l'entreprise de satisfaire à ses obliga-

tions financières. Cette méthode est utilisée actuellement à Hydro-Québec.» Alors, voilà la définition.

Si, maintenant, on tourne la page, à la page 10, ce que le ministre évoquait, M. le Président, se retrouve à la page 10, au bas de la page: Écart entre les revenus et les prix cibles. Alors, vous voyez que les ventes que nous prévoyons au tarif D — c'est le tarif résidentiel — en revenus, rapporteraient 2 722 000 000 \$ alors que les prix cibles auraient été de 3 012 000 000 \$, pour un différentiel de 10,7 %. Par ailleurs, les tarifs pour lesquels on demande, justement, de n'accorder aucune augmentation à ce stade-ci, parce qu'ils sont à risque, on voit qu'ils dépassent et que l'écart est substantiellement supérieur à celui des coûts pour leur fournir l'électricité. Alors, il s'agit, dans un cas, de 923 000 000 \$ de revenus versus 764 000 000 \$, et l'autre, c'est 1 216 000 000 \$ versus 1 400 000 000 \$. Les deux ensemble contribuent à 17 % chacun, sont plus élevés que les coûts de ce qu'on appelle «pour leur fournir l'électricité» et, si on dit la cible, c'est-à-dire que ça inclut une marge bénéficiaire de 11 %, ces coûts-là sont reflétés dans ce tableau-là.

M. Gendron: Merci. Alternance.

Le Président (M. Tremblay): J'aimerais juste, avant de céder la parole au député de Laurier-Dorion, dire que, présentement, j'ai quatre députés qui ont demandé la parole: les députés de Rousseau, de Roberval, de Vimont et de La Peltrie. Alors, tout en respectant le principe de l'alternance, j'aimerais qu'on puisse permettre au plus grand nombre de parlementaires de poser des questions sur la proposition tarifaire d'Hydro-Québec, et on doit terminer à 17 h 10, avant de procéder aux questions d'ordre plus général. Alors, sur ça, je cède la parole au député de Laurier-Dorion.

M. Sirros: Merci, M. le Président. Peut-être pour poursuivre la discussion un peu et commencer avec le commentaire que faisait le ministre quant à la dame qui voulait exprimer, ici, son point de vue quant aux propositions tarifaires. C'est un peu pour ça que j'émettais le souhait, hier, que ça puisse être la dernière fois qu'on discute, en commission parlementaire, des augmentations tarifaires et qu'on puisse dorénavant faire ça de façon publique, où la participation de la population pourrait être permise également devant une régie indépendante.

J'enchaîne en disant que, avant de quitter, le président d'Hydro nous indiquait que, si Hydro avait eu une régie devant laquelle Hydro aurait pu faire ses présentations, et si c'était les mêmes — et c'est un gros si — paramètres qui s'appliquaient que, par exemple, la Régie du gaz, la question du rendement, bon, les tarifs auraient été plus élevés. Le premier commentaire que je veux faire, c'est que je ne suis pas nécessairement en faveur d'une régie pour que les taux d'Hydro soient plus élevés. Et je tiens à souligner que ce n'est pas automatique non plus que la régie puisse décider éventuellement,

elle-même, du taux comme tel. On pourrait avoir une régie qui fait des recommandations au gouvernement et que ce soit le gouvernement, lui, qui décide quel est le taux de rendement, par exemple, qu'on veut laisser à Hydro et, ainsi, prendre la décision finale, comme il se doit, par un gouvernement, quant aux tarifs d'une société d'État aussi importante qu'Hydro.

Deuxième point, c'est pour poursuivre un peu sur l'interfinancement qu'on veut bien discuter. Vous me présentez pour la première fois une proposition qui vise à remettre l'équilibre entre les différents tarifs. Avez-vous un plan à plus long terme du rétablissement de cet équilibre? Si oui, comment vous l'envisagez, sur quelle période de temps et avec quelle possibilité de variations?

M. Drouin (Richard): M. le Président, juste une observation puis une petite correction. L'observation, c'est que, évidemment, le modèle de l'Ontario est assez intéressant. La régie fait une recommandation et c'est Hydro Ontario qui décide.

Des voix: Ha, ha, ha!

• (16 h 30) •

M. Drouin (Richard): Mais, pour revenir à votre commentaire, je dois vous dire que la situation de l'interfinancement est une situation que nous avons présentée ici, à chaque commission parlementaire, depuis au moins six ou sept ans, et je dirais même huit ans. Donc, ce n'est pas un phénomène nouveau. C'est, cependant, un phénomène avec lequel on a eu, je dirais, passablement de difficultés à obtenir gain de cause. Cependant, on l'a obtenu à quelques reprises. Je dirais, sans être scientifique, que la proposition que nous faisons aujourd'hui, en termes de différenciation du tarif du résidentiel par rapport au commercial, si nous devions appliquer une telle méthode ou un tel différentiel, ça nous prendrait au moins une dizaine d'années pour pouvoir rétablir la situation. Donc, ce n'est pas un effort énorme mais c'est un effort qui nous apparaît important, un peu dans le cadre de la réponse que je donnais ce matin relativement à l'opportunité d'accorder une augmentation de tarif de 1,2 % qui génère seulement 52 000 000 \$ sur les 596 000 000 \$ que nous avons en termes d'augmentation de nos dépenses: c'est toujours dans l'esprit que ça doit être fait lentement et que ça ne doit pas constituer un choc tarifaire. Aller aujourd'hui imposer une augmentation de tarif au résidentiel de l'ordre de 10 % pour rétablir cette situation-là serait complètement aberrant, nous le savons. Nous avons, je l'espère, développé une culture beaucoup plus orientée à l'égard du client pour savoir que l'idéal, comme tous les parlementaires pourraient le souhaiter aussi, l'idéal, c'est clairement d'avoir une augmentation de 0 % pour tout le monde. On est tout à fait conscients de ça.

Alors, au niveau de l'interfinancement, je vous soumetts que la Régie du gaz permet, justement, à notre compétiteur de corriger la situation de l'interfinancement, et ça, c'est l'an dernier et cette année. Donc, le désavantage que l'on peut évoquer par rapport à un

compétiteur comme celui-là se retrouve à plusieurs endroits. J'ai parlé de subventions des gouvernements pour extensionner un réseau qui compétitionne avec nous; j'ai parlé du taux de rendement; j'ai parlé de subventions qu'eux donnent pour développer leur marché, alors que, nous, c'est plus pour le restreindre. Dans le cas de l'interfinancement, parce que la Régie du gaz regarde ça sur le plan très, disons, commercial et rentabilité pour qu'il puisse y avoir des investisseurs dans une entreprise comme celle-là, ils ont permis des corrections de l'interfinancement. On évoquait le cas de Bell et de la concurrence relativement à l'interurbain. C'est historique, ce chapitre de l'interurbain, c'est le plus bel exemple qu'on a et c'est celui que l'on constate devoir corriger le plus rapidement possible par les décisions du CRTC.

M. Sirros: Donc, si je comprends bien, en procédant de la sorte, ça prendrait, selon ce que vous nous dites, 10 ans à peu près pour rétablir l'interfinancement. Est-ce que c'est un horizon sur lequel vous entendez planifier vos futures hausses, propositions tarifaires?

M. Drouin (Richard): Bien, évidemment, je vous dis que, si on le faisait à ce rythme-là, ce serait de l'ordre d'une dizaine d'années. Je veux dire, dire qu'on planifie ça... Le plus rapidement qu'on pourrait corriger... Évidemment, le ministre, ce matin, dans son allocution ou quelque part dans ses interventions, a dit: Les consommateurs sont favorisés par un taux d'inflation qui est bas, Hydro-Québec n'est pas favorisée par un taux d'inflation qui est bas. C'est clair que, si nous étions dans une situation d'un taux d'inflation élevé, la possibilité d'apporter une correction tarifaire plus importante pour corriger l'interfinancement est, par conséquent, beaucoup plus plausible dans des circonstances comme ça. Alors, dans ce cadre-là, c'est clair que nous souhaiterions pouvoir le faire sur une période de 10 ans, c'est ce que nous disons. Mais, plus rapidement, ce serait encore mieux.

M. Sirros: Dans la proposition comme telle, vous introduisez aussi, pour la première fois, une facturation pour des services reçus. Est-ce qu'on ne peut pas voir ça comme une — et ça, ça représente à peu près 15 % de l'ensemble des revenus additionnels que vous voulez chercher par la tarification... N'eût été pour ça, donc, en fait, votre proposition tarifaire est plus élevée que le 2 %, et je m'explique dans le sens suivant: c'est que pour avoir les mêmes revenus, si vous aviez continué de la même façon que l'année passée, par exemple, et les autres années, vous auriez proposé une augmentation tarifaire plus grande que 2 % pour le résidentiel, si vous vouliez garder cette perspective de rééquilibrage sur l'interfinancement. Donc, vous allez chercher 15 000 000 \$ ou 14 000 000 \$ par le biais des services, ce qui baisse la pression sur la hausse. Pouvez-vous commenter ce qui vous a amenés à facturer ça comme ça ou, en tout cas, à présenter ça comme ça?

M. Drouin (Richard): Bien, évidemment, premièrement, juste pour le situer dans le contexte, la somme d'argent consacrée aux services qui seraient chargés spécifiquement est de l'ordre de 4 000 000 \$ sur les 52 000 000 \$ pour lesquels on demande une augmentation. Donc, si on remet ça sur le résidentiel, on peut dire que c'est 4 sur 32, mais je dois souligner que les services ne sont pas exclusivement réservés aux clients résidentiels. Donc, c'est bien sûr que, compte tenu du nombre de clients, bien, ça va se traduire probablement un peu plus chez les clients résidentiels que chez les autres clients. Effectivement, ça fait partie d'une augmentation globale de 1,4 %, lequel 1,4 % est le chiffre, en 1995, que ça prend pour être à l'inflation sur les trois dernières années de notre engagement de performance. Autrement dit, on a chargé un peu plus que l'inflation dans l'année précédente, mais, cette année, on prévoit l'inflation à 1,9 % et on demande globalement 1,4 %. La raison pour laquelle on demande 1,4 %, c'est pour respecter notre engagement, au cours des trois années de l'engagement de performance 1993-1996, de ne pas augmenter nos tarifs au-delà de l'inflation.

Alors, le 1,2 %, c'est sur les tarifs, le 0,2 % sur les services, ça donne 1,4 %. Globalement, c'est cinq dixièmes plus bas que l'inflation prévue pour l'année 1995 et, évidemment, ça se traduit par les augmentations qu'on a demandées de 2 % au résidentiel et de 1,5 % à l'industriel, à grande puissance.

M. Sirros: Pouvez-vous expliquer, à ce moment-là, un peu plus en détail, les frais rattachés, à quels services...

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Sirros: ...vous les prévoyez et la justification pour chacun d'entre eux?

M. Drouin (Richard): Oui. D'abord, je veux juste... M. Grignon va vous les expliquer, mais je voudrais dire que ce que nous proposons, c'est que ces services-là n'entrent en vigueur qu'à partir de septembre 1995 plutôt qu'au moment de l'implantation du tarif au 1er mai 1995.

M. Sirros: Le dernier déménagement est gratuit, si je comprends bien.

M. Drouin (Richard): Ha, ha, ha! C'est ça. M. Grignon.

M. Grignon (Michel): On n'a pas décidé définitivement, parce qu'on a d'autres études à faire, de la proposition qu'on fera. Mais, si je dois vous donner des exemples, je vous donne l'exemple le plus connu, où la plupart des entreprises le font: tarifier le raccordement ou un branchement, tarifier un changement d'entrée lorsque peut-être l'entrée... et pour l'augmenter au-delà de 200 ampères, par exemple. Un déménagement. Parce que,

effectivement, dans le cas des clientèles d'affaires, on pense, dans certains cas, tarifier la fourniture de mesurages et de signaux ou de certains autres services spécialisés. Maintenant, comment on va faire ça? Combien? À quel moment? Il y a deux facteurs qui vont nous guider. Dans un premier temps, c'est qu'on est en train de regarder quels sont les coûts pour Hydro-Québec d'offrir ces services-là. Ça va sûrement nous guider. Ça ne veut pas dire que le tarif sera équivalent aux coûts, mais ça voudra dire qu'on tiendra compte des coûts, ce sera moins ou jusqu'à concurrence des coûts.

Deuxième chose, on est après regarder: Est-ce que c'est pratique? Il ne faudrait pas imposer des tarifs de 10 \$ ou 20 \$ dans certains cas puis que ça coûte 5 \$ pour en percevoir 10 \$. Donc, est-ce que c'est pratique? Est-ce que les coûts de perception sont relativement bas par rapport aux revenus qu'on peut en tirer? Et est-ce que ça contribue, dans le fond, positivement à maintenir le tarif du service de base à un niveau minimal? Évidemment, ce qui nous guidera par la suite, c'est les exemples qu'on pourra donner de ce que sont les pratiques commerciales des entreprises en général, donc des exemples qu'on peut retrouver ailleurs. Mais, grosso modo, je pense que j'ai couvert à peu près le champ.

M. Sirros: Non, moi, ce n'est pas grosso modo que je voudrais avoir. Vous proposez un chiffre, vous mettez un chiffre, vous dites: On va aller chercher tant de millions, et vous donnez l'année durant laquelle vous allez le faire. Je dois présumer que vous avez des taux fixés pour des services fixés et une indication de combien va venir de chacune des différentes sources. Si vous êtes en train de me dire que non, là, je dois, à ce moment-là, remettre en question un peu la validité du chiffre. Ça pourrait donc être beaucoup plus ou beaucoup moins. Ce que j'essaie de comprendre... Vous dites que vous allez tarifier les services. Vous prévoyez 14 000 000 \$ sur l'année. Donnez-nous un peu le détail d'où ça va venir...

• (16 h 40) •

M. Grignon (Michel): Oui.

M. Sirros: ...combien ça va coûter pour un débranchement ou un rebranchement, un déménagement. Et vous vous êtes basés sur quoi pour faire cette évaluation?

M. Grignon (Michel): On s'est basés sur des nombres préliminaires qu'on a obtenus, à savoir il y en a combien d'événements comme ça. Je peux vous donner des chiffres. Des branchements, il y en a une trentaine de mille par année; des déménagements, il y en a environ 300 000. Mais, comme je vous dis, on a une idée de ce que ça peut rapporter. Je peux vous dire qu'un branchement, on pense, selon les coûts unitaires qu'on a pu compiler rapidement, que ça représente à peu près 140 \$. Mais ça ne veut pas dire qu'on va charger 140 \$. Alors, dans le fond, on est obligés de vous dire la situation telle qu'elle est... Non... D'ailleurs, c'est là

raison pour laquelle on ne propose pas ça pour le 1er mai, parce qu'on a à compléter, dans le fond, notre proposition. Sauf qu'on ne voit pas la possibilité d'aller chercher énormément de revenus. On a mis un ordre de grandeur qui est sans doute à peu près plus un maximum qu'un minimum.

M. Sirros: C'est un peu un chèque en blanc que vous demandez à la commission, tout au moins.

M. Drouin (Richard): Non.

M. Sirros: Peut-être au gouvernement. Avant qu'il autorise ou non, à un moment donné, les tarifs précis, vous aurez le temps de lui fournir des détails. Mais, ici, aux membres de la commission, vous demandez un chèque en blanc. Vous dites: Autorisez-nous, on fait une demande d'augmentation de la facturation des services, mais on n'est pas capables de vous dire ce que ça va coûter.

M. Drouin (Richard): Non, mais il faut voir ça comme ceci. C'est que, bien sûr que, si on avait une augmentation de tarif de l'ordre de 1,4 % et que nous réserverions, comme nous venons de le dire, 0,2 % pour ce type de service là, la tarification, une fois établie, et en détail, serait soumise, bien sûr, au gouvernement pour approbation par le Conseil des ministres, comme ça se fait pour la tarification actuelle. Donc, le gouvernement, comme actionnaire et comme régulateur, a en main les outils nécessaires pour valider les chiffres que nous mettrions de l'avant lorsque nous aurons complété la cédula des prix que nous voudrions charger.

M. Sirros: Je pense qu'on est rendu à l'alternance.

Le Président (M. Tremblay): Oui. J'aimerais reconnaître...

M. Sirros: Si le ministre veut poursuivre.

Le Président (M. Tremblay): ...le député de Rousseau.

Tarification des exploitations agricoles

M. Brien: M. le Président, il y a eu des changements dans la tarification de l'électricité pour les producteurs agricoles. J'aimerais, M. le Président, que vous me donniez plus d'informations à ce sujet. Quels ont été les changements, quelle est l'évolution et de combien bénéficient les producteurs agricoles, en quelque sorte, en retombées, puisque les tarifs ont été diminués?

M. Drouin (Richard): Mme Cécile Dion va répondre à cette question.

Mme Dion (Cécile): Alors, les exploitations agricoles, au Québec, sont au nombre de 45 000. Il y en a déjà 38 000 à peu près, 85 %, qui sont au tarif résidentiel, et la balance est au tarif général. On en a parlé un petit peu tantôt, l'écart entre le tarif résidentiel et le tarif général est à peu près de 30 %. Actuellement, la tarification a un petit peu d'inéquité. Il y a des fermes qui sont à peu près semblables qui sont tarifées à deux tarifs. Il y a des droits acquis qui ont été consentis depuis un certain temps. La tarification actuelle prévoyait un branchement, un compteur et le propriétaire du logement devait être propriétaire de son exploitation agricole. Et ceci a créé certaines inéquités. Alors, on veut corriger ça. On veut simplifier la tarification et faire passer les 6 000 exploitations agricoles, actuellement, au commercial, qui sont au résidentiel. Bien sûr, on va proposer d'élargir cette tarification-là, mais l'accès au tarif D va être seulement au client dont les activités ne sont pas destinées à des activités industrielles ou commerciales. Alors, je dirais que les plus grosses sont déjà au tarif résidentiel.

M. Brien: Est-ce qu'on peut parler en termes de millions de dollars?

Mme Dion (Cécile): Oui, c'est à peu près 73 000 000 \$, l'ensemble des exploitations agricoles.

M. Grignon (Michel): Le changement comme tel est avantageux...

Mme Dion (Cécile): Oui.

M. Grignon (Michel): ...pour les 6 000 clients qui pourront bénéficier du tarif D.

M. Brien: Qui passent à la tarification domestique plutôt que générale.

Mme Dion (Cécile): Générale plutôt que... C'est le contraire, générale plutôt que domestique, et ça représente...

M. Brien: O.K.

M. Grignon (Michel): On doit dire que c'est un petit peu aussi la fin d'un cauchemar administratif. C'est une grande simplification qui, je pense, après 20 ans de cauchemar, est due. Donc, on a consulté l'UPA, on a consulté les groupes, et je pense que, d'ici le mois de décembre, on devrait être capables de faire une proposition, de mettre en vigueur cette proposition-là.

M. Brien: O.K. Merci beaucoup.

Le Président (M. Tremblay): Est-ce que vous avez terminé?

M. Brien: Oui, j'ai terminé.

Le Président (M. Tremblay): M. le député de Roberval.

M. Laprise: Dans le cadre de la question de mon collègue en termes de critères pour faire passer un agriculteur du général au domestique ou du domestique au général, est-ce que c'est du général au domestique que vous voulez faire passer ou du domestique au général?

Mme Dion (Cécile): Du général au domestique.

M. Laprise: Du général au domestique?

Mme Dion (Cécile): Oui.

M. Grignon (Michel): Il reste qu'on aura une définition précise. L'agricole passera du général au domestique. Ils sont déjà à 85 % au domestique. D'un autre côté, les activités proprement commerciales et industrielles seront tarifées au tarif général ou industriel. Alors, les définitions seront claires. Je pense qu'on l'appliquera d'une façon générale. Ça règle un problème administratif. C'est à l'avantage de ceux qui ne bénéficiaient pas du tarif D. Mais ce sera aussi une clarification. Il n'est pas question d'avoir des exploitations industrielles ou commerciales tarifées au tarif D. Ça, ces exploitations-là doivent être tarifées au tarif G au M.

Économies d'énergie et concurrence du gaz naturel

M. Laprise: Maintenant, une autre question. Vos programmes d'économie d'énergie, ça a eu des conséquences au point que ça a, dans plusieurs cas, fait baisser sans doute la facture au niveau domestique, la facture de la maison privée, parce qu'ils prenaient moins de kilowatts qui étaient au prix régulier. Maintenant, l'augmentation que vous demandez, à ce moment-là, est-ce que ça ferait augmenter la facture beaucoup plus élevée? Est-ce que ça fait seulement combler cette différence-là de... Si tu prends moins de kilowatts, mais, par contre, qu'ils sont plus chers, la facture peut rester au même prix. Mais est-ce que ça fait dépasser le prix existant de la facture? Sans doute ça augmente...

M. Grignon (Michel): Bien, globalement, on l'a vu en 1994 dans les résultats, les économies réalisées en 1994 sont de l'ordre de 1 TWh et les revenus associés à ces économies d'énergie là représentent 60 000 000 \$. Donc, déjà en 1994, la clientèle en moyenne ou, si on veut, certains segments de la clientèle ont pu réduire leur facture de 60 000 000 \$. Et, ça, ça va se répercuter encore en 1995 et ça va être augmenté d'au moins 50 %, selon nos prévisions. J'ai donné les exemples, je pense, ce matin où, à la faveur des programmes d'économie d'énergie, lorsqu'ils seront déployés, les clients pourront effectivement réduire leur facture et bénéficier ainsi de ces programmes-là. Mais, déjà, on a 60 000 000 \$, c'est important.

M. Laprise: J'aurais eu une autre question à poser. M. le président d'Hydro a répondu tout à l'heure lorsqu'il a parlé des octrois, des subventions qui ont été données à nos compétiteurs, et je trouve à ce moment-là, M. le Président, qu'on s'est un peu tiré dans les pieds, le gouvernement, en favorisant le développement du gaz naturel au détriment d'Hydro-Québec, si vous voulez, si le gaz naturel vient chercher de la clientèle à Hydro-Québec, et ça laisse, à ce moment-là, des surplus à Hydro-Québec qui ne seront pas vendus. Ça représente certainement une perte de revenus. Dans une planification globale pour donner de la polyvalence à notre énergie, c'est peut-être bon dans une planification future, mais les conséquences immédiates ont été ça. Si on a permis au gaz naturel de s'infiltrer dans les régions, de prendre de la clientèle — moi, je le vis dans mon comté, de prendre de la clientèle... Quand le gaz naturel prend un hôpital, bien, c'est bien évident que ça représente beaucoup de kilowatts de moins de vendus par Hydro-Québec, qui restent peut-être non vendus et qui ont coûté quand même des sous à produire. C'est tout.

• (16 h 50) •

M. Drouin (Richard): Je ne voudrais pas laisser l'impression, M. le Président, que nous sommes contre la concurrence. Au contraire, je pense que, de plus en plus, nous aurons, comme Hydro-Québec, et je pense que c'est important quand on parle de santé financière de l'entreprise, à faire face à une concurrence de plus en plus grande, soit au détriment de nos concurrents sur le territoire, mais aussi des concurrences au niveau d'autres entreprises d'électricité qui pourront attirer des industries ailleurs qu'au Québec. Alors, dans ce sens-là, tout ce qu'on demande, c'est d'être à chances égales, d'avoir la même chance que tout le monde. Si, évidemment, il y a des subventions fédérales, des subventions provinciales qui sont octroyées à une énergie qui, tout de même, n'est pas une énergie québécoise, disons-le, nous trouvons que nous sommes au désavantage et que nous ne sommes pas en compétition franche, à ce moment-là, avec quelqu'un en face de nous. C'est tout ce que nous voulons faire parce que, sur le plan de la concurrence, je pense qu'Hydro-Québec doit faire tout ce qui est possible de faire en réduisant ses coûts, en ayant des opérations qui soient rentables pour pouvoir concurrencer non seulement avec le gaz, mais avec la future déréglementation ou la future ouverture des marchés de l'électricité en Amérique du Nord.

Le Président (M. Tremblay): M. le député de Vimont.

M. Cliche: Ceci étant dit, je pense que le problème que nous avons, c'est que les mêmes joueurs sur la même glace font affaire avec des arbitres différents. Vous êtes sur la glace, vous êtes sur la patinoire de l'énergie. Le gaz, Gaz Métropolitain pour le nommer, les autres gaz, Inter-Cité et les autres, font face à un outil, une commission, une régie du gaz à laquelle Hydro-Québec, dans des années antérieures, participait.

À ce moment-là, c'était la Régie du gaz et de l'électricité. Et je pense qu'il faudrait, dans le cadre du débat sur l'énergie, je ne veux pas m'étendre là-dessus, mais penser à une façon par laquelle tous les intervenants dans le monde de l'énergie soient régis par une commission qui puisse alimenter le gouvernement dans ses décisions ultérieures. Et je pense que le problème actuellement, c'est qu'effectivement on vous impose certaines exigences vis-à-vis cette commission et on impose peut-être d'autres exigences devant la Régie. Et il n'y a pas de concordance et ça peut amener des décisions, finalement, où tout le monde perd.

Et je signale que, dans cette déréglementation que vivent les États-Unis et dans cette compétition que l'on vit en ce moment, il est dangereux qu'éventuellement la crème des marchés soit écrémée par des petits producteurs et des petits distributeurs qui vont chercher la crème et que vous vous retrouviez ultimement avec le petit lait, pour reprendre l'expérience américaine en cours et vos termes, M. Grignon, que vous vous gardiez le petit lait et tous les marchés moins rentables, et que, par une commission comme celle-ci, nous vous imposions une série de décisions relatives aux économies d'énergie, puis, pendant ce temps-là, tous les autres petits producteurs font ce qu'ils veulent.

Mais je reviens sur la question de la tarification et des économies d'énergie, parce qu'on a abordé cette discussion-là, puis vous m'avez fourni des tableaux, puis il y a certaines choses que je voudrais explorer avec vous. Je comprends que, dans la région de Saint-Jérôme, il y a une expérience tarifaire horaire. On sait que, dans certains pays d'Europe, il y a une tarification horaire qui est très développée. Est-ce que vous avez évalué la possibilité d'une tarification spécifique à des clients qui auraient fait l'objet de mesures d'économie d'énergie importantes par Hydro-Québec? Je m'explique.

Si vous en veniez à entrer dans une maison et à vous-mêmes procéder à des mesures d'économie d'énergie qui réduisent la consommation de façon importante, c'est évident que, si le tarif ne bouge pas, par la même occasion, vous réduisez vos revenus. Mais, s'il y avait une tarification qui permettrait d'augmenter le tarif, qui ferait en sorte que la facture du consommateur demeurerait soit équivalente ou moindre, ça vous permettrait, à vous, de charger plus cher pour le kilowatt, donc vous ne perdez pas dans vos revenus, et là, à ce moment-là, le kilowatt libéré, il peut devenir profitable, indépendamment de la question de surplus ou d'équilibre. Est-ce que vous avez... Et je pense que ce serait la façon peut-être de rendre intéressantes, peut-être plus intéressantes pour vous les mesures d'économie d'énergie, que vous ne soyez pas perdants, parce que, en ce moment, effectivement, dans la situation actuelle, on peut comprendre que ce soit désavantageux. Est-ce que vous avez étudié ça?

M. Grignon (Michel): Oui, et c'est d'ailleurs une façon de procéder, il y a des entreprises privées qui le font...

M. Cliche: Oui.

M. Grignon (Michel): ...qui offrent ça. Évidemment, ça devient fort complexe d'un point de vue administratif et on peut assez facilement augmenter les coûts d'une façon fort importante en essayant de faire ça client par client. Mais, d'une façon générale, quand on examine ça, dans le fond, notre orientation serait qu'à l'égard de... Faisons l'exception, là, du marché résidentiel, qui est un marché de masse, à propos duquel je ferai certains commentaires.

Dans le marché de la clientèle d'affaires, ce qu'on pense de plus en plus, c'est que ce qu'il faut faire, c'est faire des propositions d'affaires avec nos clients. De plus en plus, on est dans un marché, on est une entreprise commerciale, on est dans un marché, il faut faire des affaires. Mais, pour faire des affaires, il faut avoir une certaine discrétion. Et, dans ce sens-là, ce qu'on souhaite, c'est s'éloigner de plus en plus des subventions directes aux clients. Qu'on partage les frais d'analyses, des frais d'études pour voir ce qu'il serait mieux de faire pour économiser de l'énergie, pour la gérer, pour l'utiliser, c'est bien. Mais je pense que notre clientèle d'affaires est très ouverte à ça. On pourrait faire des propositions d'affaires. Mais il faut se sortir des programmes universels, et, actuellement, nos programmes sont universels, et je pense que, très prochainement, on les rendra moins universels.

Je fais face à un compétiteur parce que, pour ajouter un petit peu à ce que Gaz Métropolitain et la flexibilité dont il bénéficie... il y a un élément très important qui existe, qui est approuvé par la Régie et qui n'a pas été mentionné. Gaz Métropolitain bénéficie d'un programme de flexibilité dit tarifaire en vertu de laquelle, quand ils essaient de m'arracher une charge chez un de mes clients, ils sont en mesure de lui offrir des subventions, puis, si ce n'est pas assez, d'en ajouter, puis, si ce n'est pas assez, d'ajouter un petit rabais, puis, moi, j'ai les deux mains attachées dans le dos, parce que, si je veux réduire le tarif, il faudrait que je vienne ici vous recommander de baisser tous les tarifs pour les 100 000 clients ou les 300 000 clients, auquel cas ça a des répercussions incroyables. Alors, de moins en moins on est dans un monde où on peut fonctionner par catégorie: 3 000 000 de clients, 200 000 clients, 200 000 clients, puis, une fois par année, on révise les tarifs puis, de temps en temps, on revoit un peu plus en profondeur les choses.

On est dans un monde où il faut réagir beaucoup plus vite que ça. Et votre proposition, je pense qu'elle correspond exactement à l'orientation qu'on voudrait avoir vis-à-vis notre clientèle d'affaires. Je pense qu'on pourrait facilement envisager que nos programmes d'économie d'énergie pour notre clientèle d'affaires soient des programmes qui sont à notre discrétion. On pourrait fort bien proposer à nos clients, en autant qu'effectivement on leur vend puis que, du point de vue du total de la charge du client, c'est un client rentable, on pourrait leur proposer de les aider à économiser de

l'énergie, à gérer de l'énergie. Mais, pour le moment, ce n'est pas ça qu'on a. Pour le moment, c'est une structure très rigide de tarifs; on a les deux mains attachées dans le dos, et, effectivement, à chaque fois qu'un concurrent va venir écrémer les marchés — et, croyez-moi, ils le font, j'ai vu puis j'ai des propositions écrites de nos compétiteurs qui viennent vraiment chercher les charges les plus rentables à Hydro-Québec et qui s'assurent de ne pas prendre celles qui comporteraient des coûts de fournitures importants pour eux, qui laissent à l'ensemble des clients d'Hydro-Québec les coûts de fournitures importants, et c'est les tarifs de tout le monde qui, un jour, devront être augmentés pour avoir satisfait à ce genre de concurrence, qui n'en est pas une en un certain sens.

M. Cliche: Vous avez absolument raison et... Bien, je vais laisser la parole à d'autres. Il est 16 h 57. Je reviendrai dans le général.

Le Président (M. Tremblay): M. le député de La Peltrie.

Répartition des revenus par catégories d'abonnés (suite)

M. Côté: Merci, M. le Président. M. le président, Hydro-Québec propose une augmentation du tarif de 2 % pour les abonnés résidentiels. Vous avez mentionné, vous ou vos collègues, que l'objectif, c'est de créer un meilleur équilibre dans ce secteur-là. En somme, c'est de rapprocher ou de diminuer l'écart entre les revenus et les prix cibles, qui est de 10,7 %, 11 % actuellement. Est-ce que cet écart-là s'en va en diminuant? Est-ce qu'il a déjà été plus grand, cet écart-là? Ou est-ce que ça s'en va en dents de scie d'année en année? J'aimerais avoir des explications, s'il vous plaît, sur cet écart.

M. Drouin (Richard): Je sais qu'on avait des chiffres là-dessus, parce que c'est quelque chose dont on a traité dans des commissions parlementaires antérieures et où, dépendant de certaines situations, il pouvait y avoir un rétrécissement léger de l'écart. Mais mon collègue de gauche, ici, cherche avec acharnement les chiffres en question...

Une voix: Les voilà! Les voilà!

M. Drouin (Richard): Vu qu'il les a trouvés, je vais le laisser les exposer.

Des voix: Ha, ha, ha!

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

M. Delisle (André) Oui, merci. Je n'ai pas exactement la réponse à votre question...

● (17 heures) ●

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: Enlevez-lui le papier, là.

M. Delisle (André) ...mais on peut l'approcher indirectement dans le sens que, dans le secteur commercial institutionnel, on fait, en 1995, si la proposition tarifaire qu'on a présentée est adoptée, on va faire 23 %, 24 % de rendement sur notre avoir propre qui est affecté à ces ventes-là dans l'année 1995, alors qu'on faisait, en 1991, 31 % à 33 % de rendement dans ce domaine-là. Donc, depuis cinq ans, effectivement, le rendement qu'on fait dans le domaine commercial institutionnel a été réduit. Dans le secteur domestique maintenant, si, effectivement, on a notre augmentation de tarif, on va faire environ 2 % de rendement sur les ventes qu'on fait au secteur domestique, et puis, par contre, on a fait un 4 %, 5 % de rendement dans les dernières années. Si je me mets en 1991, on a fait 5 % de rendement, donc on n'est pas en train de s'améliorer. On faisait 5 % de rendement en 1991, on va en faire seulement 2 % en 1995. Par contre, la situation des autres catégories tarifaires, elle, se trouve à s'améliorer puisqu'on parle, en fait, d'un taux de rendement inférieur de 10 % sur cette catégorie-là par rapport au taux de rendement qu'on faisait en 1991.

Donc, en termes absolus, on va avoir un taux de rendement moins intéressant en 1995 qu'on avait dans les dernières années, mais, en termes relatifs, j'ai l'impression que notre position relative s'améliore, mais la position absolue ne s'améliore pas. C'est un peu complexe, je m'excuse, là, mais c'est les seuls chiffres que j'ai.

M. Drouin (Richard): Vous comprendrez pourquoi j'ai préféré lui laisser expliquer...

M. Côté: Je ne pensais pas ma question aussi compliquée. Merci.

Le Président (M. Tremblay): M. le député de Laurier-Dorion.

Amendement au règlement 411 d'Hydro

M. Sirros: Je voudrais juste peut-être terminer ce qu'on avait commencé tantôt. Est-ce que j'ai bien compris le président d'Hydro qui disait que — honnêtement, je n'ai pas bien compris — le gouvernement aurait en sa possession tout le détail des augmentations?

M. Drouin (Richard): En fait, c'est un amendement qu'on ferait au règlement 411. On sait que nous sommes, bien sûr, dans de la réglementation; donc, c'est clair que nous arriverions avec une cédule bien précise et bien claire qui permettrait par la suite, à tous nos employés qui sont préposés aux activités commerciales et aux activités de la clientèle, de bien connaître le tarif, etc. Donc, tout ça doit être approuvé dans un détail,

minutieux détail, je dirais. Ça fait un peu la contrepartie de ce qu'on venait d'échanger avec M. le député de Vimont.

En termes commerciaux, on est tellement encanéné que la marge de manoeuvre... Et là je ne parle pas du domestique, parce que le domestique, je veux dire, c'est quelque chose de courant. On est tellement encanéné dans des pouvoirs réglementaires que ça nous enlève la flexibilité que ça prendrait pour être réellement dans les affaires.

M. Sirros: Et comme on sait que, d'ici deux semaines à peu près, le ministre aura des recommandations à faire à son Conseil des ministres, donc, on suppose qu'il y a des choses qui seront prêtes un peu avant, normalement. Donc, vous êtes déjà...

M. Drouin (Richard): En fait, là-dessus, ce qui est déposé actuellement devant vous...

M. Sirros: Oui.

M. Drouin (Richard): ...permet au Conseil des ministres de se prononcer. Et là la mécanique, c'est qu'Hydro-Québec propose son règlement 411 au ministre des Ressources naturelles...

M. Sirros: Par la suite.

M. Drouin (Richard): ...qui, lui, le fait approuver par le Conseil des ministres. Et, ça, c'est dès le début d'avril pour une application au 1er mai. Et là, au mois de septembre, on reviendrait avec un amendement au règlement 411 pour inclure les frais dont on vient de faire mention, et aussi, comme on en a discuté, les changements au niveau des exploitations agricoles.

M. Sirros: Donc, on pourrait être dans la situation où on adopte une nouvelle façon de faire, autre façon de faire, au niveau de taxer... pas taxer, mais charger pour des services et que le gouvernement...

M. Drouin (Richard): Je voudrais souligner...

M. Sirros: On verra ça bientôt au budget puis aux crédits. Attendez, attendez.

M. Drouin (Richard): Je voudrais souligner...

M. Sirros: Oui.

M. Drouin (Richard): ...M. le Président, au critique officiel, c'est que...

M. Sirros: J'essaie de voir, M. le Président, l'idée...

M. Drouin (Richard): Non, non, mais c'est une...

M. Sirros: ...de quoi il s'agit.

M. Drouin (Richard): ...procédure qui a déjà été utilisée.

M. Sirros: J'en suis convaincu.

M. Drouin (Richard): Il nous arrive, pour diverses raisons, d'avoir, en cours d'année, à demander au ministre des Ressources naturelles d'amender le règlement 411 pour régler des situations ou pour changer un tarif ou des choses comme ça. Donc, c'est tout à fait normal.

M. Sirros: Ce que j'essaie de voir, c'est si ça ne serait pas aussi normal qu'on puisse avoir une indication concrète de ce que ça pourrait vouloir dire au niveau des consommateurs. Je ne sais pas, moi, pour un ménage quelconque qui déménage, ça représenterait quoi, votre demande de service?

M. Drouin (Richard): C'est clair que tout ça va faire l'objet de publications, de discussions avec le ministre, d'échanges, de détails, etc., et, évidemment, au coeur de tout ça, d'une information complète et intégrale au niveau de notre clientèle.

Ouverture des marchés de l'énergie

M. Sirros: O.K. Enchaînons, à ce moment-là, un peu sur la discussion que vous avez eue tantôt sur la rigidité des structures de prix. Dans une perspective d'une ouverture des marchés, on a souvent parlé, puis entendu parler de toute la question du «willing», puis de la possibilité de la concurrence, que, d'ici quelque temps, on s'attend à ce que le marché de l'électricité puisse ouvrir aussi. Je sais que vous envisagez cette possibilité-là et que vous dites même ne pas la craindre, et que, au contraire, on se sent bien placé à cause de l'avantage qu'on peut avoir étant donné qu'on est à base hydraulique au niveau de la production électrique.

Mais est-ce que cette nouvelle réalité, qui viendrait à courte ou à moyenne échéance, ne nécessiterait pas... ou quel genre de modifications vous envisagez vis-à-vis de votre structure tarifaire et la possibilité d'offrir des tarifs qui... Oui?

M. Drouin (Richard): Vous touchez là le coeur de toute la problématique de l'ouverture des marchés. Si je devais faire un parallèle, que je considère quand même aujourd'hui, après qu'une évaluation ou des évaluations commencent à se faire, de ce qui se passe en Angleterre, où c'est réellement presque un marché boursier que l'échange de l'électricité et l'achat d'électricité dans un pool, où les tarifs sont publiés à 16 heures la veille et où on peut acheter, sur une base horaire, etc., et où, là, c'est réellement un «free-for-all»... Je dis «free-for-all» organisé, parce que c'est des producteurs indépendants qui mettent à la disponibilité d'un réseau

un certain nombre de kilowattheures, puis qui sont ramassés par des distributeurs.

C'est clair que ça amène un changement de structure tarifaire et de structure opérationnelle dans le domaine de la commercialisation. Nous sommes très favorables à ce qu'il y ait une ouverture des marchés, mais cette ouverture ou ce degré de «favorabilité», si je puis dire, est lié de très près à ce que la réciproque nous soit, bien sûr, donnée, et que la réciproque soit présente. Autrement dit, nous ne serions pas les premiers à dire: Ah bon, non, on ouvre les marchés, etc. Il faudrait savoir comment le Nord-Est américain se comporte, comment les provinces voisines veulent se comporter.

Vous savez, on a livré de l'électricité à l'Île-du-Prince-Édouard, depuis cinq, six ans, mais on ne la livre pas directement, on la vend au Nouveau-Brunswick, puis le Nouveau-Brunswick la revend à l'Île-du-Prince-Édouard. Mais c'est l'équivalent du rôle «sale willing» dont on parle assez couramment dans les marchés de l'électricité aux États-Unis.

Dans les provinces de l'Ouest, ça semble avancer assez rapidement, la raison étant que la Colombie-Britannique, sa clientèle d'exportation n'est pas limitrophe; elle est au-delà d'un État comme celui de l'État de Washington, donc ça prend une possibilité de faire du transport d'électricité «willing», puis sur le plan du gros, pour pouvoir vendre à la Californie. Donc, déjà, et aux États-Unis, il y a ce qu'on appelle les réseaux de transport régional, c'est-à-dire «regional transmission groups», qui regroupent un certain nombre d'utilités ou de compagnies d'électricité qui gèrent, par le biais d'un bureau central, tout le transit de l'électricité entre les différents réseaux. Et il faut savoir qu'en Californie c'est en 2001 ou 2002 qu'on veut permettre aux clients résidentiels de choisir leur producteur d'électricité. C'est déjà pas mal avancé. On s'attend, en 1996 et 1997, que les clients industriels et commerciaux puissent choisir leur producteur d'électricité...

M. Sirros: En 1997?

• (17 h 10) •

M. Drouin (Richard): En 1996 et 1997. Évidemment, c'est plus 1997, à mon avis. Donc, c'est définitif que ça s'envient. Maintenant, comme je sais que le critique est très intéressé par le dossier de la planification intégrée des ressources, je dois vous dire que de telles ouvertures et de tels concepts font prendre un certain recul à tout le concept de la planification intégrée des ressources, parce que, là, c'est les lois du marché, et seulement les lois du marché qui jouent. Et, si vous regardez ce qui passe en Angleterre, la planification intégrée des ressources a pris le bord, ça fait déjà belle lurette.

Donc, est-ce que tout ça est bon, est-ce que tout ça est très intéressant pour notre société? Je serais porté à poser beaucoup de questions avant qu'on finalise un dossier là-dessus, parce que la préoccupation, c'est le client, au bout de la ligne. Et qu'est-ce qu'il y a pour le client dans tout ça? Il y en a peut-être pour les actionnai-

res de la compagnie, il y en a peut-être, bon, pour les gouvernements, mais, au bout de la ligne, c'est qui qui en bénéficie, de tout ça, et qui va avoir un tarif moins élevé qu'il avait auparavant?

Nous, on est déjà ce qu'il y a de parmi les plus bas dans les tarifs; donc, il va falloir exercer de la prudence — parce que, actuellement, il y a des discussions là-dessus à travers le Canada — en termes de savoir quelles vont être les règles du jeu. Parce que, si c'est pour niveler les tarifs, peut-être qu'on pourrait être perdant. Alors, il va falloir être réellement à l'affût de toutes les discussions et de tous les échanges là-dessus pour que nous soyons, au niveau du Québec, bien positionnés dans ce dossier-là, et que nous puissions mettre en valeur justement les dossiers que vous venez de mentionner, c'est-à-dire l'hydroélectricité, la possibilité d'emmagasiner dans nos réservoirs des quantités d'énergie qui pourront être livrées par la suite à d'autres réseaux.

Alors, je veux juste énoncer que la problématique n'est pas... C'est une problématique. J'étais pour dire: Elle n'est pas claire. Mais, quand on dit qu'il y a une problématique, c'est parce qu'il y a des choses à solutionner avant qu'on puisse y trouver tous les avantages qu'on souhaitait y trouver.

M. Sirros: M. le ministre veut prendre la parole. Alors, allez-y.

M. Gendron: Oui. Bien, d'abord, un commentaire d'information. C'est évident que les modifications que requerra l'intégration des nouvelles dispositions liées aux branchements et aux débranchements, dans le règlement 411, ça va devoir faire l'objet d'une prépublication. C'est juste pour indiquer que les gens qui voudraient donner des avis et réagir auront l'occasion de le faire, et toujours, ça, pour une application en septembre.

Concept de neutralité tarifaire

Oui, je voudrais continuer, parce que je me rappelle, hier soir, combien le député d'Outremont trouvait intéressant le lien qu'il faut faire — mais ce n'est pas juste pour ça que je le fais — entre le tarif et les programmes d'efficacité énergétique. Alors, ce que je voudrais aborder rapidement, c'est qu'il y a une relation forte entre des hausses de tarifs éventuellement et l'impact tarifaire des différents programmes d'économie d'énergie. Il faut en parler un peu.

Hydro, d'ailleurs, soulignait, lors du lancement des programmes d'économie d'énergie, sa volonté de maintenir neutre l'impact tarifaire des programmes. Et là je n'ai pas à vous citer, vous vous en rappelez sans doute, à la page 24 de l'annexe, ainsi de suite. Vous disiez la phrase suivante: «Il est souhaitable que l'action d'Hydro en matière d'économie d'énergie tende vers la neutralité tarifaire.»

Première question, assez rapidement, parce que j'en aurais trois. La première: Qu'est-ce qu'Hydro

entend par le concept de neutralité tarifaire? Peut-elle, après avoir expliqué le concept, nous indiquer les enjeux que ça représente pour ses clients?

M. Grignon (Michel): Bien sûr. Écoutez, j'ai envie de vous faire ça peut-être en deux étapes. Trois minutes sur un petit calcul que chacun pourra s'amuser à faire et refaire, mais qui m'apparaît fort important. Si vous voulez, on va prendre un petit cas théorique où on vend 100 unités et on a un tarif de 5. Donc, les revenus d'Hydro-Québec sont de 500. Et là on va se poser la question: Il y a quelqu'un qui a besoin de 1 kWh de plus. Alors, si on décidait de construire, on voudrait vendre 101, et supposons que, ce kilowattheure-là, le coût marginal — tout à l'heure, on va appeler ça le coût évité — était de 0,07 \$. Ça voudrait donc dire que, pour vendre 101, Hydro-Québec aurait des revenus requis de 507, plutôt que 500, parce qu'il y a sept de plus; et, si on divise 507 par 101, ça fait 5,02. Donc, le tarif devrait augmenter de 5,00 à 5,02.

Si on décidait, plutôt que d'avoir 1 kWh de plus, de l'économiser, et que ça coûtait 0,03 \$ pour l'économiser — c'est moins cher que le 0,07 \$ pour le produire, c'est 0,03 \$ pour l'économiser — les ventes seraient toujours de 100 et non pas de 101. Les revenus requis d'Hydro ne seraient pas de 507, mais de 503. On est bien d'accord là-dessus? Et, là, 503 divisé par 100, ça fait 5,03. Alors, là, vous avez un peu la quintessence d'un concept fort compliqué, mais, dans ce cas-là, c'est non neutre.

Pourquoi c'est non neutre? Parce que 5,03, c'est plus grand que 5,02. Est-ce que c'est bien important que ce soit neutre? Je vais vous donner la réponse. La facture avantage quand même les clients: on a 5,03, et c'est moins fort que 5,07. C'est tout ce que je voulais mettre en relief, mais on ne reviendra pas là-dessus, parce que je veux juste qu'on prenne conscience qu'il y a les tarifs et il y a la facture.

Pourquoi c'est important de parler des tarifs? C'est parce qu'on vit dans un monde de concurrence et que, si Hydro-Québec, pour faire des programmes d'énergie, doit augmenter ses tarifs, elle risque de subventionner pour faire des économies, et ça va amener une augmentation de tarifs et, ensuite, elle va être de moins en moins concurrentielle, elle va perdre des revenus, elle va être obligée d'augmenter encore les tarifs, et on ne veut surtout pas s'embarquer dans ce genre de cercle vicieux. C'est pour ça que c'est important, ce concept de neutralité tarifaire.

Maintenant, une fois qu'on a dit ça, il y a toutes sortes de façons de financer des choses qu'on veut faire dans une société. Ce n'est pas obligatoire que ça soit des tarifs, ça pourrait être des redevances, ça pourrait être des taxes, ça pourrait... Le gouvernement pourrait nous dire: On veut que vous en fassiez, on va le financer. Il y en a de toutes sortes. J'imagine que, dans le débat sur l'énergie, il va y avoir toutes sortes de propositions, mais je voulais juste mettre en relief le fait que le test de neutralité tarifaire, c'est un test important, mais ça ne

veut pas nécessairement dire, ça ne détermine pas nécessairement combien d'économie d'énergie on devrait faire ou ne pas faire, mais ça met en relief l'impact tarifaire ou l'impact financier, pour Hydro-Québec, de subventionner elle-même les économies d'énergie. Cela étant...

M. Gendron: Excusez, M. Grignon, allez.

M. Grignon (Michel): O.K. Cela étant dit, on vous a distribué ce matin un tableau. Je ne sais pas si chacun d'entre vous l'a, mais je pense que, si on prenait cinq minutes, on pourrait expliquer... Parfait. C'est le tableau sommaire. C'est un tableau qui présente, dans le fond, la problématique de la rentabilité privée et publique des programmes d'économie d'énergie qui sont déjà lancés, là, au 31 décembre 1994. Et, si vous voulez, je vais vous parler, à partir de ce tableau-là, de la colonne «total». Bien qu'on ait la ventilation par secteurs, ce n'est pas vraiment notre propos, ça vous fait de l'information.

Alors, tout ce que je vais dire, dans un premier temps, s'applique quand Hydro-Québec n'est pas en situation de surplus, qu'elle est donc en équilibre offre-demande, dans une situation normale où la demande augmente et on doit ou construire de nouveaux équipements ou économiser de l'énergie pour satisfaire ces nouveaux besoins-là. Alors, dans un premier temps, on a la ligne A qui montre que, à l'égard de ces programmes-là, les coûts qu'on peut économiser, les coûts évités, les coûts évités par les économies d'énergie réalisées en vertu de ces programmes-là seraient de 5,84. Les coûts assumés par Hydro-Québec à travers des subventions, 1,59, et les coûts assumés par les clients, 1,22. Les revenus associés à ces kilowattheures-là qui ont été économisés, s'ils n'avaient pas été économisés, compte tenu des tarifs qui se seraient appliqués, auraient représenté pour Hydro-Québec des revenus de 4,80.

Alors, faisons un petit peu l'exercice des différents tests de rentabilité ou moyens de juger, dans le fond, des avantages de chacun. D'abord, on l'a dit hier, c'est déjà un calcul qu'on a fait, qui apparaît dans le document sur l'efficacité énergétique. D'abord, la rentabilité globale pour la société. On a évité des coûts, c'est toute la société qui les évite: A moins B, ce qu'Hydro-Québec a dépensé, moins C, ce que les clients ont dépensé, on voit que pour la société, c'est rentable, c'est un bénéfice net pour la société de 0,03 ou 3,03.

Est-ce que c'est rentable pour le client? Oui, le client a économisé des kilowattheures et il ne paiera donc pas le 4,80; puisqu'il les a économisés, on ne le facturera pas. Donc, c'est avantageux pour lui. Par contre, il a dépensé 1,22. Donc, il en tire un bénéfice ou un avantage net — ne parlons pas de bénéfice — de 3,58. Alors, vous avez tous compris que si le client tire un avantage net de 3,58, que la société dans son ensemble tire un avantage net de 3,03, en quelque part, il manque comme 54, 0,54. Bon.

Je vous rappelle que ce n'est pas une question de rentabilité, c'est une question des impacts financiers et

tarifaires pour Hydro-Québec. Si quelqu'un me le donne, le 54, le 0,54, on peut fort bien fonctionner. Maintenant, tout ça est dans une situation où on est en équilibre. Maintenant, je vais vous faire quelques commentaires concernant la même problématique, mais quand on est en déséquilibre, ce qui est exactement la situation maintenant.

● (17 h 20) ●

Alors, face aux coûts évités, il faut toujours se rappeler que les coûts évités, ce n'est pas suffisant d'économiser des kilowattheures pour penser qu'on va les éviter. Encore faut-il être en équilibre et que la demande augmente pour pouvoir éviter quoi que ce soit. Tant qu'on est en surplus, en énergie et en puissance, on ne peut pas éviter le 5,84. Donc, d'ici l'an 2000, et peut-être pendant plus longtemps si la demande n'augmente pas, on n'évite pas ces coûts-là. Évidemment, ce que vous avez ici, ce sont des coûts actualisés dans le temps. Mais, si on prenait le flux des coûts évités pendant ces années-là, c'est zéro. Alors, évidemment, c'est un des grands avantages qu'Hydro-Québec peut tirer, mais, pour le moment, c'est zéro.

Et, même à plus long terme, je suis obligé de vous dire que, dans le 5,84, dépendamment où, mais, en particulier, dans la partie résidentielle, il y a des coûts de distribution qui ne sont vraiment pas évidents à éviter. Et, en un certain sens, les chiffres que vous avez incluent l'évitement des coûts de distribution, mais ce n'est pas évident que les 10 % à 20 % de ces coûts-là, qui sont des coûts de distribution, peuvent être si facilement que cela évités. D'ailleurs, c'est mentionné dans le document.

M. Gendron: M. Grignon, juste une seconde, puis je suis convaincu que vous allez être capable de continuer. Moi, ce que je sais, c'est qu'on n'a pas le tableau en situation de surplus.

M. Grignon (Michel): Oui.

M. Gendron: C'est bien ça? Mais vous voulez faire des commentaires sur les mêmes éléments...

M. Grignon (Michel): Oui.

M. Gendron: ...de conclusion en situation d'équilibre où on a déjà vu — on l'a devant les yeux, tout le monde, les membres de la commission — qu'il n'y a pas de neutralité tarifaire pour Hydro.

M. Grignon (Michel): Même en situation d'équilibre, il n'y en a pas.

M. Gendron: Non, je le sais, mais si vous permettez, c'est ça.

M. Grignon (Michel): Oui.

M. Gendron: C'est que, là, vous allez faire une démonstration où on ne pourra pas visualiser le tableau

qui va juste confirmer que, n'en ayant pas en situation d'équilibre, c'est évident qu'on va en trouver encore bien moins en situation de surplus.

M. Grignon (Michel): Vous avez tout à fait raison.

M. Gendron: Bon. Alors, moi, je voulais juste...

M. Grignon (Michel): Beaucoup, beaucoup moins.

M. Gendron: Beaucoup, beaucoup, je le sais. Mais, moi, je voulais que ces choses-là soient dites, pas pour moi, pour les membres de la commission, pour le bénéfice de nos travaux et pour la suite des choses. Parce qu'il y a quelque chose là de majeur. Et là, si ça ne vous blesse pas, je préférerais continuer mes deux autres questions.

M. Grignon (Michel): Oui.

M. Gendron: Pas parce que ce n'était pas intéressant...

M. Grignon (Michel): Oui.

M. Gendron: ...c'est parce que... On ne pourra pas le visualiser mais on a une bonne idée de ce que ça donnerait, c'est que c'est pas mal plus grand, l'impact négatif que ça aurait pour Hydro. C'est ça que vous prouveriez comme démonstration.

M. Grignon (Michel): Oui, tout à fait.

M. Gendron: Intéressant pour la société, intéressant pour le client, mais pas intéressant pour Hydro. Bon. Alors, moi, j'aimerais mieux, c'est ça, vous poser une question bien précise qui, d'après moi, aiderait. À la page 27 du rapport particulier «L'efficacité énergétique», dans les choses qu'on avait, là, vous indiquez que les clients qui ont déjà adopté à leurs frais les mesures d'économie d'énergie ne pourront contourner les hausses tarifaires. Ça, je fais juste citer une affirmation de votre part: Par ailleurs, pour les clients industriels dont la facture électrique représente une part importante des coûts de production, on présume généralement qu'ils ont adopté depuis longtemps des mesures visant une utilisation rationnelle de l'électricité. Les conditions de concurrence sur les marchés forcent l'adoption de comportements efficaces.

Question: Dans l'hypothèse où les programmes d'économie d'énergie ne respectent pas, selon Hydro — parce que, rappelez-vous que c'est votre objectif. Vous avez dit: Nous, on vise la neutralité tarifaire — la neutralité tarifaire, est-ce à dire que les économies d'énergie pourraient miner, d'une façon très importante, la position concurrentielle des grands clients industriels?

M. Grignon (Michel): Tout à fait. Dans la mesure où Hydro-Québec se retrouve dans une... Ça peut faire deux choses: ou bien on est obligé d'augmenter les tarifs — et là, si on dépense beaucoup en économie d'énergie, on pourrait être obligés de les augmenter beaucoup, y compris possiblement le tarif grande puissance — ou bien on accepte de mettre en jeu la situation financière saine d'Hydro-Québec. Et ça aussi comporte des risques et ça comporte probablement des désavantages pour les clients fort consommateurs.

M. Gendron: Autre question liée à ça, que je considère toujours importante. Dans la présentation, hier, de la révision des paramètres d'objectifs à atteindre en termes d'efficacité énergétique, si on fait le bilan global de ça... Je ne l'ai pas aujourd'hui, mais supposons que ça marche tel que prévu, puis qu'on aurait l'occasion de vous revoir ici ou ailleurs l'an prochain, puis qu'on vous posait la question: Est-ce que, globalement, la réussite de la performance d'Hydro-Québec par rapport à l'atteinte des objectifs fixés en efficacité énergétique... C'est quoi, l'impact que ça a? Manifestement, sachant qu'on est en surplus, sachant que si vous pesez sur le gaz là-dessus vous n'allez pas atteindre la neutralité tarifaire, ça pourrait représenter combien d'argent pour Hydro si vos objectifs sont atteints au niveau de cette neutralité tarifaire?

M. Grignon (Michel): Actuellement, je peux vous dire que, selon nos estimations, le chiffre pour la neutralité tarifaire, le moins 0,54, ça équivaut à 133 000 000 \$.

M. Gendron: C'est ça que je voulais savoir.

M. Grignon (Michel): Actuellement, là. Mais on n'a pas encore déployé d'une façon importante les programmes.

M. Gendron: Ça va. Ça égale combien, 0,54?

M. Grignon (Michel): 133 000 000 \$.

M. Gendron: 133 000 000 \$. Et là il faut se rappeler que, si on avait le tableau qu'on n'a pas, qui montrerait qu'en situation de surplus c'est grave, Hydro nous dirait: Ça a tout un drame sur mes équilibres financiers.

M. Grignon (Michel): C'est ça.

M. Gendron: M. le Président.

Discussion générale

Participation au développement économique (suite)

Le Président (M. Tremblay): Avec votre permission, j'aimerais juste continuer pour élargir le débat.

Si on le regarde strictement du point de vue d'Hydro-Québec, on ne peut pas discuter le tableau qui est là. L'intervention que je faisais hier, c'est parce qu'on a un avantage comparatif avec Hydro-Québec non contestable dans une économie ouverte sur le monde. Ce que ça veut dire, en pratique, c'est que, si on demandait au gouvernement de subventionner, par exemple, une aluminerie, ça pourrait être mis en doute, ça pourrait être questionné. Si Hydro-Québec offrait à tous ses clients consommateurs importants d'énergie un tarif préférentiel — à tous les clients, je dis bien — ça pourrait ne pas être contesté. C'est évident qu'il y a un manque à gagner important pour Hydro-Québec; par contre, il y a de l'activité économique.

Quand on regarde les éléments des tests, il y a du résidentiel, il y a du commercial, il y a de l'industriel. Deux exemples. Vous avez parlé hier de l'hydrogène liquide. Le gouvernement du Québec vous a accompagné au niveau de l'hydrogène liquide. Ça a permis la relance de Nova Bus; ça permet à Prévost Car de développer de nouveaux autocars; ça permet à Pratt & Whitney de mettre en place des nouveaux moteurs qui vont consommer une source alternative d'énergie; ça permet à Rolls-Royce également de développer de nouveaux produits. Donc, si on prend uniquement Nova Bus, une entreprise qui était fermée et qui, aujourd'hui, avec un partenaire comme Bombardier a déjà créé 600 emplois et va exporter des produits partout en Amérique du Nord, ce que je dis, c'est: Vous avez, Hydro-Québec, contribué d'une certaine façon.

Et si l'hydrogène liquide... C'est vrai que ça coûte plus cher aujourd'hui, l'hydrogène liquide, mais, avec l'effet de serre, je peux vous assurer qu'éventuellement nous n'aurons plus le choix, d'ici peut-être l'an 2000 ou 2005, de passer à l'hydrogène liquide. Hier, on a mentionné C-MAC. Mais C-MAC, c'est une entreprise qui, en 1989, avait de sérieux problèmes financiers. Ces deux entrepreneurs du Québec, Dennis Wood et Louis Lagassé, avec un régime d'épargne-actions du Québec, ont relancé cette entreprise, qui s'est associée avec Northern Telecom, et qui, aujourd'hui, a fait des acquisitions en Europe, partout à travers le monde. Alors, on a bâti, avec certains avantages comparatifs que nous avons, une économie d'avenir au moins dans deux secteurs.

Alors, tout ce que je dis, c'est que je le regarde, je le comprends très bien. Si on regarde strictement Hydro-Québec comme une entité privée, où les actionnaires ne sont pas nécessairement le gouvernement, c'est évident que vous avez des ratios à respecter. Par contre, si on regarde Hydro-Québec comme notre avantage, notre patrimoine collectif, il y a peut-être des moyens qu'on pourrait utiliser, avec, évidemment, la complicité du gouvernement, pour accélérer le développement économique du Québec et surtout utiliser les surplus que vous avez présentement.

Alors, on ne peut pas dissocier, à mon humble avis, le rôle d'Hydro-Québec d'une stratégie industrielle plus globale, et la planification d'Hydro-Québec pourrait

— je dis bien «pourrait» — être reliée à cette stratégie industrielle. Alors, vous l'avez fait et vous le faites. Tout ce que j'ai voulu dire hier: Est-ce qu'on ne pourrait pas le faire davantage?

● (17 h 30) ●

M. Drouin (Richard): M. le Président, je pense que, sur le plan des principes, je n'ai rien à redire sur ce que vous avez dit, sauf, bien sûr, les limites à un moment donné que l'on doit s'imposer pour éviter justement que des pays autres, ou même des provinces, éventuellement, puissent s'en prendre à nous comme bras intégral du gouvernement du Québec relativement à un développement quelconque sur le plan économique.

Vous savez, on peut dire que, au niveau des alumineries, on a une structure tarifaire qui s'étend à toutes les alumineries et, par conséquent, à tout un type d'industries, comme vous venez de le mentionner. Ça tient. Je veux dire on a eu une contestation relativement au magnésium, mais, celle des alumineries, ça tient.

Vous savez, il y aurait une limite, à mon point de vue, à ce que des observateurs examinent la relation «incestuelle» entre le gouvernement et une société d'État, fût-elle Hydro-Québec, à ce que, à ce moment-là, on en examinerait davantage les transactions et on questionnerait la nature indirecte des subventions. Je le dis parce que nous sommes constamment à l'affût de ce type de sensibilité puisqu'il n'y a peut-être pas une semaine ou deux, dans l'année, où on n'a pas des informations à l'effet que des concurrents, des adversaires, des gens qui ont d'autres agendas poussent le gouvernement voisin ou un gouvernement voisin à faire une enquête sur nos activités.

Alors, c'est tout simplement la prudence qu'il faut exercer dans des cas comme ça pour éviter de tomber dans une situation où, effectivement, l'on pourrait questionner l'activité d'Hydro-Québec comme étant non plus une société commerciale, mais une agence gouvernementale. Et tout ça pour dire que... Je veux dire je n'ai rien, absolument rien à redire sur les énoncés que vous avez faits.

Le Président (M. Tremblay): La seule qualification que j'aimerais apporter à vos propos, M. Drouin, c'est que je prétends que, si des tarifs étaient offerts à toutes les entreprises, parce qu'on a un avantage comparatif au Québec, notre ressource naturelle, on ne pourrait pas être contestés sur la scène internationale. Et la preuve, aujourd'hui, on le voit un peu au niveau des alumineries. C'est parce que j'élargissais le débat, et je pense personnellement que la décision que vous prenez aujourd'hui... c'est-à-dire la recommandation, la suggestion que vous faites de geler les tarifs pour les petites et moyennes entreprises, c'est, disons, une décision ou une suggestion que je faisais dans le passé parce que c'est réellement, si on veut encourager davantage nos entrepreneurs dans toutes les régions du Québec, une façon de le faire. Alors, pour ça, je peux vous dire, au nom des petites et moyennes entreprises dans toutes les régions du Québec, que ça va être grandement apprécié.

M. Sirros: ...M. le Président.

Le Président (M. Tremblay): Ah! J'étais sur le temps du ministre des Ressources naturelles. Ha, ha, ha! Je vous cède la parole. Excusez-moi.

M. Gendron: Non. J'ai considéré que vous étiez sur le temps de l'opposition. C'est pour ça qu'il me redonne la parole.

Le Président (M. Tremblay): Très bien. Ah bon!

M. Gendron: Mais, merci de la contribution du président à nos travaux, sérieusement.

Le Président (M. Tremblay): Je pensais qu'il y avait une complicité dans les propos que j'avais...

M. Gendron: Oui. Tout à fait. Compte tenu du temps qui nous est imparti, je sais bien, on pourrait continuer, il resterait d'autres questions à fouiller, mais, qu'est-ce que vous voulez? Je voudrais questionner quelques autres aspects plus larges et j'ai un collègue qui voudrait le faire aussi. Mon collègue me disait qu'il avait quelques questions également.

Projets d'Hydro-Québec International

Je ne peux pas ne pas parler un peu d'Hydro-Québec International. Récemment, au cours des derniers mois, Hydro-Québec a annoncé une participation au Groupe Energie Asie pour un montant de 33 000 000 \$. Plus récemment, il y a eu également des mises de fonds additionnelles qui ont été annoncées pour l'année 1995. J'aimerais prendre quelques minutes pour qu'Hydro nous indique comment ces investissements cadrent avec l'ensemble des activités d'Hydro-Québec International. Croyez-vous que, pour le moment, c'est des nouvelles missions ou c'est un tournant qu'Hydro pense qu'il y a lieu de prendre? Hydro-Québec International a-t-elle l'intention de continuer ses activités en matière de conseils en gestion des entreprises de production et de distribution d'électricité, parce qu'on pense qu'on a une compétence? Le «on a» étant, bien sûr, l'expertise développée au fil des ans par Hydro. Et tout ça pourrait possiblement permettre que le rôle d'Hydro-Québec, par sa division Hydro-Québec International — c'est moi qui le dis comme ça, là — puisse être plus mordant, plus marquant, plus significatif à tous égards, mais surtout en retombées économiques pour le Québec et en entrées de fonds additionnelles dans les coffres d'Hydro, puisque Hydro nous dit que sa situation financière, sans la qualifier de difficile, n'offre pas la sécurité que vous souhaitez qu'elle offre, et pour faire éventuellement, par un impact beaucoup plus important de sa mission internationale, qu'il y ait peut-être de plus longues périodes de repos pour les consommateurs domestiques ou autres.

M. Drouin (Richard): M. le Président, tout ce dossier de l'international et de la diversification est au coeur de nos préoccupations contemporaines, si je peux dire. N'eût été du débat de l'énergie, nous aurions continué la consultation sur notre plan stratégique qui, normalement, aurait été livré à la fin de la présente année. À cause du débat sur l'énergie, on a reporté d'un an le plan stratégique. Et, au coeur des discussions du plan stratégique, nous avons mis à l'ordre du jour la diversification. Nous la voyons sous deux formes: diversification des produits technologiques d'Hydro-Québec et diversification sur le plan international des activités de base d'Hydro-Québec.

Vous savez, je pense que c'est la critique de l'opposition qui l'a mentionné: qu'est-ce vous allez faire, quels sont les changements, compte tenu de votre clientèle ici au Québec? Nous sommes dans un marché qui, à toutes fins pratiques, est presque saturé ou, enfin, où l'augmentation de la clientèle va suivre, bon, l'immigration, des implantations au niveau industriel à cause de notre tarification avantageuse, enfin une série de choses, mais on reste à l'intérieur d'un marché qui n'est pas en très grande évolution. Il nous apparaît extrêmement important — là-dessus on a eu des échanges, d'ailleurs, avec le ministre des Ressources naturelles — même dans le cadre du fait que nous reportons notre consultation sur notre plan stratégique, de déjà avancer dans ces dossiers sur le plan international. Il y a une activité extrêmement fébrile, on le sait, qu'on parle de l'Asie, qu'on parle de l'Amérique du Sud, on peut parler des pays de l'Est et de l'Afrique, mais il faut se trouver des créneaux importants dans lesquels nous pourrions agir. On a fait faire des études par des firmes externes. On a eu l'assistance de la firme Rothschild qui a fait une étude pour nous. Nous sommes persuadés que, si Hydro-Québec doit prendre de l'essor, elle doit avoir une activité sur le plan international. N'est-ce pas là l'endroit pour prouver que, si nous prétendons être efficaces et si nous prétendons être concurrentiels, nous sommes capables de l'être à l'international, face à des compétiteurs chevronnés dans le domaine de l'énergie?

• (17 h 40) •

L'association que nous avons faite avec Hydro Ontario et la compagnie Power Corporation nous ouvre un marché intéressant et difficile à la fois, en Asie: la Chine, les Indes, Malaisie, etc. Nous avons donc, il y a un an ou un an et demi, investi, dans cette compagnie-là, une somme globale de 100 000 000 \$ pour les trois entreprises, à parts égales, c'est-à-dire environ 33 000 000 \$ chacune. C'est clair que ça, c'est un placement. Mais, en attendant d'établir une stratégie que je dirais beaucoup plus à long terme, il nous apparaît important, au début de l'année 1995, et on le fait depuis 1994, d'établir une stratégie que j'appellerais «intérimaire», pour laquelle nous investirions, d'ici l'an 2000, une somme approximative de 100 000 000 \$. On évalue que, si on veut être un acteur important sur le plan international, c'est des sommes de l'ordre de 300 000 000 \$ qu'il faut envisager, mais, compte tenu

que nous voulons soumettre tout ça à une consultation, nous croyons opportun d'y investir, d'ici l'an 2000, une somme de 100 000 000 \$ incluant, bien sûr, le placement qu'on a fait avec le Groupe Énergie Asie. Ce qui veut dire que, pour l'année courante, notre conseil d'administration, récemment, a pris la décision d'autoriser un placement de 35 000 000 \$ additionnels à HQI dans le but de faire de la prospective, d'aller chercher et de trouver des partenaires pour faire affaire sur le plan international.

Notre idée, bien sûr, ce n'est pas d'innover et d'investir dans n'importe quoi. C'est dans la mission de base, via notre filiale Hydro-Québec International, de maintenir, pour répondre à la question du ministre, les services que nous donnions auparavant à travers la HQI. HQI est présente actuellement dans quelque 50 pays à travers le monde au niveau des services fournis, soit par des entreprises québécoises à travers notre filiale ou soit directement lorsqu'on nous demande des services pointus, par exemple, sur la tarification.

Alors, c'est clair que pour nous, et nous avons informé le ministre de cette décision du conseil, nous allons de l'avant parce qu'il y a des retombées intéressantes pour l'entreprise mais, surtout, des retombées intéressantes au niveau des Québécois et des Québécoises parce que, un peu dans la foulée de ce que disait le président tout à l'heure, nous pouvons ouvrir des marchés. La réputation d'Hydro-Québec à l'international est une réputation enviable, et les gens ne cherchent qu'à faire affaire avec Hydro-Québec — dans le sens de trouver un partenaire québécois ou canadien — et non seulement ça, mais on sent que les entreprises d'électricité auxquelles nous sommes associés, soit au niveau du E7 que nous avons formé il y a quelques années, soit au niveau de l'union internationale des producteurs d'électricité, ça fait en sorte qu'il y a de la synergie à développer avec ces entreprises-là pour avoir des retombées au Québec. Je vous rappelle qu'au niveau du E7 que nous avons formé, le groupe d'expertise du E7, qui comporte les huit plus grandes compagnies d'électricité du monde dans les pays du G7, a son bureau à Montréal. C'est grâce à notre intervention, c'est grâce à notre initiative que l'on a obtenu une telle présence.

Alors, je veux juste mentionner que, oui, nous allons soumettre à la consultation publique à long terme un plan de développement qui pourrait comporter un investissement de 300 000 000 \$, mais, dans l'intérim, nous procédons à un investissement qui, d'ici l'an 2000, pourrait être autour d'une centaine de millions de dollars.

M. Gendron: Merci, M. Drouin, et je voudrais juste un complément, toujours pour des raisons de temps. Bon, ce que vous venez de nous indiquer, c'est que l'expansion des marchés mondiaux de l'électricité, avec d'autres partenaires qui sont dans le domaine et Hydro-Québec, est une préoccupation importante que vous allez développer mais toujours en la restreignant à ce que j'appellerais le créneau d'excellence qui a été développé au fil des ans par Hydro-Québec.

M. Drouin (Richard): Exactement. C'est dans la mission de base.

Avenir de la voiture électrique d'Hydro

M. Gendron: Autre petite question, et je termine là-dessus: Dans la mission internationale ou autre, de faire un petit peu de voitures électriques, alors, si on posait la question au président: C'est quoi, les perspectives assez concrètes pour ce qui est de l'avenir de la voiture électrique développée par Hydro-Québec et M. Couture, ainsi de suite? C'est parce que je ne veux pas entrer dans les détails. Dans un calendrier prévisible, il se passe quoi, dans les deux, trois prochaines années?

M. Drouin (Richard): Bien, nous avons décidé que l'année 1995 était une année cruciale dans l'évaluation de ce projet-là. La raison pour laquelle il n'était pas possible d'en faire une évaluation poussée avant cette date-là, c'est que l'enregistrement des brevets était d'une importance capitale pour maintenir la propriété intellectuelle. Une fois qu'on aura fini d'enregistrer un certain nombre de brevets, il est clair que nous pourrions procéder à une évaluation beaucoup plus poussée de cette technologie, à la lumière d'expertises externes qui pourront en faire l'évaluation avec nous. Je pense donc que l'année 1995 est déterminante dans ce projet où nous avons investi, comme vous le savez, des sommes assez importantes, de l'ordre de 20 000 000 \$, 25 000 000 \$. Et il y a une équipe qui travaille d'arrache-pied pour respecter les échéanciers, préparer, dans les plus brefs délais, un prototype avec les quatre roues motrices et, par la suite, procéder à des évaluations. Notre intention: Actuellement, nous sommes le maître d'oeuvre du projet et nous sommes le seul présent dans ce projet-là, mais c'est clair que, dans un avenir rapproché, on devra regarder l'intégration, dans un projet semblable, d'expertises québécoises dans le domaine de l'industrialisation et dans le domaine, bien sûr, des véhicules automobiles ou des véhicules, tout court.

M. Gendron: Merci. Alternance.

Le Président (M. Tremblay): M. le député de Laurier-Dorion.

Activités de Nouveler

M. Sirros: Il y a eu un certain battage publicitaire tout récemment sur une des sociétés qui est parrainée, je pense, par Nouveler concernant les microturbines, et on semblait dire qu'il y avait là une possibilité d'un autre grand succès en comparaison avec une autre compagnie qu'on ne nommera pas pour l'instant. Pouvez-vous faire le point un peu sur ça? Est-ce qu'il s'agit de quelque chose qui est véritablement au seuil d'une expansion importante? Quelles sont les retombées possibles au niveau de l'emploi et quelles sont les perspectives de transfert de cette technologie au secteur privé?

M. Drouin (Richard): Alors, M. Pierre Bolduc, qui est notre vice-président au niveau de la diversification des affaires internationales et, également, président du conseil de Nouveler, pourrait vous donner quelques explications là-dessus.

M. Bolduc (Pierre): Oui, M. le Président. Nouveler a investi, cette année, avec des partenaires privés, une participation dans la technologie qui s'appelle micro-turbines; ce sont des turbines hydroélectriques de très petite taille, c'est-à-dire qui peuvent alimenter, par exemple, une pourvoirie ou quelques habitations dans des régions qui ne sont pas desservies par un réseau électrique. C'est une technologie qui a été développée par des jeunes ingénieurs, des diplômés de quelques années de nos universités qui ont travaillé chez eux à mettre cette technologie au point, et qui semble s'ouvrir à un marché très prometteur. C'est encore à une étape préliminaire d'évaluation. Il y a quelques prototypes qui ont été installés, et Nouveler agit un peu comme parrain pour aider ces jeunes entrepreneurs à démarrer leur entreprise et à faire des ventes de cette technologie à la fois au Québec et sur le marché international. Il est trop tôt pour vraiment tirer des conclusions majeures sur l'ampleur du marché, il reste à démontrer la technologie. Ça fait partie du genre d'initiative de type capital de risque, mais dans le domaine de l'énergie que Nouveler prend pour justement lancer des nouvelles entreprises, et c'est des entreprises par des promoteurs du secteur privé.

M. Sirros: Je ne sais pas si c'est un appel au vote ou...

M. Gendron: Un appel au vote.

M. Sirros: Mais, non, on va...

M. Gendron: Si les gens pouvaient y aller puis, nous, on continue, puis, dès qu'ils seront rendus, on traverse rapidement pour ne pas perdre 10 minutes, si vous êtes d'accord.

M. Sirros: Peut-être juste continuer dans la même veine, là. Nouveler, pouvez-vous faire un survol rapide de ce qui se passe au niveau des projets actifs à l'heure actuelle? Est-ce qu'il y a d'autres compagnies de cette nature-là, est-ce qu'il y a d'autres projets sur lesquels vous travaillez au niveau de la commercialisation? Juste faire un genre de mise à jour un peu de Nouveler depuis un an, disons.

• (17 h 50) •

M. Bolduc (Pierre): Nouveler, en 1994, a fait trois ou quatre investissements de la même nature que microturbines, dans des nouvelles technologies. Une autre technologie, qui s'appelle géophyte, est une technologie nouvelle pour faire des relevés techniques à partir de systèmes basés sur des caméras montées sur véhicule, avec des systèmes de positionnement global

pour automatiser jusqu'à un certain point et réduire de beaucoup les coûts de relevés techniques. Nous avons fait quelques autres investissements dans des compagnies de technologies de télécommunications, et nous avons une douzaine de dossiers à l'étude actuellement. En 1994, Nouveler a investi de façon un peu exceptionnelle dans les technologies qui ne provenaient pas d'Hydro-Québec parce que c'est celles qui se sont présentées et qui ont présenté les meilleurs dossiers. En 1995, l'intention, c'est de mettre plus l'accent sur des technologies qui sont maintenant prêtes, soit à partir des recherches de notre département IREQ et technologies ou des unités opérationnelles d'Hydro-Québec. On s'attend à ce que 1995 soit une année à prédominance de nouvelles technologies provenant de l'intérieur d'Hydro-Québec.

M. Sirros: Merci.

Le Président (M. Tremblay): Juste un bref commentaire. C'est très relié avec ce qu'on disait tout à l'heure, parce que, dans beaucoup de vos projets, M3i, M4, l'hydrogène liquide, vous vous retournez et vous demandez, soit par le Fonds de développement technologique ou encore par Innovatech du Grand Montréal, des aides financières qui pourraient être contestées dans une économie ouverte sur le monde, alors que ce que vous faites comme entité indépendante ne peut pas être contesté.

Une voix: Oui.

Le Président (M. Tremblay): On crée des structures à côté pour subventionner les projets. Je ne questionne pas la qualité des projets, je pense que ce sont d'excellents projets; tout ce qu'on dit, c'est que, si on veut simplifier, éliminer la bureaucratie, la réglementation et des structures additionnelles, il y aurait sûrement moyen d'arriver au même résultat sans qu'on soit obligés, là, d'aider des projets valables comme ceux que vous nous dites, là, par d'autres organismes gouvernementaux qui vous aident ou qui vous accompagnent dans votre démarche. Alors, je suis prêt à reconnaître le député de Vimont, qui avait une... Bien, ils vont venir nous le dire, là. Il faut aller voter, là? Ah.

M. Cliche: Oui, un très court préambule et une information. Alors...

Le Président (M. Tremblay): M. le député de Vimont, on me dit, là, qu'il faut aller voter. Alors, moi, je suis prêt à rester ici, si... Je n'ai pas besoin d'y aller, mais il faut aller voter. Alors, je vais vous reconnaître immédiatement...

M. Cliche: Après le vote.

Le Président (M. Tremblay): ...après le vote. On va aller voter. Immédiatement après, vous êtes le premier intervenant avant les remarques finales du

ministre et du... Très bien. Alors, je suspends pour quelques minutes pour permettre aux parlementaires d'aller voter.

(Suspension de la séance 17 h 53)

(Reprise à 18 h 8)

Le Président (M. Tremblay): Alors, avec votre permission et tel que nous en avons convenu avant d'aller à l'Assemblée nationale pour le vote, je cède la parole brièvement au député de Vimont.

Forum, à Québec, sur l'évolution du marché de l'électricité dans le Nord-Est américain

M. Cliche: Merci, M. le Président. Je pense qu'il y a plusieurs éléments, ici, qui ont été dits et qui nous démontrent que le marché de l'électricité, de façon générale, est en pleine évolution, en bouleversement, sinon en révolution. Effectivement, il y a, en ce moment, dans le Nord-Est américain, une véritable révolution. Il y a eu un plafonnement de la planification intégrée des ressources. Autant, voilà deux ans, nous entendions les mots «integrated resource planning» à chaque fois qu'on allait aux États-Unis, maintenant c'est «competition, competition, competition» puis «the lowest price», etc.

J'aimerais informer les membres de cette commission, suite aux propos du président d'Hydro-Québec et des gens de l'opposition, que le Québec, que l'Assemblée nationale du Québec fait partie du Eastern Regional Conference, qui est la section du Nord-Est du Council of State Governments, et l'État du Québec est le seul État non américain à faire partie de cette conférence. J'ai l'honneur de représenter la Législature québécoise à titre de président délégué, à cette conférence. Il y aura, l'été prochain, réunion de l'assemblée annuelle du Eastern Regional Conference, du 6 au 10 août, à Québec. J'ai découvert qu'à l'intérieur de cette conférence, qui regroupe les législateurs, comme j'ai dit, de tous les États nord-américains, du Delaware, New Jersey, «up», en montant jusqu'au Québec, il y a un comité qui s'appelle Energy and Environment Committee et qu'il y aura ici même, à l'Assemblée nationale, l'été prochain, une journée entière qui sera consacrée à l'étude de l'évolution du marché de l'électricité dans le Nord-Est. Quels sont les... Je vous signale que mes pairs, mes collègues américains sont également à un grand questionnement quant à l'impact de la déréglementation, à l'impact du 1992 Energy Policy Act, de son article 211, sont en réflexion sur la mise en place d'un Regional Transmission Group. Il y a une série de réflexions auprès des législateurs américains qui ressemblent essentiellement beaucoup aux questions qu'on se pose, ici, en ce moment.

● (18 h 10) ●

Donc, je vous signale que j'ai été informé aujourd'hui que l'exécutif du Eastern Regional

Conférence — dont je suis membre, vice-président, à titre de président délégué — a accepté que nous tenions, ici, une réflexion portant sur les implications au niveau des législateurs, mais, bien sûr, sur l'évolution du marché dans le Nord-Est. Nous avons aussi décidé que nous tenions ce forum d'une journée de la façon dont ils se tiennent dans ce genre de conférence, qu'il y aura, bien sûr, des législateurs regroupés autour de la table. Je pense que la discussion aura lieu dans le salon rouge. Et, comme l'opposition est représentée au niveau de sa députation, ce sera une discussion non partisane, «by-partisan», comme nous avons eu depuis deux jours.

Il y aura aussi les intervenants dans le monde de l'énergie. Ils seront invités à participer à cette discussion, à ce forum d'un jour. Ils pourront, selon la formule établie dans ce genre de discussion, se tenir sur les banquettes arrière, mais se lever et prendre la parole. Alors, je vous signale ce point d'information. Eux aussi sont en réflexion sur l'avenir. Je pense qu'ils perçoivent Hydro-Québec de plus en plus comme ce qu'Hydro-Québec est. Elle n'est pas un assassin d'Indiens ni un attaquant de l'environnement, mais elle est ce qu'elle doit être, un partenaire et un pion dans l'échiquier énergétique dans le marché de l'électricité qui est en complète révolution dans le Nord-Est.

Alors, je tenais à informer cette assemblée de la tenue de ce forum, de cette réunion officielle du comité de l'énergie et de l'environnement des parlementaires du Nord-Est américain qui se tiendra du 6 au 10 août. Au train où vont les inscriptions, il y aura 500 parlementaires américains accompagnés de 700 conjoints, de sorte que ce sera une très grosse activité. Il y aura ici, nous l'espérons, dans le salon rouge, une discussion qui va porter exactement...

M. Drouin (Richard): 500, puis 700 conjoints.

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: Le lapsus est intéressant.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Drouin (Richard): Avez-vous besoin d'accompagnateurs?

M. Cliche: Je n'ai pas mentionné le nombre de conjoints qu'auront les législateurs québécois, naturellement.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Cliche: Mais il y aura ici, dans cette salle même, une réflexion et un échange sur l'évolution du marché de l'électricité dans le Nord-Est. Fin de mon intervention.

Le Président (M. Tremblay): Merci, M. le député de Vimont. Pour respecter l'ordre de la Chambre

et terminer à 18 h 30, il resterait sensiblement huit minutes pour le porte-parole de l'opposition officielle et huit minutes pour le ministre des Ressources naturelles. Est-ce que ça vous convient?

M. Gendron: Je propose 10-5: cinq à mon collègue, 10 pour moi. Il est d'accord.

Une voix: Ha, ha, ha!

M. Gendron: Ce n'est pas ce que tu m'as dit tantôt?

M. Sirros: Ça dépend de ce qu'on a à dire de l'autre côté d'abord, M. le Président.

M. Gendron: Non, non. J'ai des choses importantes à dire. Ça me prend 10 minutes, mon ami. Alors, cinq, c'est assez.

M. Sirros: Est-ce que les choses qu'on a à dire sont moins importantes?

M. Gendron: Ce n'est pas ça que j'ai dit, là. Je n'ai pas le temps.

M. Sirros: Alors, si le ministre veut y aller avec son discours, M. le Président, je n'aurai pas d'objection à ce qu'il prenne 10 minutes.

Le Président (M. Tremblay): Juste un instant. Je voudrais permettre au président, M. Drouin...

Remarques finales

M. Richard Drouin, président d'Hydro-Québec

M. Drouin (Richard): M. le Président, si vous me permettez, juste 30 secondes à travers ces huit minutes là, premièrement, pour remercier le président de cette commission pour la façon dont il a dirigé les débats à l'égard de notre entreprise et de tout ce que nous avons à dire et, également, remercier les parlementaires qui sont soumis à un exercice qui parfois est difficile et ardu, mais qui nous a semblé hautement bénéfique. Si je devais faire un bilan des différentes commissions parlementaires, c'est parmi les meilleures commissions parlementaires que nous ayons eues, et je ne dirais pas parmi, je dirais que c'est la meilleure commission parlementaire à laquelle il nous a été donné d'assister.

Je ne voudrais pas non plus oublier de remercier, puis c'est l'occasion annuelle peut-être de le faire, on ne l'a pas fait souvent, mais je pense qu'il y a lieu de reconnaître le travail fait par les fonctionnaires du ministère des Ressources naturelles dans toute la préparation des dossiers relativement à une commission comme celle-là, et je le dis parce que ça inclut l'interface avec les membres de nos différentes équipes et ils apprécient énormément la relation qu'on a avec le ministère des

Ressources naturelles, à partir du cabinet du ministre jusqu'à, évidemment, tous les fonctionnaires qui s'occupent de nos dossiers.

En terminant, j'aimerais quand même lancer une invitation à cette commission, qui serait celle, au cours du mois de mai ou du mois de juin, de pouvoir nous accompagner à un voyage qui permettrait de visiter les nouvelles installations de l'entreprise à la Baie James, la centrale LG 1 et, évidemment, des centrales existantes, et un des plus grands postes de la province, qui est le poste Radisson. En fait, voir un peu toutes ces nouvelles installations et les installations existantes. Alors, si la commission devait agréer à cette invitation, nous pourrions communiquer, via le ministre de l'Énergie et le ministre, des dates qui pourraient vous convenir et auxquelles nous convierions l'ensemble des membres de cette commission. Alors, c'est notre invitation.

Le Président (M. Tremblay): Alors, au nom de tous les membres de la commission, je vous remercie beaucoup, M. le président. Je serais prêt, maintenant, à reconnaître le ministre des Ressources naturelles pour 10 minutes, s'il est d'accord que, par la suite, le porte-parole de l'opposition ait cinq minutes, sinon je ferais la suggestion suivante: Qu'on ajoute cinq minutes — non, mais, là, je le renverse, si vous voulez, votre 10 minutes — sinon je suis prêt, avec le consentement des membres, à extensionner de six minutes pour que les deux porte-parole aient 10 minutes.

M. Sirros: M. le Président, allons-y. On va essayer. Je pense qu'on va être capables de terminer...

Le Président (M. Tremblay): Non, non.

M. Sirros: ...pour 18 h 30, quitte à prendre deux ou trois minutes de plus.

Le Président (M. Tremblay): Mais il a besoin de 10 minutes.

M. Gendron: Non, non, mais il n'y a pas de problème, M. le Président. Là, je suis surpris. Règle générale, c'est le ministre qui termine...

Le Président (M. Tremblay): Oui, mais...

M. Gendron: ...ça a toujours été comme ça.

Le Président (M. Tremblay): Oui, je suis d'accord...

M. Gendron: O.K.

Le Président (M. Tremblay): ...sauf que vous me demandez 10 minutes.

M. Gendron: Oui.

Le Président (M. Tremblay): Il ne reste pas 15 minutes. Alors, si vous prenez...

M. Gendron: Ah, non, non! Il n'y a pas de problème de consentement. La terre va tourner pareil...

Le Président (M. Tremblay): Très bien.

M. Gendron: ...à 18 h 33!

Le Président (M. Tremblay): Excellent. Alors...

M. Gendron: Alors, s'il veut prendre quatre ou cinq minutes, ça ne me dérange pas.

Le Président (M. Tremblay): Alors, je reconnais...

M. Gendron: Et s'il veut en prendre six, on va l'écouter religieusement.

Le Président (M. Tremblay): ...le porte-parole de l'opposition officielle.

M. Christos Sirros

M. Sirros: M. le Président, je ne suis pas sûr d'avoir compris ce qu'on a conclu tout d'un coup, si c'était 5-10, 10-5 ou 15-15 ou consentement sur toute la ligne, mais, de toute façon, on écouterait attentivement ce que le ministre a déjà préparé dans ses communiqués.

Je tiens tout simplement, moi aussi, à remercier les représentants d'Hydro-Québec pour lesquels, comme je le disais hier, je pense que ce genre d'exercice n'est pas facile. Ce n'est pas tous les jours que le président-directeur général est tenu de répondre à toute la multitude de questions qu'on peut avoir, des plus grandes politiques jusqu'aux derniers détails, en quelque sorte. Ce n'est pas nécessairement, comme je le disais hier, le meilleur endroit pour exposer l'ensemble du dossier qui se rattache aux trois items qu'on a discutés.

Nous aurons, dans les semaines et les mois à venir, des discussions importantes au niveau de la table de consultation concernant l'élaboration d'une proposition de politique énergétique. Ici et ailleurs, mais ici, hier et aujourd'hui, ont été soulevées plusieurs questions qui seront nécessairement d'une importance capitale. Le président en a mentionné une en particulier qui a attiré mon attention, toute la relation entre le «willing» et la planification intégrée des ressources. C'est effectivement vrai que j'y tiens beaucoup, à la notion de la planification intégrée des ressources. Il faudrait donc envisager que cette politique, qu'on va éventuellement proposer au ministre, tienne compte de toute cette problématique de cet aspect.

● (18 h 20) ●

L'autre élément qui nous a toujours intéressés de notre côté et qu'on entend regarder de près également, c'est toute la question qui a été soulevée, avec éloquence,

par le député d'Outremont, la relation entre le fait que nous avons un avantage concurrentiel qui est l'existence d'un réseau hydrique qui nous permet de produire de l'électricité à un coût plus bas que nos voisins, souvent, et le lien qu'il peut y avoir entre ça et le développement économique et la responsabilité sociétale que nous avons vis-à-vis des décisions à prendre quant à la santé financière de l'entreprise, le développement des emplois et des régions. Ultimement, c'est la société toute entière qui partage avec nous tous l'avoir que nous avons à Hydro-Québec et c'est dans ce sens-là que nous avons abordé cette commission parlementaire avec cet esprit-là.

En ce qui concerne les dossiers précis qu'on a regardés, je dois dire qu'on a été déçus, de notre côté, de voir où on en est avec toute la question de l'efficacité énergétique ou... Peut-être qu'on devrait plus précisément parler d'économie d'énergie. Et, quand on dit déçus, c'est dans le sens qu'il y a un virage important à prendre. Je pense qu'Hydro-Québec l'a reconnu. On n'a pas abandonné l'espoir de voir l'entreprise rattraper les objectifs qu'elle a temporairement, je souhaite, fait reculer au niveau des économies d'entreprises.

Ce qui m'amène à parler, évidemment, des liens qui peuvent exister entre les surplus qu'on connaît et toute la question de l'efficacité énergétique. Le ministre, à plusieurs reprises, nous a parlé avec des commentaires qu'on a déjà entendus à plusieurs reprises en Chambre, ici et ailleurs, quant aux décisions antérieures. Cela m'amène, en tout cas, à soulever une inquiétude que je pourrais avoir, puis on va écouter attentivement parce que, si le ministre était pour être logique dans ce qu'il disait, il devrait arriver à la conclusion, lui, qu'il va mettre fin aux travaux sur la Sainte-Marguerite. On avait pris une décision tout récemment et, depuis le changement de gouvernement, au mois de janvier, on avait donné des signaux clairs qu'il était temps de prendre un virage, d'envisager des perspectives différentes.

Il restait un certain nombre de choses à faire et on les a faites vis-à-vis de Sainte-Marguerite. Mais, si j'écoute ce que le ministre nous disait quand il répliquait à la question des surplus, ça m'amènerait à me poser la question: Si j'étais sur la Côte-Nord à l'heure actuelle, j'écouterais attentivement si, oui ou non, le ministre sera conséquent, lui, avec ce que lui semble croire quant à la conclusion à laquelle il devrait arriver, qui serait de faire ça. Ce n'était pas notre décision, puis ça ne devrait pas arriver, quant à nous, mais, tout au moins, qu'on se mette sur la même longueur d'onde en ce qui concerne les arguments mis de l'avant de part et d'autre.

Donc, l'équilibre énergétique, l'efficacité énergétique, la proposition tarifaire. Nous avons, par le passé, toujours appuyé la notion qu'on ne devrait pas dépasser l'inflation, tout en ayant un oeil attentif au niveau de l'impact que ça peut avoir sur le côté des personnes pour lesquelles le compte d'électricité peut représenter un pourcentage important de leur revenu. Que ce soient des personnes sur des revenus fixes ou des personnes sur l'aide sociale ou autres, ça demeure la façon dont on envisage. Je pense qu'on doit reconnaître, si on veut

faire un travail responsable, la problématique qui est soulevée par la question de l'interfinancement telle que vous l'avez présentée. On peut voir qu'il y a peut-être des mesures qui doivent être prises, peut-être les envisager dans une perspective de long terme, comme vous le faites, d'ici 10 ans, d'ici 12 ans, parce que, nous non plus, nous ne croyons pas qu'on puisse, comme société, accepter que, tout d'un coup, on corrige quelque chose afin de refléter le prix réel. Il faudrait qu'on arrive à pouvoir refléter éventuellement le prix réel de l'électricité, surtout si on veut être cohérent en ce qui concerne le discours sur l'efficacité énergétique puis les économies d'énergie. Le signal du prix demeure toujours le meilleur instrument pour démontrer qu'il y a là des démarches à faire.

M. le Président, avec ces quelques mots pour laisser le temps au ministre de prendre ses 10 minutes auxquelles il tient, je tenais tout simplement à vous remercier ainsi que les autres membres de la commission et le personnel qui s'y rattache pour leur participation à ces travaux et souhaiter que... Dans l'immédiat, je pense que la commission va avoir l'occasion de revoir les dirigeants d'Hydro dans le cadre d'un mandat spécial qu'on s'est donné de regarder d'un peu plus près le fonctionnement d'un organisme qui relève de la commission ou dont la commission a la responsabilité. Et on dira donc: À la prochaine.

Le Président (M. Tremblay): Merci, M. le député de Laurier-Dorion. M. le ministre des Ressources naturelles.

M. François Gendron

M. Gendron: Membres de la commission, mesdames et messieurs, gens d'Hydro, je pense qu'on vient de consacrer trois jours — trois jours, là, c'est en comptant février — à étudier les engagements de performance d'Hydro-Québec, à comprendre la question de l'équité énergétique, à vérifier la faisabilité des objectifs d'économie d'énergie. Nous avons également analysé les effets de la proposition tarifaire sur les consommateurs, sur l'économie, sur les finances publiques. Sincèrement — c'est sûr que c'est toujours un peu à chaud qu'on fait ces évaluations-là — moi, j'ai le sentiment que nous avons eu de très bons échanges, éclairants, et je remercie, d'entrée de jeu, celles et ceux qui ont permis que ça se passe comme ça.

Au moment où prend fin cette commission, je voudrais quand même vous faire part d'un certain nombre de réflexions qui m'ont été inspirées par ce que j'ai entendu ces derniers jours. Ces réflexions m'amènent à déborder l'engagement de performance d'Hydro-Québec au moment où nous sommes engagés dans une réflexion collective qui tracera la voie à la prochaine politique énergétique du Québec. Tout d'abord, je voudrais vous parler un peu d'efficacité énergétique. On en a discuté largement et d'une façon très agréable ou dynamique, hier soir, au cours de la commission, également à

l'occasion du rapport déposé par Hydro, en nous attardant plus particulièrement aux difficultés éprouvées par l'entreprise pour rencontrer les objectifs d'économie d'énergie qu'elle s'est fixés.

Ça m'oblige à rappeler un certain nombre d'évidences. En tout premier lieu, l'efficacité énergétique présente des avantages sociaux et environnementaux qui ne font aucun doute pour la société, et également des avantages économiques tout aussi évidents. C'est indéniable et je pense que tout le monde n'a aucun problème d'entendement mutuel ou de bonne compréhension là-dessus. En utilisant l'énergie à bon escient, nous contribuons à préserver des ressources précieuses. Nous nous assurons des gains environnementaux qui sont loin d'être négligeables. À cet égard, je me permettrai de rappeler que le Québec a réussi, en 20 ans, à diminuer du quart environ ses émanations de gaz carbonique à la fois parce qu'il a privilégié l'hydroélectricité et parce qu'il a réussi à mieux maîtriser sa consommation d'énergie. Il est bon de se souvenir que, malgré une population plus nombreuse, malgré une croissance importante de la production économique, nous consommons, globalement, à peu près la même quantité d'énergie en un an que nous le faisons il y a 20 ans.

Cette plus grande efficacité énergétique assure, par ailleurs, une plus grande productivité sur le plan économique. Quand on utilise la même quantité d'énergie pour produire des biens en plus grande quantité, on contribue à diminuer les coûts de production. Cela veut dire qu'on devient plus rentable. Ce sont là des avantages collectifs de société, mais, il est essentiel de le prendre en compte, ces avantages ne sont pas tous également perceptibles sur le plan individuel. Pour la plupart d'entre nous, en effet, les bienfaits de l'efficacité énergétique deviennent concrets uniquement quand ils correspondent à une diminution nette de la facture énergétique. Un consommateur va accepter de poser des gestes pour améliorer sa consommation d'énergie dans la mesure où il aura la conviction, lui-même, d'en retirer quelque chose de concret et de tangible, et, pour lui, c'est la facture d'Hydro. Dans les faits, le plus souvent, les économies escomptées à court terme ne sont suffisamment pas attrayantes à elles seules pour l'amener à agir différemment. D'autre part, il faut se souvenir que, du point de vue d'une entreprise productrice d'énergie, l'efficacité énergétique est avantageuse surtout si elle lui permet d'améliorer son bilan financier, et on ne peut pas reprocher à une entreprise de le regarder, surtout pas quand on sait comment la structure tarifaire globale d'Hydro-Québec est intégrée à l'équilibre ou au cadre financier du gouvernement. C'est bon, ce n'est pas bon, ce n'est pas ça que je veux évaluer, je veux dire que c'est comme ça, et toute personne qui ne veut pas le regarder comme ça, ça pose des problèmes pour la suite des choses.

● (18 h 30) ●

Dans le domaine de l'électricité plus précisément, une plus grande efficacité énergétique permet souvent d'éviter de coûteux investissements, mais il faut

aussi se souvenir qu'une consommation d'énergie plus faible se traduit, pour un producteur d'énergie, par une perte réelle de revenus. En période de surplus d'énergie — c'est le cas, et c'est le cas grand... — comme c'est le cas, actuellement, toute diminution de la vente d'énergie entraîne nécessairement une diminution de revenus. On comprend que, dans une telle conjoncture, un producteur ne soit pas enclin à consentir de fortes sommes pour inciter un consommateur à consommer moins. Dans ces conditions, on mesure mieux l'importance de l'effort d'Hydro-Québec qui a choisi de maintenir ses programmes d'efficacité énergétique et qui se donne encore des objectifs très ambitieux à ce sujet.

Il n'est pas facile de mettre en place des programmes d'efficacité énergétique. Par définition, ils sont lents à démarrer. Ils font appel à des approches nouvelles et ils exigent l'adoption de comportements nouveaux de la part de tous. Compte tenu de ces difficultés, je crois que nous devons apprécier les résultats qui nous ont été présentés au cours de la commission. Je voudrais que pour toutes les formes d'énergie, qu'il s'agisse d'électricité, de gaz ou de pétrole, on fasse preuve de responsabilité dans la recherche d'une plus grande efficacité énergétique. Parce qu'il s'agit là, comme je l'ai déjà dit dans d'autres circonstances, de la clé d'une plus grande efficacité tout court. Tout le monde y gagne. Il serait paradoxal que les seules énergies renouvelables soient l'objet d'efforts importants dans la recherche d'une efficacité énergétique accrue. Voilà une question incontournable pour le débat public sur l'énergie.

En matière d'efficacité énergétique, je pense que le moment est venu de nous questionner. Certes, nous devons poursuivre avec détermination notre démarche collective vers une plus grande efficacité énergétique, mais on doit évaluer correctement les gains réels que nous pouvons espérer comme société et, logiquement, logiquement, comme société, déterminer le prix que nous sommes prêts à payer collectivement afin que chacun doive payer sa part pour obtenir la logique d'un avantage plus grand par rapport à l'efficacité. Il est bon de noter que les coûts et les avantages ne sont pas les mêmes selon les secteurs d'activité et qu'il faudra s'assurer que les coûts de l'efficacité énergétique ne soient pas la source, ultimement, d'une perte de compétitivité. Globalement, il est dans l'intérêt des consommateurs que les dépenses d'Hydro-Québec en économie d'énergie tendent réellement vers la neutralité tarifaire. L'efficacité énergétique devrait être rentable pour la société et pour le consommateur et ses coûts devraient être répartis de façon équitable.

Une entreprise du secteur de l'énergie, même s'il s'agit d'une entreprise publique, ne peut pas se désintéresser de sa situation financière. Pourrait-on exiger d'Hydro-Québec qu'elle mette en péril sa rentabilité pour permettre aux Québécois d'avoir un meilleur bilan sur le plan de l'efficacité énergétique? C'est une question, mais il faut la sortir du cadre strictement d'Hydro. Il faut la débattre ailleurs. J'ai hâte de savoir ce que les Québécois et les Québécoises nous diront à ce sujet. En

effet, la question de l'efficacité énergétique et de la contribution des différents acteurs à son financement, j'espère, sera un élément central du débat public sur l'énergie. Je le souhaite. Et je n'anticipe pas de conclusion. D'ailleurs, c'est pour ça que je souhaite que tous les échanges qu'on a eus ici, et les documents annexés ou utiles, soient nourrissants pour la poursuite du débat public sur l'énergie.

Sur l'équilibre énergétique, rapidement, on a fait état pendant la commission parlementaire du rapport sur l'équilibre énergétique. Dans ce rapport, Hydro nous exposait comment elle se considère en mesure de faire face, au cours des prochaines années, à la demande d'énergie. Les chiffres qu'Hydro-Québec vient de nous livrer sont venus confirmer ce que nous savions. Pendant quelques années encore, nous disposons d'une capacité de production d'électricité plus que suffisante. Même s'il faut s'y prendre plus de dix ans à l'avance étant donné le délai entre le moment où on entreprend les études et celui où une centrale commence à produire, nous avons le temps nécessaire pour voir venir avant de songer à ajouter significativement quelque chose à notre parc de production. Mais il faut penser également à long terme et préparer l'avenir. Certes, à moyen terme, soit au tournant du siècle, nos besoins en énergie seront moins importants que ce qu'on évaluait il y a quelques années. À ce sujet, les dernières données de prévisions de la demande dont nous disposons au ministère recourent les prévisions d'Hydro-Québec. Mais à long terme, à l'horizon de 2010, en prenant en compte les programmes d'économie d'énergie et la production privée renouvelable, les indicateurs nous informent que nous devrions combler des besoins additionnels de l'ordre de 6 000 MW.

Dans l'ensemble, le rapport sur l'équilibre énergétique présenté par Hydro-Québec nous conforte dans nos décisions récentes. Il est évident qu'on n'a pas besoin, d'aucune façon, dans l'immédiat, de l'énergie que nous aurions tirée du projet Grande-Baleine. Ça, je pense que c'est on ne peut plus clair. Puis, pour ce qui est des frais d'intérêt et de cohérence concernant votre propos tantôt, j'aurais quelque chose à mettre en preuve, mais j'hésite, là. «C'est-y» le moment de faire de la politique ou de conclure sur les choses sérieuses? Mais ça prenait un bon petit culot pour faire ce que vous avez fait tantôt. Quand on connaît le mémoire que vous avez présenté pour Sainte-Marguerite, que votre gouvernement a défendu pour Sainte-Marguerite, je pourrais vous dire... Comment le député de Laurier peut-il affirmer que le gouvernement n'est pas logique s'il n'abandonne pas le projet de SM 3 alors que c'est le gouvernement précédent qui a décidé de devancer l'annonce du projet, en pleine période de surplus, pour des raisons strictement politiques reliées au contexte électoral? Ça prend tout un culot pour dire: Puisqu'on a fait des folies, ça te «tente-tu» de les corriger? Puis on a le décret qui laisse voir des choses, justement, où peut-être que le ministre de l'Énergie pensait la même chose qu'il me demanderait de dire aujourd'hui — qu'on n'avait pas besoin de

ça plus que la chatte — mais son gouvernement a dit: Nous autres, là, besoin ou pas, on le fait puis on pèse sur les pitons. Alors, là, la cohérence, vous repasserez. De toute façon — ça ne sera pas long — au niveau de SM 3, en termes d'équilibre, ce n'est pas moi qui l'ai mis dans un déséquilibre. Il est là puis il prévoit qu'en l'an 2001, 2002 — puis c'est ce que les données nous donnent — et vous-même, vous avez toujours dit qu'il faut qu'il y ait un écart de six ou sept ans. Alors, SM 3, moi, ce n'est pas mon dossier, ce n'est pas notre projet, mais il est en marche, il est dans les équilibres. Puis si on a des décisions à prendre, on les prendra, mais d'une façon ouverte, responsable, publique; il n'y aura pas de trouble.

Les contrats signés entre Hydro-Québec et les promoteurs devraient être modifiés en conséquence. Excusez, là, je voulais parler pour ce qui est des projets de cogénération. Ces projets-là feront partie d'une banque jusqu'en l'an 2000 — ça, je tiens à l'affirmer, très haut et fort — et les projets de cogénération, pour l'instant, feront partie d'une banque et les contrats signés entre Hydro-Québec et les promoteurs devraient être modifiés en conséquence; puis je sais qu'Hydro-Québec est en pourparlers puis elle va le faire dans ce sens-là. Cela nous permettrait de disposer d'une banque de projets de cogénération où nous pourrions puiser si un besoin urgent se faisait sentir. Par ailleurs, à la lumière de nos discussions avec Hydro-Québec sur l'équilibre énergétique, il m'apparaît tout à fait acceptable qu'Hydro-Québec procède à la signature des contrats d'énergie renouvelable que je lui ai demandé de suspendre en décembre dernier. Et là je ne veux pas m'étendre là-dessus, mais je lui ai émis aujourd'hui un communiqué; j'espère, pour tout le monde, y compris *La Presse*, le journal, que ça soit très clair; il en restait quatre traditionnels, deux différents, ils sont dans la liste, ça ne chamboule pas l'équilibre énergétique du Québec, c'est inférieur à 50 MW et je lève le moratoire que j'avais imposé, sans en avoir parlé à mon collègue Brassard, parce qu'il était d'accord; donc, il n'y a pas de confusion, il n'y a pas de problème, on a le même discours là-dessus. Alors, je tiens à réitérer que le moratoire, cependant, sur tout nouveau projet de production privé — c'est ce que mon collègue de l'Environnement a dit — je répète: que le moratoire sur tout nouveau projet de production privé d'électricité est maintenu jusqu'à la fin du débat public sur l'énergie. Il me semble que c'est assez clair, ça. Le rapport sur l'équilibre énergétique nous confirme aussi que nous pouvons mener le débat public sur l'énergie en toute sérénité.

Un mot sur la proposition tarifaire, et je conclus. Hydro-Québec a présenté une proposition tarifaire qui a soulevé beaucoup de questions de la part des parlementaires, normales, légitimes. Cela a amené Hydro à fournir plusieurs précisions sur les facteurs expliquant cette proposition. Le gouvernement devra rapidement prendre une décision parce que le délai entre le moment où je parle puis la décision, c'est 15 jours maximum pour toute l'opération et on va s'appuyer sur l'information qui

a été présentée à cette commission. Je vais également tenir compte d'un certain nombre de considérations que je voudrais rappeler ici brièvement. D'abord, j'insiste, cette décision devra être prise dans un contexte d'affaires; elle devra donc faire l'objet d'une discussion d'affaires franche et réaliste. Il n'est pas question pour moi, par le biais d'une décision nécessaire mais ponctuelle, de remettre en cause les grands principes qui se retrouvent au centre du débat public. Cette décision ne pourra pas, par ailleurs, être vue comme une solution à des problèmes d'interfinancement. Ce que je décode des demandes d'Hydro, c'est qu'elles portent essentiellement sur les risques encourus avec chaque catégorie de consommateurs d'énergie, sur la nécessité, pour elle, de maintenir ses parts de marché et de soutenir sa légitime rentabilité, pour Hydro. La décision du gouvernement devra tenir compte de la situation financière de la corporation, qui a d'ailleurs reculé au cours des dernières années. Il importe de préserver la santé financière de la société d'État afin qu'elle soit en mesure d'assumer ses obligations et d'afficher des ratios raisonnables. Par ailleurs, je tiens à préciser que, quelle que soit la décision du gouvernement, c'est sûr que ça ne sera pas une décision en catimini, cachée, déguisée; elle va être franche, publique, puis on va l'expliquer, puis on va essayer de dire pourquoi on est arrivés avec la proposition qu'on va retenir. Mais ça sera sûrement une décision basée sur des faits économiques; selon moi, ça va être une décision basée sur des considérations économiques.

● (18 h 40) ●

Conclusion. Je tiens à remercier toutes celles et ceux qui ont collaboré. Je tiens à remercier la haute direction d'Hydro, ses personnels. Je tiens à remercier mon cabinet et, comme cela a été mentionné, les excellents collaborateurs du ministère des Ressources naturelles qui, je pense, ont démontré qu'ils étaient capables de venir à cette commission, prêts à entendre mais prêts à questionner et à poser les bonnes questions pour s'assurer toujours, avec le seul objectif d'avoir le maximum d'éclairage, que la décision soit la plus cohérente possible et la plus respectueuse d'une série d'éléments qu'un gouvernement responsable doit prendre en compte quand il veut donner suite à ce qui a été mis sur la table. Merci.

Le Président (M. Tremblay): Alors, la commission, ayant accompli... Ça va prendre le consentement. S'il y a consentement, je suis prêt; s'il n'y a pas consentement... C'est sûrement une réplique aux propos que vous avez tenus sur...

M. Sirros: J'ai quelques informations qui pourraient corriger l'esprit du ministre.

Le Président (M. Tremblay): La commission, ayant accompli le mandat qui lui a été confié, ajourne ses travaux sine die.

(Fin de la séance à 18 h 41)

