



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-SIXIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
de l'économie et du travail**

Le mercredi 23 janvier 2002 — Vol. 37 N° 49

Examen du plan stratégique 2002-2006 d'Hydro-Québec (1)

**Président de l'Assemblée nationale:
M. Jean-Pierre Charbonneau**

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

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

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

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

Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
880, avenue Honoré-Mercier, bureau 195
Québec, Qc
G1R 5P3

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

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

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

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente de l'économie et du travail

Le mercredi 23 janvier 2002

Table des matières

Remarques préliminaires	1
M. Jacques Brassard	1
M. Claude Béchard	3
Présentation d'Hydro-Québec	
M. Jacques Laurent, président du conseil d'administration	5
M. André Caillé, président-directeur général	6
Hydro-Québec Distribution	
Exposé de M. Yves Filion, président d'Hydro-Québec Distribution	8
Discussion générale	10
Prévision du taux de croissance de la demande d'électricité	10
Orientations en matière d'efficacité énergétique	12
Prévision du taux de croissance de la demande d'électricité (suite)	13
Tarif biénergie	14
Activité du LTEE en matière d'efficacité énergétique	16
Tarif biénergie (suite)	17
Prévision du taux de croissance de la demande d'électricité (suite)	18
Tarif biénergie (suite)	21
Déficit d'Hydro-Québec Distribution	21
Appel d'offres pour la production de 600 MW additionnels	23
Tarification pour les stations de ski	24
Orientations quant au tarif résidentiel	25
Document déposé	29
Tarification pour les stations de ski (suite)	29
Tarification pour l'industrie serricole	30
Conséquences de la déréglementation	31
Programme de sécurisation du réseau	32
Déploiement du réseau souterrain	34
Vente de produits électriques par HydroSolution	34
Gestion des dossiers de subutilisation d'électricité	37
TransÉnergie	38
Exposé de M. Jacques Régis, président de TransÉnergie	38
Discussion générale	
Conditions requises pour l'interconnexion avec l'Ontario	40
Activités d'innovation technologique prioritaires	42
Potentiel d'affaires aux États-Unis	43
Sécurisation du réseau dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal	45
Réduction de l'impact des événements climatiques extrêmes	45
Proposition de normes de fiabilité du réseau	46
Acquisition d'actifs en Amérique du Sud	48
Exportation de services et d'expertise	48
Capacité du réseau d'accueillir de nouveaux ouvrages de production	50
Contrôle des dépenses	52
Mesures de sécurisation des installations	53

Table des matières (suite)

Ingénierie, approvisionnement et construction	54
Exposé de M. Élie Saheb, président de la division	54
Ingénierie, approvisionnement et construction	54
Discussion générale	55
Durée comparative et cheminement d'un projet hydroélectrique	56
Infiltration d'eau à la centrale SM 3	57
Relations avec le ministère de l'Environnement	59
Services partagés offerts aux divisions clientes	61
Attribution et gestion de contrats en sous-traitance	61
Retombées régionales des projets	62
Expertise environnementale	63
Retombées régionales des projets (suite)	64
Recrutement et embauche de nouveaux employés	64
Ligne des Cantons—Hertel	65

Autres intervenants

M. Matthias Rioux, président
M. Rémy Désilets, président suppléant

M. Stéphane Bédard
M. André Chenail
M. Guy Lelièvre
M. Michel Côté
M. Normand Poulin
M. André Tranchemontagne
M. Geoffrey Kelley

Le mercredi 23 janvier 2002

Examen du plan stratégique 2002-2006 d'Hydro-Québec

(Neuf heures trente-cinq minutes)

Le Président (M. Rioux): Alors, mesdames et messieurs, bonjour. Nous sommes réunis pour examiner en commission parlementaire de l'économie et du travail le plan stratégique 2002-2006 d'Hydro-Québec. Je déclare donc la séance ouverte.

Mme la secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Kelly (Jacques-Cartier) remplace M. Sirros (Laurier-Dorion).

Le Président (M. Rioux): On est d'accord. Il y a le député, également, d'Huntingdon...

Une voix: Beauharnois.

Le Président (M. Rioux): ...si ma mémoire me sert bien, le député d'Huntingdon, qui a demandé de participer à nos travaux. Ça prend un consensus... Il peut toujours assister, mais, s'il veut prendre la parole, ça prend un consensus de l'ensemble des membres. Est-ce qu'il y a un consensus là-dessus?

M. Brassard: Oui, à condition évidemment... Il interviendra dans l'enveloppe prévue pour l'opposition.

Le Président (M. Rioux): Mais, comprenons-nous bien, il n'aura pas plus de temps que les autres.

M. Brassard: C'est ça.

Remarques préliminaires

Le Président (M. Rioux): Alors, je vais d'abord demander au représentant du groupe parlementaire représentant le gouvernement et au ministre de prendre la parole pour 15 minutes, et ensuite ce sera le tour de l'opposition officielle. Qui prend la parole pour le gouvernement? Le ministre, j'imagine.

M. Jacques Brassard

M. Brassard: M. le Président, chers collègues de la commission, l'ouverture de la commission parlementaire qui nous permettra d'examiner le plan stratégique d'Hydro-Québec 2002-2006 me donne l'occasion de rappeler toute l'importance que j'accorde à nos travaux, puisqu'ils sont conduits par des parlementaires, des élus qui ont pour tâche essentielle de représenter et d'exprimer les préoccupations de leurs concitoyens. Pendant deux jours, nous pourrions ensemble échanger, questionner, voire même évaluer les orientations et le plan de travail que nous propose Hydro-Québec.

Est-il nécessaire de rappeler ici que notre société d'État représente beaucoup pour les Québécois et les

Québécoises. Elle est d'abord une société d'utilité publique, mais elle est aussi un agent de développement économique essentiel pour le Québec. Hydro-Québec s'impose de plus en plus comme un joueur important sur le marché énergétique du Nord-Est américain. Son expertise et ses capacités en recherche et développement sont reconnues à travers le monde.

Le rôle économique et social d'Hydro-Québec à l'échelle nationale souligne déjà toute l'importance du travail que nous amorçons ce matin. Faut-il ajouter que l'évolution rapide du marché de l'énergie en Amérique du Nord ajoute encore au caractère essentiel de notre démarche. Depuis le dépôt du précédent plan stratégique, il y a deux ans, nous avons tous été témoins de l'évolution du contexte réglementaire et de l'environnement d'affaires d'Hydro-Québec, et c'est justement sous l'enseigne de ces changements qu'il nous faut aborder nos échanges avec les dirigeants de la société d'État.

Permettez-moi, M. le Président, de faire ici quelques remarques d'ordre général sur ce qui s'est passé à l'échelle continentale dans le domaine de l'énergie. L'établissement de ce nouvel environnement d'affaires ne s'est pas fait sans heurts. Parce qu'ils ont frappé notre imagination, nous avons tendance à retenir les échecs qui ont suivi la déréglementation et l'ouverture des marchés. Rappelez-vous certaines manchettes portant sur des hausses subites de tarif en Alberta, sur la crise énergétique en Californie, celle plus récente portant sur la faillite d'Enron. L'ouverture du marché de gros et de détail, plusieurs fois retardée en Ontario, est en bonne partie liée à ces turbulences à l'échelle nord-américaine.

Pourtant, il existe des exemples de réussite; je pense, entre autres, à la Pennsylvanie où, dit-on, les consommateurs ont réalisé des économies importantes. Là, l'objectif visé par la déréglementation et l'ouverture des marchés, c'est-à-dire abaisser le prix de l'énergie par le principe de la concurrence, a été atteint. Pourquoi? Selon tous les experts, tout simplement parce que les autorités ont agi avec sagesse et prudence, qu'elles ont mis en place des règles de marché appropriées et qu'elles ont su procéder par étapes.

Le gouvernement du Québec a, lui aussi, agi avec sagesse et prudence. Il n'y a pas eu d'improvisation dans notre démarche. Déjà en 1997, nous avons ouvert le marché de gros de l'électricité, au Québec. Avant de s'engager plus à fond et d'ouvrir à la concurrence la production de l'électricité, nous avons fait appel à plusieurs experts. Nous avons d'ailleurs publié toutes les études que nous avons commandées et nous nous sommes inspirés des recommandations du rapport Trabant pour agir.

● (9 h 40) ●

Le gouvernement a bien défini ses objectifs: premièrement, renouveler le pacte social issu de l'élection quasi référendaire de 1962 sur la nationalisation de l'électricité en garantissant un volume

patrimonial équivalant à 165 TWh à un prix fixé dans la loi à 0,0279 \$ le kilowattheure; deuxièmement, permettre à Hydro-Québec de bien se positionner dans les nouvelles règles du marché énergétique nord-américain. Préserver et renouveler le pacte social, cela veut dire des tarifs bas, des tarifs stables, des tarifs uniformes sur tout le territoire québécois. C'est aussi le maintien de l'interfinancement au profit de la clientèle résidentielle. Permettre à Hydro-Québec de bien se positionner dans le marché énergétique nord-américain, cela veut dire profiter des nouvelles occasions d'affaires. Voilà les deux principes qui ont mené à l'adoption de la loi n° 116 ou Loi modifiant la Loi sur la Régie de l'énergie et d'autres dispositions législatives, en juin 2000.

Ces décisions ont entraîné des modifications à la structure administrative d'Hydro-Québec. Cette réorganisation de la société d'État a amené la création de quatre divisions spécialisées. Ces quatre divisions agissent désormais dans des secteurs qui leur sont exclusifs, chacune assumant la pleine responsabilité de ses activités et de sa participation au développement d'Hydro-Québec.

Hydro-Québec Distribution, responsable de l'approvisionnement énergétique au Québec, compte plus de 3 millions d'abonnés et doit offrir des services de qualité à l'ensemble de sa clientèle. TransÉnergie s'occupe du transport électrique, assure la gestion sécuritaire du réseau et doit commercialiser de façon rentable la capacité de transport de son réseau. Hydro-Québec Production exploite l'ensemble du parc de production et des réservoirs d'Hydro-Québec, est responsable du développement du potentiel hydroélectrique et agit dans le courtage de l'électricité sur les marchés nord-américains. Finalement, Hydro-Québec Ingénierie, approvisionnement et construction détient le rôle stratégique de fournisseur de services aux autres divisions.

J'oserais dire ici qu'au Québec tout se déroule dans l'ordre. Nous n'avons pas vécu de crise. Nous ne vivons pas dans l'instabilité et les grands bouleversements. Nous avons cette chance inestimable de compter sur une source d'énergie de qualité, fiable, propre, renouvelable et produite à un coût enviable.

L'évolution rapide du contexte nord-américain nous oblige à rester vigilants. Voilà bien le sens et la direction que nous devons donner à nos travaux. Il nous faut voir si la vocation commerciale d'Hydro-Québec appuie et renforce sa mission économique et sociale. Notre rôle de parlementaires nous permet d'évaluer les orientations stratégiques d'Hydro-Québec. Il est de notre devoir, de notre responsabilité envers la population du Québec de nous interroger sur la validité de ces orientations et de comprendre les enjeux qui sous-tendent ces orientations.

Tout en s'assurant que le plan stratégique réponde aux attentes formulées par l'actionnaire d'Hydro-Québec, nous nous intéresserons et questionnerons la société d'État sur les préoccupations quotidiennes de nos concitoyens, qu'il s'agisse de la tarification, de la qualité des services, des retombées économiques en région, des différends opposant Hydro-Québec et certains entrepreneurs, des infiltrations d'eau à la centrale SM 3 ou encore des questions

environnementales. Le nouveau cadre réglementaire exige que les activités monopolistiques d'Hydro-Québec dans le domaine de la distribution et du transport soient soumises à l'examen de la Régie de l'énergie. C'est notamment dans ce contexte qu'en octobre dernier Hydro-Québec Distribution soumettait à la Régie son premier plan d'approvisionnement, couvrant les années 2002 à 2011.

Du coup, une autre et une aussi vaste série de questions sont portées à notre attention. Je suis convaincu que les élus, comme la population du Québec, voudront savoir si Hydro-Québec est en mesure de répondre à la demande d'énergie en croissance constante. Ils voudront comprendre le processus d'appel d'offres. Ils vous demanderont ce que vous comptez faire dans le domaine de l'efficacité énergétique ou encore pourquoi Hydro-Québec veut mettre fin au programme de la biénergie commerciale et institutionnelle. Je suis convaincu que des questions sur les activités de la filiale HydroSolution et sur l'augmentation importante des tarifs de location des chauffe-eau vous seront posées. La subtilisation d'énergie et les moyens auxquels Hydro-Québec doit avoir recours pour récupérer les sommes qui lui sont dues font aussi partie des préoccupations qui doivent être traitées dans un esprit d'équité et de justice.

Le souvenir de la tempête de verglas s'éloigne peut-être un peu dans nos mémoires, mais les préoccupations entourant la sécurité du réseau restent entières dans l'esprit de la population. Ainsi, il nous faudra savoir où nous en sommes et comment progressent les travaux. Nous parlerons très certainement du portefeuille de projets hydrauliques du producteur comme des différentes filières énergétiques qui s'y ajoutent. Je pense aux énergies thermique et éolienne. Évidemment, les questions reliées à l'exportation feront l'objet d'un échange sans aucun doute approfondi.

Il m'apparaît important de savoir ce qu'il advient de l'innovation technologique au sein d'Hydro-Québec. Comment s'assure-t-on que la recherche et le développement apportent des résultats utiles et commercialisables? Et finalement, quels sont les projets les plus prometteurs dans ce secteur d'avenir?

Les activités internationales d'Hydro-Québec nous intéressent aussi. Nous apprécierons de vous entendre parler de congestion des réseaux de transport, des ordonnances émises par la FERC, l'organisme régulateur américain, de vos activités au Chili et du projet de câbles sous-marins reliant le Connecticut à Long Island. Les relations de travail et la mobilisation de votre personnel suscitent aussi notre intérêt. Nous reviendrons aussi sur les objectifs du dernier plan stratégique qui plaçaient le client au coeur de vos préoccupations. J'aimerais aussi voir l'évolution de votre objectif touchant le développement du secteur gazier; le plan stratégique déposé est peu loquace sur cette question, je dirais. Même si elles paraissent compliquées et mercantiles, les questions portant sur les perspectives financières doivent être abordées et bien comprises.

M. le Président, l'ordre du jour étant passablement chargé, je crois que je n'irerai pas indûment mes remarques préliminaires, sinon pour

souhaiter à tous une excellente commission, une commission qui nous permettra de mieux comprendre et de bien évaluer le plan stratégique d'Hydro-Québec 2002-2006. Merci.

Le Président (M. Rioux): Merci, M. le ministre. Il reste peut-être une minute ou deux du côté gouvernemental. Est-ce qu'il y a des remarques du côté des députés ministériels? Merci. Je donne maintenant la parole à l'opposition, au porte-parole de l'opposition officielle. M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

M. Claude Béchard

M. Béchard: Merci, M. le Président. M. Caillé, M. Laurent, bienvenue, chers collègues, M. le ministre. On vit peut-être un moment historique aujourd'hui, avec toutes les rumeurs. J'ose espérer que le ministre va quand même connaître une bonne commission, et je veux me permettre de lui souhaiter une bonne année 2002, remplie de beaux défis à la hauteur de ses aspirations. Et à vous tous aussi, chers collègues.

D'abord, il me fait plaisir de recevoir les gens d'Hydro-Québec aujourd'hui en tant qu'actionnaire minoritaire — hein, on est tous un peu actionnaire minoritaire, mais actionnaire quand même — afin de poser des questions sur l'évolution de la gestion de cette entreprise qui fait, qui a fait et qui, j'ose espérer, fera encore la fierté des Québécois. On doit être fier dans l'avenir et faire en sorte que plusieurs générations seront encore fières de cette entreprise qui rappelle l'héritage que nous ont laissé de grands personnages politiques au Québec. On peut penser, entre autres, à Jean Lesage, à René Lévesque, à Robert Bourassa, des visionnaires qui avaient compris l'importance de l'hydroélectricité pour le Québec, pour les générations futures. Et d'ailleurs, c'est pour ça qu'Hydro-Québec s'appelle Hydro-Québec et non pas Énergie-Québec. J'ose espérer qu'on n'envisage pas de changement de nom, parce que l'énergie hydraulique au Québec est encore, et je pense, dans le portefeuille, occupe une place extrêmement importante, et il devra en être ainsi, j'ose espérer, pour plusieurs années.

C'est le premier plan stratégique depuis l'adoption de la loi n° 116, une loi, on s'en souvient, qui avait valu des échanges vigoureux entre l'opposition et le gouvernement, mais aussi entre le gouvernement et des groupes à l'intérieur même de leur parti, et cette loi-là a eu pour effet, comme on le sait, de créer quatre divisions: les divisions Distribution, TransÉnergie, Production et Ingénierie, approvisionnement et construction.

C'est aussi une occasion particulière, l'étude de ce plan stratégique, dans un contexte où on se retrouve dans une situation énergétique particulière. M. le ministre en a parlé, du contexte nord-américain, du contexte aussi québécois où, pour une des premières fois, on se dit que peut-être l'échéancier est plus près que jamais du moment où la demande et l'offre seront en équilibre. Tout ça se retrouve aussi dans un contexte où on a l'impression, en tout cas dans le plan stratégique, qu'Hydro-Québec prend un certain virage au niveau thermique. Et tout ça est justifié par diverses raisons, mais, entre autres, par le fait qu'on a peur de

manquer d'énergie à partir de 2005 et 2006 et, qui aurait pu l'imaginer, peut-être de se retrouver dans une situation où le Québec, si rien ne se passe, devra importer de l'électricité, ce qui peut malheureusement nous faire manquer certaines opportunités d'affaires, sur lesquelles nous nous pencherons, des opportunités autant à l'intérieur même de nos frontières au Québec qu'à l'intérieur du grand marché nord-américain.

Pourquoi on se retrouve là? Sans parler trop longtemps, on l'a déjà fait à plusieurs reprises en Chambre ou ailleurs, on se souvient que le parti en place depuis 1994, une des premières décisions prises par le premier ministre de l'époque, pour des raisons sans doute politiques et référendaires, a été d'arrêter, de scraper, si on veut, le projet Grande-Baleine et de se vanter de mettre fin au grand rêve hydroélectrique québécois. Eh bien, plusieurs... une dizaine d'années plus tard, on se rend compte qu'on va en subir les conséquences, c'est-à-dire autour de 2004, 2005.

● (9 h 50) ●

Il y a eu aussi un moratoire et différentes tentatives de scandales sur les petites centrales, où une commission a clairement donné tort à l'ex-ministre des Ressources naturelles, et lui a donné tort à ce point que l'actuel ministre a lui-même relancé le programme en mai dernier. On se souvient aussi de toute la saga Churchill Falls, des annonces: on signe, on ne signe pas, on le lance, on ne le relance plus, et tout ça, continue, arrête et tombe à l'eau. Et tout ça nous a menés dans une situation, comme je le mentionnais, énergétique précaire et où on doit se poser des questions sur notre futur énergétique et nos possibilités de développement.

Aussi, au cours des dernières années — on doit le soulever — les diminutions au niveau des crédits, au niveau des argents investis en ce qui a trait à la recherche et au développement, et aussi les efforts très limités au niveau de l'efficacité énergétique sont un des éléments du bilan énergétique du Parti québécois dans les dernières années. Cependant, la situation dans laquelle on se retrouve ne doit pas nous donner raison de faire n'importe quoi n'importe comment et à n'importe quel prix. D'ailleurs, c'est un des éléments de l'actuel plan stratégique sur lequel nous nous pencherons. On sait que les tarifs qui étaient là pour créer des ouvrages... le fameux 0,03 \$ est disparu, on tombe maintenant à 0,05 et 0,06 \$, au niveau de la production, ce qui, après avoir fermé les vannes pendant plusieurs années, ouvre les vannes à de nombreuses possibilités dans différents portefeuilles énergétiques.

Un des éléments cependant le plus important qui manque depuis six ans à la politique énergétique du Parti québécois et que, dans certains cas, on pourrait être tenté de dire que le gouvernement a même tenté d'imposer ce même élément là manquant au niveau d'Hydro-Québec, c'est celui de la transparence. Et l'examen du plan stratégique nous permettra de voir justement et de questionner Hydro-Québec sur cette transparence-là qui est tellement importante. Parce qu'à quelque part il ne faut pas oublier que ce sont tous les Québécois et toutes les Québécoises qui sont les actionnaires d'Hydro-Québec, qu'ils ont le droit de savoir, ils ont le droit de savoir ce qui se passe, et cette transparence-là doit non seulement être dans les écrits, mais dans les faits, à la base de toute politique énergétique.

Par exemple, sur le fameux virage au gaz, personne n'en avait entendu parler, ou à peu près, avant le 2 octobre dernier. Et ce débat-là, on peut chercher des dates, on peut se demander quand il a eu lieu, sur quelles bases on l'a fait et pourquoi on prend ce virage-là, pourquoi on décide, dans le plan actuel, d'investir au-delà de 500 millions dans une centrale au gaz. La grande question, c'est: Est-ce qu'il n'y aurait pas d'autres moyens de combler les besoins que cette centrale au gaz là? On entend beaucoup parler de l'éolien, on entend parler de la cogénération, cogénération à partir de la biomasse, en fait d'autres solutions qui pourraient faire en sorte qu'on puisse éviter la mise en place de cette centrale-là.

Même chose au niveau de la tarification. Je pense que l'ensemble des Québécois et Québécoises peuvent être heureux qu'on se retrouve dans un contexte électoral. C'est sans doute ce qui fait en sorte que le gouvernement a refusé les demandes d'augmentation de tarifs, non pas dans l'intérêt des citoyens, non pas en se questionnant sur le débat qu'il doit y avoir là-dessus, mais dans un intérêt clairement politique. Et surtout, on peut remercier ce contexte-là, étant donné qu'on est déjà les citoyens les plus taxés en Amérique du Nord.

Par contre, on se reprend, on le voit et on va questionner là-dessus, au niveau des tarifs qui augmentent pour des milliers de petites et moyennes entreprises. Et, juste pour vous mentionner un exemple, si on regarde au niveau d'une usine de transformation de lait, celle de Saint-Alexandre, sur des coûts annualisés, pour la seconde tranche de 55 %, c'est-à-dire à la fin de la mise en place de ce nouveau tarif là, c'est un montant de 1 million, un petit peu plus que 1 million qui sera nécessaire à déboursier en matière énergétique, et donc, ça risque de retarder des investissements et des projets au niveau de la modernisation de cette entreprise-là. On va voir s'il n'y a pas des possibilités de faire autrement, de l'étaler, de trouver des alternatives avec Hydro-Québec pour faire en sorte que ces entreprises-là ne soient pas aux prises avec des augmentations aussi brusques qui, comme je le mentionne, ont été faites sans qu'il y ait eu... qui pourraient être faites sans qu'il y ait eu de grands débats publics là-dessus.

Autre élément de transparence, au niveau de Churchill Falls. On sait que le dossier a été annoncé avant l'élection de 1998, a été arrêté par la suite et repris. On ne sait pas au juste où ça en est, si ce n'est qu'on a des informations qui disent que présentement les secrétaires généraux des gouvernements se rencontrent, discutent de l'avenir du projet de Churchill Falls, discutent de qu'est-ce qui va arriver avec Churchill Falls. Mais la grande question que je pense que les Québécois et Québécoises doivent savoir et sont en droit de savoir, c'est quel est l'intérêt, quel est le rôle qu'Hydro-Québec veut jouer dans le projet de Churchill Falls, et quels en sont les échéanciers, et à quel prix ces échéanciers-là doivent être respectés.

Au niveau des besoins énergétiques, les besoins sont évalués à 1,2 % sur 15 ans; c'était 2,7 dans les dernières années, dans les 15 dernières années, et ce 1,2 % là d'augmentation est extrêmement important, parce que c'est un peu l'hypothèse de base de tout le plan stratégique. S'il varie à la hausse ou à la baisse, plusieurs éléments du plan stratégique risquent d'être

remis en question, donc d'où l'importance de bien évaluer ce 1,2 % d'augmentation des besoins énergétiques, de la demande en énergie au Québec.

Sur toute la fameuse saga des réservoirs d'Hydro-Québec, on en entend parler régulièrement, et, encore hier, on dit que les réservoirs, la capacité a diminué, le niveau d'eau a diminué, et on mentionne même que c'est, dans le fond, pour répondre à des objectifs gouvernementaux qu'on a exporté, qu'on voulait faire le plus d'argent possible dans la lutte au déficit zéro. On va voir ce qui en est. Mais c'est quand même particulier, au niveau de la transparence. Parce que je comprends que de dévoiler le niveau exact des réservoirs peut avoir des impacts, sauf que, quand on regarde ce qui se passe ailleurs, ce qui se fait ailleurs, il y a plusieurs entreprises, il y a plusieurs endroits, que ce soit au Canada ou même aux États-Unis, ou simplement sur Internet... on peut voir quel est l'état des réservoirs des grands producteurs énergétiques, et donc on peut se poser des questions sur tous, je dirais, les enjeux et tout le nuage qu'il y a toujours au niveau des réservoirs, peu importe le nuage, qu'il pleuve ou qu'il ne pleuve pas, et voir, en fait, où est-ce qu'on s'en va avec les niveaux d'eau et se poser des questions sur: Est-ce qu'on doit, oui ou non, faire comme à d'autres endroits, en Alberta, au Manitoba ou aux États-Unis, dans plusieurs États, où les niveaux d'eau sont carrément disponibles sur Internet?

Il y a aussi, bien sûr, toute la politique énergétique relativement aux grandes entreprises. Notre chef mentionnait qu'on doit se servir de l'hydroélectricité pour attirer les entreprises de la nouvelle économie, pour faire en sorte que ces entreprises-là puissent profiter de la sécurité énergétique qu'on a au Québec. Mais on doit aussi se poser des questions sur les stratégies gouvernementales en ce qui a trait aux grandes alumineries. Il y a des projets présentement; on a demandé de nouveaux projets. Au niveau du Parti québécois, on nous dit qu'on va accepter un de ces trois projets-là. Cependant, chez Hydro-Québec, M. Richard Aubry, directeur principal, Grandes Entreprises, pour Hydro-Québec Distribution, disait, en décembre dernier, qu'il n'y a pas suffisamment d'énergie pour les besoins de trois alumineries à la fois, trois nouvelles, mais peut-être même pas pour une seule. Alors, il faut se poser des questions sur qu'est-ce qui va arriver avec ces projets-là dans l'avenir.

Finalement, un des grands éléments de transparence dans les nouveaux projets, que ce soit d'ouvrages hydroélectriques ou des projets de transport, c'est de savoir pourquoi on les fait. Est-ce que c'est pour nous? Est-ce que c'est pour exporter? C'est pour qui? Et qui doit payer pour ces projets-là?

Certains défis attendent bien sûr Hydro-Québec, notamment au niveau de l'environnement. On a entendu votre appel la semaine dernière, M. le président, au niveau des délais environnementaux, et effectivement on doit se poser des questions quand on en est rendu à avoir des délais qui sont presque deux fois plus rapides pour construire une centrale au gaz avec des émissions polluantes beaucoup plus importantes que pour produire de l'énergie hydroélectrique qui est fondamentalement plus verte. Cependant, on doit aussi faire en sorte que le processus soit respecté et que la finalité du processus soit respectée. On ne doit pas sacrifier l'environnement

pour aller plus vite, mais on doit améliorer nos façons de faire. Et, là-dessus, il y a peut-être différents partenariats à établir avec d'autres niveaux de gouvernement, quand on doit rechercher d'abord et avant tout la collaboration, le partenariat au lieu de la confrontation.

Le défi du marché américain, quel en est son potentiel? On peut parler des dernières crises, on peut parler d'un potentiel extrêmement intéressant sur un marché qui est très gros. Mais il y a aussi beaucoup de constructions aux États-Unis, il y a aussi beaucoup d'électricité qui sera disponible aux États-Unis d'ici quelques années. Quel en sera l'impact sur nous, au Québec, et sur nos possibilités et notre volonté d'exporter vers le marché américain?

La nécessité et la volonté aussi comme défi d'élargir notre portefeuille énergétique sur la base de la bonne énergie à la bonne place. Est-ce qu'utiliser du gaz naturel dans un processus de cogénération efficace, à 55 %, pour chauffer les maisons, comme c'est le cas de la centrale Le Suroît... est-ce que c'est un bon choix? Est-ce qu'on ne doit pas utiliser davantage le gaz pour se chauffer, pour d'autres utilisations? Est-ce qu'on ne doit pas aller de l'avant plus rapidement au niveau de l'énergie éolienne? Est-ce qu'on ne doit pas aussi développer davantage au niveau de la cogénération, que ce soit la cogénération dans le processus traditionnel ou à base de biomasse, pour à la fois développer en région et consolider des entreprises en région?

● (10 heures) ●

Donc, voilà plein de secteurs qui peuvent être extrêmement intéressants à regarder dans un portefeuille énergétique plus varié, mais basé et toujours avec cet élément extrêmement important à l'intérieur du portefeuille énergétique qu'est l'hydroélectricité, et voir aussi, et ça, ça nous intéresse beaucoup, de notre côté, comment Hydro-Québec peut devenir encore, comme il l'a été et encore plus pour l'avenir, un outil de développement de nos régions. Parce que, dans bien des cas, Hydro-Québec est un employeur extrêmement important dans les régions et fait en sorte que, pour les régions, c'est soit la différence entre avoir un bon développement économique et être une région gagnante ou une région qui a plus de difficultés. Et ça, je crois que vous avez un rôle extrêmement... à jouer à ce niveau-là.

Il y a le défi de la recherche qui est là. Nous avons développé au cours des années des outils exportables, un savoir-faire exportable qu'il faut continuer de faire, qu'il ne faut pas diminuer comme ce fut le cas dans les dernières années mais plutôt augmenter pour pouvoir l'exporter éventuellement, ce savoir-là, encore, et bien sûr faire des efforts au niveau de l'efficacité énergétique afin que nous, comme Québécois, on puisse être davantage conscients de cette richesse-là, être davantage conscients aussi que chaque mégawatt que l'on sauve, au Québec, nous offre des possibilités d'exportation et de développement, et finalement, je vous dirais, s'assurer de la pérennité de cette ressource-là pour les prochaines générations afin que l'héritage collectif qu'est Hydro-Québec devienne aussi un potentiel de développement pour les générations futures. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. le député de Kamouraska-Témiscouata. Nous allons maintenant, comme c'est prévu à notre horaire, entendre la présentation d'Hydro-Québec. M. le président, vous avez 20 minutes pour votre présentation générale. Ensuite, on parlera de distribution un peu plus tard.

Alors, auquel des présidents je m'adresse: M. Jacques Laurent ou M. Caillé? Alors, M. Laurent, bienvenue.

Présentation d'Hydro-Québec

M. Jacques Laurent, président du conseil d'administration

M. Laurent (Jacques): M. le Président, bonjour. Merci. M. le ministre des Ressources naturelles, mesdames et messieurs de la commission, merci beaucoup de votre accueil. Je suis naturellement très honoré d'être ici en compagnie des membres de la haute direction d'Hydro-Québec pour vous présenter le troisième plan stratégique de la Société. Ce plan, comme vous l'avez lu, établit les grandes orientations de notre entreprise pour la période 2002 à 2006.

En tout premier lieu, je voudrais souligner la contribution de tous les membres du conseil à l'élaboration de ce plan. Depuis le printemps 2001 jusqu'à sa publication, les membres du conseil ont participé activement à toutes les étapes de sa conception. Ils ont mené une analyse du contexte et de l'environnement d'affaires de la Société, ils ont déterminé les enjeux de l'entreprise et ils ont finalement délibéré sur les orientations proposées par les différentes divisions de l'entreprise.

Le plan stratégique 2002-2006 vise la continuité dans nos actions et la consolidation de nos acquis. Depuis 1998, M. le Président, la rentabilité de l'entreprise ne cesse de s'améliorer. En l'an 2000, le bénéfice net de l'entreprise a franchi pour la première fois le cap du milliard de dollars, atteignant 1 078 000 000 \$, ce qui correspond à un rendement sur l'avoir propre de 7,7 %. Sur l'horizon du plan stratégique qui est devant vous, nous visons un bénéfice net de 1,6 milliard en 2006 et l'atteinte d'un rendement sur l'avoir propre de 9,1 %. Entre 2001 et 2006, il est prévu que l'avoir net de l'actionnaire passera de 14,8 milliards à tout près de 18 milliards de dollars.

Avec beaucoup de fierté, parlant au nom du conseil d'administration ainsi que de toute l'équipe de direction, et en primeur, M. le Président, j'aimerais vous faire part aujourd'hui que, pour l'année financière qui s'est terminée le 31 décembre 2001, notre bénéfice net devrait atteindre le montant de 1,1 milliard de dollars, et ce, nonobstant l'intervention divine qui a considérablement réchauffé notre territoire en décembre 2001 et occasionné un ralentissement remarquable des compteurs d'électricité de nos clients.

Hydro-Québec est donc en excellente situation financière. L'équipe de direction dirigée par M. André Caillé et tous nos employés y sont pour beaucoup. Je tiens aussi à souligner la contribution de mon prédécesseur à la présidence du conseil, M. Jacques Ménard. Son travail et sa connaissance du milieu des affaires ont contribué au progrès d'Hydro-Québec.

Pour poursuivre dans la même voie, pour satisfaire ses clients et enrichir collectivement les Québécois, Hydro-Québec peut compter sur des atouts précieux. Un, son service à la clientèle est de plus en plus apprécié, particulièrement dans les secteurs résidentiel et commercial.

La société peut compter sur un potentiel hydroélectrique pouvant être aménagé à des coûts très concurrentiels. Grâce à ses centrales hydroélectriques, ses réservoirs et ses interconnexions, Hydro-Québec maintient des activités importantes de commercialisation et d'arbitrage de prix sur les marchés de gros du Nord-Est des États-Unis. Son expertise largement reconnue lui permet de développer des niches commerciales en ingénierie et en construction pour affirmer sa présence sur le marché international. Enfin, ses actifs dans le secteur gazier lui assurent un portefeuille énergétique équilibré et diversifié.

Avec de tels atouts, Hydro-Québec se doit de viser la croissance. Par l'importance de ses actifs et l'étendue de ses activités, elle est, ne l'oublions pas, la plus grande entreprise du secteur énergétique québécois. Il s'agit maintenant de concentrer nos efforts sur l'amélioration de la performance globale de notre entreprise. C'est ce que vise le plan stratégique 2002-2006 en accordant une attention particulière aux enjeux suivants:

Premièrement, pour offrir à ses clients le meilleur service pour le prix payé, Hydro-Québec s'engage à consolider les améliorations apportées à la qualité de son service.

Deuxièmement, consciente de l'importance de l'engagement de ses employés dans la réalisation de ses objectifs, Hydro-Québec poursuivra ses efforts de mobilisation et de valorisation de son personnel ainsi que le développement de l'expertise de ses employés.

Troisièmement, en plus de poursuivre l'amélioration de sa situation financière, comme je l'ai indiqué plus tôt, Hydro-Québec continuera à soutenir le développement économique et l'emploi. Hydro-Québec joue en effet un rôle majeur dans l'économie québécoise, je ne vous cache rien. Notre présence dans toutes les régions du Québec se traduit par des achats de biens et services qui se sont élevés à 1,6 milliard de dollars en l'an 2001. Globalement, si on exclut nos participations, les activités prévues sur l'horizon du présent plan stratégique soutiendront des emplois équivalant à 183 000 années-personnes. Hydro-Québec entend poursuivre sa politique de développement en concertation avec le milieu et dans le respect de l'environnement.

Quatrièmement, en matière de technologie, Hydro-Québec compte maintenir son leadership et accroître les bénéfices qu'elle retire de l'innovation technologique. De manière à continuer de créer de la valeur pour son actionnaire, Hydro-Québec demeure naturellement à l'affût des occasions d'affaires intéressantes sur les marchés internationaux. Sur ces marchés, notre stratégie est claire: miser sur nos champs de compétence et d'expertise les plus reconnus à travers le monde, particulièrement dans le domaine du transport d'électricité à très haute tension.

TransÉnergie, la division responsable du transport, est déjà active aux États-Unis, au Chili, au Pérou et en Australie. Sur l'horizon du plan stratégique,

elle projette la construction et l'exploitation de lignes marchandes aux États-Unis et l'acquisition de nouveaux actifs de transport d'électricité dans le Cône sud de l'Amérique.

Quant à Hydro-Québec Production, elle prévoit continuer de développer ses activités internationales à partir des positions déjà établies, notamment en Amérique centrale, et maintenir sa part du portefeuille du projet Baishan. Cette division poursuivra également le développement des services d'assistance technique, en particulier sur la marché américain, de l'entretien spécialisé et de la réfection de centrales hydroélectriques.

Enfin, toujours sur les marchés internationaux, Hydro-Québec Ingénierie, approvisionnement et construction compte développer les niches commerciales les plus prometteuses de ces secteurs de haute compétence.

En conclusion, je tiens à souligner que l'expertise et la mobilisation des employés constitueront au cours des prochaines années des enjeux majeurs pour Hydro-Québec. Pour assurer son avenir, Hydro-Québec doit ouvrir ses rangs à une nouvelle génération de Québécoises et de Québécois de talent. Depuis plusieurs décennies, le savoir-faire et le sens de l'innovation des employés d'Hydro-Québec sont reconnus bien au-delà de nos frontières. Nous entendons établir les conditions voulues pour qu'une relève de haut niveau vienne assurer la pérennité de ce savoir-faire et de cette réputation.

Le conseil d'administration, que j'ai l'honneur de présider, veillera attentivement à ce que les orientations stratégiques contenues au plan qui vous est soumis respectent la mission d'Hydro-Québec de même que son devoir de service public.

● (10 h 10) ●

Je vous remercie, M. le Président, mesdames et messieurs, de votre attention, et je cède maintenant la parole à M. André Caillé, président-directeur général d'Hydro-Québec, une société, comme l'écrivait tout récemment l'éditorialiste en chef du journal *La Presse*, M. André Pratte, et je cite, «une société fort bien gérée et dont les Québécois ont largement profité de l'action.» Fin de la citation et fin de mon exposé. Merci.

Le Président (M. Rioux): Alors, merci, M. Laurent. Alors, on donne la parole maintenant à M. Caillé.

M. André Caillé, président-directeur général

M. Caillé (André): Merci. Merci, M. le Président, M. le ministre, Mmes, MM. les députés de cette commission. Hydro-Québec est une entreprise collective au service des Québécois et des Québécoises. Hydro-Québec est aussi un formidable héritage, et c'est bien pourquoi il faut d'abord développer la mission de base de l'entreprise: construire, produire, transporter, distribuer de l'électricité, et c'est aussi pourquoi il faut développer l'héritage collectif que représente Hydro-Québec. C'est ce que propose notre plan stratégique. En ce sens, il est en continuité, comme M. Laurent l'indiquait, avec les actions entamées au cours des 40 dernières années.

Le contexte actuel est favorable à plusieurs égards. Premièrement, Hydro-Québec a le soutien d'une large partie de sa clientèle, aussi bien dire d'une large partie de la population. À preuve, le degré de satisfaction globale par rapport à Hydro-Québec est au niveau de 93 à 94 % de gens qui sont ou satisfaits ou très satisfaits. À preuve le fait qu'Hydro-Québec se situe en tête de la liste, en tête de la liste des entreprises pour sa notoriété corporative. À preuve également la hausse constante du degré de satisfaction face à la majorité des attentes prioritaires de nos clients.

Tout n'est pas parfait, je tiens à le souligner. La qualité de service de l'entreprise doit être consolidée et certaines améliorations spécifiques demeurent non seulement souhaitables, mais nécessaires. Qui plus est, rien dans ce domaine n'est définitivement acquis. Il faut donc qu'Hydro-Québec demeure attentive aux attentes de ses clients. Elles ont changé, ces attentes, dans le passé, elles vont continuer de changer.

Deuxièmement, le climat de travail à Hydro-Québec s'est considérablement amélioré. Je souligne d'ailleurs la présence ici, dans l'assemblée, dans cette salle, des représentants des différents syndicats d'Hydro-Québec. Il y a cinq ans, plusieurs avouaient candidement ne plus avoir la même fierté de travailler à Hydro-Québec. Certains m'avaient même avoir les yeux plutôt tournés vers la retraite. Malgré tout le travail fait par les différentes directions au cours des années, plusieurs ne se sentaient pas appréciés puis finalement ne se sentaient pas motivés.

Cette période est derrière nous. Nous avons réussi à stabiliser l'organisation. Nous avons accentué les communications avec les employés et expliqué le nouveau contexte dans lequel Hydro-Québec évolue, tant et si bien que la mobilisation des employés — je dis bien « la mobilisation des employés » — est résolument à la hausse depuis les deux dernières années. Parce que notre priorité, ça a été de redonner le goût aux employés de travailler à Hydro-Québec. Soit dit en passant, cette amélioration de la mobilisation des employés est ce dont je suis le plus fier parmi les résultats qu'on a pu obtenir depuis cinq ans. On s'est dit qu'en travaillant sur la mobilisation la satisfaction et la fierté suivraient, parce que, quand on y regarde de près, les conditions de travail que nous offrons à Hydro-Québec, elles sont compétitives, parce que le métier de l'énergie constitue certainement, à mes yeux et aux yeux de la très grande majorité des employés d'Hydro-Québec, le plus beau des métiers et, comme chacun sait, tout ce qu'il y a de plus québécois comme métier.

Tout cela a une conséquence bénéfique, puisque ce sont les employés en poste, rappelons-nous-le, qui accueilleront les nouveaux employés. Et, des nouveaux employés, il y en aura beaucoup au cours des années à venir, près de 4 000 des employés actuels deviennent éligibles à la retraite d'ici cinq ans. En favorisant l'accès d'un grand nombre de jeunes qui apporteront sans nul doute talent, enthousiasme et désir de réussir, notre entreprise continuera à évoluer. Son évolution se fera au rythme de leur implication et de leur vision de cette grande entreprise collective qu'est Hydro-Québec.

Troisième facteur positif dans le contexte actuel: la déréglementation des marchés s'ied bien à Hydro-Québec. Nous sommes convaincus que la

déréglementation, elle est là pour rester. On connaît maintenant ses contours définitifs, c'est-à-dire la déréglementation du marché de gros par la mise en place de marchés ouverts dotés de mécanismes de surveillance. Deuxièmement, le regroupement des réseaux de transport locaux en réseaux de transport régionaux, dits RTO, exploités par des opérateurs indépendants appelés ISO, I-S-O. Troisièmement, ouverture progressive du marché de détail, mais à un rythme beaucoup plus lent que ce qui avait été prévu, à tout le moins par certains, au point de départ.

Aux États-Unis, actuellement, la priorité, c'est la mise en place des RTO: entre cinq et 10 à l'échelle de leur pays. Et, dans ce contexte, toutes initiatives qui pourraient être celles de TransÉnergie pour éliminer des goulets d'étranglement à l'intérieur des RTO nouvellement formés seront évidemment très bienvenues. Au Québec aussi, on a notre organisation régionale de transport. Il s'agit d'Hydro-Québec TransÉnergie, créée en 1997. On peut même dire que TransÉnergie a été parmi les premiers RTO créés en Amérique du Nord. Ses règles de fonctionnement sont d'ailleurs identiques à celles des RTO nord-américains.

Dans le reste du Canada, notre voisin ontarien a annoncé pour le 1er mai 2002 la déréglementation de ses marchés de gros et de détail. Nos autres voisins, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse, ne sont pas inactifs non plus. Le premier, le Nouveau-Brunswick, ouvrira son marché de gros en 2003 en permettant la concurrence pour l'approvisionnement de ses grands clients industriels. Le deuxième, la Nouvelle-Écosse, vient tout juste de se doter d'un plan dans lequel il prévoit permettre la compétition. Au Québec, comme le ministre l'a dit, nous avons agi dans le même sens, tout en — c'est important de le signaler — tout en préservant le pacte social, d'une part, et en demeurant une entreprise intégrée, d'autre part.

Avec à-propos, le législateur a préservé un bloc important d'énergie, les fameux 165TWh qu'Hydro-Québec Production doit fournir à Hydro-Québec Distribution au coût de 2,79 \$ le kilowattheure. Le reste des besoins, des besoins additionnels, est maintenant déréglementé, les distributeurs comme Hydro-Québec Distribution et les municipalités pouvant s'adresser à tous les producteurs pour s'approvisionner en électricité aux meilleures conditions, notamment aux meilleurs coûts possible. Hydro-Québec Distribution procèdera d'ailleurs bientôt à ses premiers appels d'offres. Il y aura plusieurs soumissionnaires intéressants, notamment des cogénérateurs, possiblement des producteurs thermiques, des producteurs d'énergie nouvelle, des producteurs d'énergie éolienne, etc. Ce sera l'annonce d'investissements additionnels, des investissements additionnels dans le secteur énergétique, rien qui ne soit pas intéressant, rien qu'il ne faille décourager.

Sur le plan corporatif, notre approche, parallèlement à la mise en place des divisions, a été de constituer des principes de régie d'entreprise très rigoureux, cela afin de garantir, de vraiment garantir hors de tout doute qu'aucun privilège ne soit accordé par une division d'Hydro-Québec à une autre division. Et cette approche, elle s'applique bien entendu à toutes les divisions.

Je crois que l'on peut être fier du chemin parcouru dans la déréglementation d'électricité au

Québec. Nous sommes à l'avant-garde. Nous ne sommes pas ici à la traîne; nous sommes à l'avant-garde. Hydro-Québec demeure l'entreprise collective qu'elle était, dans le respect du pacte social. Elle compte quatre divisions et une direction corporative. Celle-ci assume, la direction corporative, la gestion des enjeux stratégiques, la gestion financière d'entreprises, l'élaboration des politiques et encadrements, notamment les politiques et encadrements concernant les ressources humaines, la coordination et l'exécution des projets de recherche, de développement des technologies. Elle assume également, la direction corporative, le secrétariat général de l'entreprise, qui inclut la sécurité industrielle, le contentieux et les communications corporatives.

● (10 h 20) ●

Chacune des divisions a dorénavant un rôle essentiel à jouer: Hydro-Québec devra assurer la sécurité d'approvisionnement des clients québécois tout en améliorant sa performance financière. TransÉnergie continuera à être le RTO québécois sous juridiction de la Régie de l'énergie. Hydro-Québec Production maximisera la valeur de sa production dans les différents marchés. Hydro-Québec Ingénierie, approvisionnement et construction visera l'obtention dans les meilleurs délais des fameux permis de construction et réalisera tous les ouvrages prévus dans notre portefeuille aux meilleurs coûts possible.

Et nous ne laissons pas de côté le secteur gazier. On continue à s'y intéresser à travers la société SCGM et à travers également un placement de Noverco dans Enbridge. Qui plus est, nous élaborerons des initiatives possibles, un programme d'initiatives possibles dans le domaine de la production gazière au Québec.

Avant de terminer, j'aimerais vous dire quelques mots sur les résultats anticipés. Tous les paramètres financiers continueront de s'améliorer grandement, tel qu'ils le font depuis 1996, la couverture d'intérêt passant, en 1996, de 1,17 à 1,37 maintenant, à 1,55 en 2006; le taux de capitalisation passant de 24,9, en 1996, à 26,2, là où il est maintenant, à 32,5 en 2006; le rendement moyen de 4,3 en 1996, à 7,7 en 2000, à 9,1 en 2006.

Et il est important d'ajouter, M. le Président, pour démontrer l'importance de cet héritage qu'est Hydro-Québec, que, si on appliquait chez nous, si on appliquait ici, au Québec, les tarifs de l'Ontario, notamment les tarifs de Toronto Hydro, notre bénéfice net annuel, annoncé à 1,1 milliard par le président du conseil, il serait de 5 milliards de dollars. Il serait de 5 milliards de dollars.

On constate donc toute l'importance, toute la valeur du pacte social. On constate l'importance de la valeur qu'Hydro-Québec consent pour le développement économique. On constate la valeur qu'Hydro-Québec consent en ayant développé dans le passé le chauffage à l'électricité. Et on va continuer à avoir des tarifs bas, stables et uniformes puis on va continuer à respecter notre mission économique et de voir, de contribuer au développement économique. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Caillé. Je pense que, d'ores et déjà, il y aurait un tas de questions à vous poser à partir des deux exposés qu'on

vient d'entendre, mais notre ordre du jour nous oblige à aller vers Hydro-Québec Distribution. Alors, on va entendre un autre discours...

M. Caillé (André): Deux mots, si vous me permettez, M. le Président, pour présenter mon collègue.

Le Président (M. Rioux): Bien là, vous volez du temps à l'autre, là.

M. Caillé (André): Pardon?

Le Président (M. Rioux): Vous volez du temps à votre collègue, monsieur.

M. Caillé (André): Seulement deux...

Le Président (M. Rioux): Allez, allez.

M. Caillé (André): ...pour le présenter, c'est Yves Filion. Il est président de la division Hydro-Québec Distribution. Deux mandats principaux: assurer la sécurité d'approvisionnement et redresser la situation au niveau financier. Je lui laisse la parole.

Le Président (M. Rioux): Alors, monsieur, on vous écoute.

Hydro-Québec Distribution

Exposé de M. Yves Filion, président d'Hydro-Québec Distribution

M. Filion (Yves): Merci beaucoup, M. le Président. Bonjour, Mmes et MM. les députés, membres de la commission.

Il me fait grandement plaisir d'avoir l'opportunité de vous parler d'Hydro-Québec Distribution et plus particulièrement de sa mission qui est centrée sur la qualité, la fiabilité et la sécurité de l'alimentation électrique des Québécois et des Québécoises.

Entre autres, nous sommes maintenant l'unité responsable de la sécurité de l'approvisionnement futur en électricité des clients du Québec. C'est ce qui constitue le principal changement à notre mandat. Et signalons également que ceci correspond à l'une des attentes les plus importantes de nos clients: d'être sûrs donc de ne pas manquer d'électricité dans le futur.

La performance d'Hydro-Québec Distribution s'est grandement améliorée depuis le dépôt du dernier plan stratégique. En effet, l'indice de satisfaction de la clientèle est passé de 7,09 sur 10, en 1999, à 7,34, en 2001. Et nous avons un objectif, dans le plan stratégique, d'atteindre un taux de satisfaction qui variera entre 7,5 et 8 selon les différentes catégories de clients.

En ce qui concerne la fiabilité de l'alimentation électrique, c'est-à-dire moins de pannes et des pannes de moins longue durée, la division vise un nombre d'interruptions de service par client de 1,7 heure par année à compter de 2004. Nous étions, en 2001, à 2,1 heures. Pour les zones à forte densité de population,

les centres-villes des grandes villes du Québec, nous maintenons notre objectif d'atteindre une heure à compter de 2004.

Une autre attente importante à l'ensemble de nos clients concerne la réponse téléphonique. Nous avons mis en place un centre d'appels moderne et efficace, HydroDirect, et nous poursuivons nos efforts afin d'améliorer notre coefficient de service téléphonique, qui mesure le taux d'appels répondus en 20 s et moins. En 2001, le taux de réponse était de 66 %, une amélioration très importante par rapport à 1999, où il se situait à 40 %. Et nous espérons atteindre un taux de 70 %, ce qui représente un niveau d'excellence par rapport aux autres entreprises de services au Québec.

Hydro-Québec Distribution vise à poursuivre l'amélioration de la qualité de service. Pour ce faire, nous mettrons l'accent sur les attentes de base de notre clientèle et nous nous attaquerons à chaque année à une amélioration prioritaire. Et la priorité en 2002 est de mieux informer nos clients lors de pannes ou d'interruptions planifiées. Et il s'agit là d'une des attentes les plus importantes de nos clients d'affaires.

Hydro-Québec Distribution a également des responsabilités sociales. Ainsi, nous sommes tout à fait conscients qu'il y a et qu'il y aura toujours une portion de notre clientèle qui éprouve des difficultés de paiement. Nous poursuivons donc, avec les organismes communautaires et le gouvernement du Québec, une recherche de solutions équitables et durables. C'est ainsi que nous avons révisé certaines pratiques d'affaires, notamment celle liée aux ententes de paiement, pour mieux tenir compte de la situation financière de ces clients.

Au cours des cinq prochaines années, la demande d'électricité au Québec devrait croître à un rythme moyen de 1,6 % par année, pour atteindre un volume de 167,2 TWh en 2006. Une partie importante de cette croissance provient de deux grands secteurs industriels: les pâtes et papiers, avec le transfert à Hydro-Québec Distribution de trois usines qui étaient auparavant alimentées par le réseau d'Alcan; la fonte et l'affinage, avec la nouvelle aluminerie d'Alcan à Alma, la nouvelle usine de magnésium, Magnola, et l'augmentation de la production de bioxydes de titane à l'usine QIT-Fer et Titane à Sorel.

Comme vous savez, et en vertu de la Loi sur la Régie de l'énergie, Hydro-Québec Distribution est tenue d'aller en appel d'offres pour combler les besoins en électricité qui dépassent le volume d'électricité patrimoniale de 165 TWh. Nous avons déposé, en octobre dernier, notre premier plan d'approvisionnement pour approbation par la Régie de l'énergie. Ce plan tient compte de l'évolution des besoins québécois, de l'efficacité énergétique et des aléas liés à la demande.

Ainsi, selon nos prévisions, il y aura des besoins à combler dès 2006. C'est pourquoi, en conformité avec la décision rendue par la Régie de l'énergie il y a deux jours, nous entendons procéder à un premier appel d'offres de 600 MW de puissance et d'environ 4,2 TWh d'énergie au cours des prochaines semaines. En procédant de la sorte, nous comptons recevoir des offres en mai prochain et être en mesure d'adjuger des contrats avant la fin de l'année en cours. Il s'agit ici d'un appel d'offres à long terme. S'il y a lieu, Hydro-Québec

Distribution pourra au moment opportun lancer des appels d'offres à court terme, dictés par la nécessité de gérer les aléas de la demande et les aléas climatiques.

● (10 h 30) ●

Passons maintenant à la rentabilité de la division Hydro-Québec Distribution et voyons en quoi cette situation est particulière. Le maintien du pacte social et de l'interfinancement entre les différentes catégories de clientèles, comme le prévoit la Loi sur la Régie de l'énergie, entraîne pour Hydro-Québec Distribution un déficit qui, pour l'année 2001, se chiffrait à 525 millions de dollars. Nous entendons corriger cette situation. Pour ce faire, nous comptons mettre en oeuvre les stratégies suivantes: poursuivre un contrôle serré de nos coûts, poursuivre le développement des marchés les plus rentables, améliorer la gestion de la demande et l'efficacité énergétique afin de réduire nos coûts d'approvisionnement additionnel, et enfin demander des hausses de tarifs à compter de 2004 en fonction de l'inflation et tout en maintenant notre position concurrentielle.

Le contrôle serré de nos coûts a permis et continuera de permettre de limiter l'évolution de la masse salariale et des autres coûts d'exploitation à un rythme similaire à l'inflation. Au cours des prochaines années, Hydro-Québec Distribution prévoit absorber la croissance du nombre de clients, environ 25 000 nouveaux raccordements par année, et de la longueur du réseau de distribution, environ 600 km de nouveau réseau par année, et ceci, par une amélioration constante de notre efficacité. De plus, les investissements visant à assurer la pérennité des installations du réseau de distribution et ne générant pas de revenus additionnels seront limités annuellement à 1,6 % de la valeur d'origine des actifs.

Toujours dans l'optique d'améliorer sa rentabilité, la division favorisera les ventes les plus rentables, soit auprès des commerces, des petites et moyennes entreprises et des institutions. Nous ciblerons les secteurs à valeur ajoutée pour le Québec, notamment en termes de nombre d'emplois créés par mégawatt souscrit et de manière à favoriser l'émergence et l'expansion d'entreprises contribuant à la diversification de la structure industrielle québécoise.

Au chapitre de la gestion de la consommation, nous encouragerons la clientèle à utiliser l'électricité au meilleur moment possible de la journée et de l'année dans le but de réduire les coûts d'approvisionnement et d'assurer ainsi le maintien de tarifs bas et stables à long terme. Je pense ici à la puissance interruptible, à l'effacement de puissance en pointe, à l'effacement d'énergie en pointe et bien sûr à l'efficacité énergétique.

À ce sujet, il est faux de prétendre, comme on entend souvent, que nous n'avons pas d'intérêt pour l'efficacité énergétique. En effet, Hydro-Québec a été un précurseur en efficacité énergétique au cours des dernières décennies. L'ensemble de ces efforts ont généré des économies annuelles de 2,5 TWh. De plus, nous avons grandement contribué à l'évolution des normes et des spécifications techniques, qui permettent d'envisager des économies tendancielle d'énergie de 1,2 TWh à l'horizon 2006.

Finalement, nous avons déjà annoncé la mise en place de nouveaux projets visant une économie

d'énergie additionnelle de 0,4 TWh à compter de 2006 et nous comptons nous engager davantage dans les projets d'efficacité énergétique au cours des prochains mois.

Depuis un an, nos spécialistes sont à évaluer le potentiel résiduel d'économie d'énergie au Québec. Nous travaillons en collaboration avec l'Agence de l'efficacité énergétique dans ce dossier et nous comptons soumettre à la Régie de l'énergie un plan global en efficacité énergétique avant la fin de 2002. Le plan portera sur un horizon de trois ans et sera déployé à partir de 2003.

Enfin, comme société, nous devons aussi vivre avec nos contradictions. La chance que nous avons au Québec d'avoir des tarifs d'électricité qui comptent parmi les plus bas au monde constitue en même temps le plus grand obstacle à la réalisation d'économies d'énergie. Les tarifs bas n'incitent pas naturellement les consommateurs à diminuer leur consommation d'énergie.

Par ailleurs, en ce qui concerne le tarif biénergie dans les marchés commercial, institutionnel et industriel, connu sous le vocable de tarif BT, la division a déjà déposé, comme vous le savez sans doute, une demande d'abrogation à la Régie de l'énergie. Ce tarif, mis en place en 1983, au moment où il y avait des surplus d'électricité importants à Hydro-Québec, ne correspond plus au contexte actuel et constitue un traitement qui n'est pas équitable à l'égard de l'ensemble de notre clientèle. Ne pas abroger le tarif BT correspondrait en effet à une hausse de tarif de plus de 1 % pour nos 3,5 millions de clients québécois.

D'autre part, devant le manque d'avantages comparatifs, Hydro-Québec Distribution a pris la décision de se désengager des activités internationales en 2001 pour nous concentrer encore mieux sur notre clientèle québécoise. À partir de 2004, Hydro-Québec Distribution entend demander à la Régie de l'énergie des hausses de tarifs en fonction de l'inflation. La plus grande part de ces hausses servira à financer les coûts nécessaires pour assurer l'approvisionnement en électricité au-delà du contrat patrimonial de même que l'augmentation des coûts de services de transport. Une autre portion servira à absorber certains coûts additionnels reliés, par exemple, à l'enfouissement du réseau de distribution et à l'efficacité énergétique. Enfin, ce qui reste sera affecté à l'amélioration de la rentabilité de la division.

L'ensemble de ces moyens permettra donc de réduire de façon importante le déficit de la division Hydro-Québec Distribution, qui passera de 525 millions en 2001 à 250 millions en 2006. Et nous comptons également mettre en oeuvre divers moyens pour éliminer complètement ce déficit et atteindre un niveau de rentabilité acceptable avant la fin de la présente décennie, ceci tout en maintenant des tarifs bas et uniformes à l'échelle du Québec de même qu'en conservant l'interfinancement, qui avantage les clients résidentiels.

En conclusion, M. le Président, il est indéniable que l'atteinte de nos objectifs passe par la mobilisation et le savoir-faire de nos 7 265 employés à Hydro-Québec Distribution. Sans leur engagement et leurs efforts, nous n'aurions pas atteint les cibles

d'amélioration identifiées dans le précédent plan stratégique. Et nous comptons toujours sur nos employés pour poursuivre l'amélioration de la qualité de services à nos clients. C'est pourquoi nous avons entrepris certaines actions afin de favoriser la contribution de nos employés à l'atteinte des objectifs de la division, soit une communication améliorée, un programme de développement des compétences et une responsabilisation accrue des employés.

Hydro-Québec Distribution veut être reconnue par les clients québécois comme une équipe performante. Nous sommes déjà bien engagés dans cette voie et comptons tout mettre en oeuvre pour poursuivre nos efforts dans ce sens. Nous sommes fiers, à Hydro-Québec Distribution, d'assumer la responsabilité d'une mission ciblée sur la satisfaction de la clientèle québécoise. Merci, M. le Président.

Discussion générale

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Filion. Alors, nous avons entendu trois exposés. L'essentiel qu'on vient d'entendre, c'est sur Hydro-Québec Distribution, mais j'accueillerai des questions sur l'ensemble des discours qui ont été prononcés. On n'exclut rien, parce que M. Laurent a fait son exposé, M. Caillé, M. Filion, bon, etc. Alors, nous allons tout de suite passer du côté ministériel et nous allons alterner nos discussions: on aura 15 minutes d'un côté, 15 minutes de l'autre, jusqu'à 12 h 30. M. le ministre.

Prévision du taux de croissance de la demande d'électricité

M. Brassard: Merci, M. le Président. Moi, je vais amorcer mes questions sur Hydro-Québec Distribution. On pourra aborder les autres divisions ultérieurement. Ma première question, ou mes premières remarques portent sur la prévision de croissance. Il faut évidemment se rendre compte que c'est un élément essentiel et significatif pour l'avenir, et surtout en ce qui a trait au développement de l'économie du Québec. En d'autres termes, si on fait une mauvaise prévision de croissance, si on est trop pessimiste, si on est trop modeste, et puis que tout notre plan d'approvisionnement est fondé là-dessus, et que les demandes à la Régie de l'énergie sont également fondées là-dessus, ça peut comporter des effets négatifs sur le développement économique, ça peut avoir pour effet d'entraver le développement économique... de l'économie du Québec, ou, en tout cas, de l'empêcher de se développer pleinement.

• (10 h 40) •

Alors, sur la prévision, on constate et on prend connaissance, dans le plan stratégique déposé par Hydro-Québec, que, par exemple, de 1986 à 2001, l'augmentation moyenne annuelle était de 2,7 %. C'est beaucoup, c'est élevé, pendant 15 ans, sur un horizon de 15 ans, 2,7 % d'augmentation, de croissance de la demande d'électricité québécoise. Et là, dans votre plan stratégique, vous prévoyez que la croissance de la demande québécoise d'électricité au cours des 15 prochaines années sera de 1,2 % en moyenne. Grosse différence, ça, par rapport aux 15 années antérieures.

Moi, j'aimerais... Parce que c'est un élément essentiel, là, pour la suite des choses. C'est là-dessus... ça fait partie du plan d'approvisionnement que vous avez déposé à la Régie de l'énergie. C'est sur cette base-là, de prévision de croissance, que vous avez demandé, entre autres, à la Régie l'autorisation d'aller en appel d'offres pour un bloc de 1 000 MW. La Régie vous a autorisé, dans un premier temps, pour 600 MW, suspendant sa décision pour l'autre bloc de 400 MW. C'est à peu près ça, la situation actuellement.

Et je dirais, là-dessus, qu'il ne faut surtout pas se tromper, parce que, si on se trompe, c'est, à ce moment-là, l'économie du Québec qui va en souffrir, qui ne pourra pas se développer pleinement. C'est des projets industriels qui ne pourront pas voir le jour parce qu'on n'aura pas prévu de façon correcte la croissance de la demande d'électricité. Et on devra dire non. Hydro-Québec devra dire non à des projets d'industries, d'implantations industrielles.

Alors, moi, j'aimerais d'abord, je dirais, que vous me rassuriez sur votre prévision de croissance. Parce que je dois dire aussi à la commission que, évidemment, au secteur énergie du ministère des Ressources naturelles, on a fait aussi un exercice à cet égard et qu'on arrive à une moyenne plus élevée. En fait, on arrive à 1,5 %. Au secteur énergie du ministère des Ressources naturelles, la croissance, le taux de croissance, on le situe plutôt, pour ce qui est des prochaines années, autour de 1,5 %. Il y a quand même une différence, là.

Alors, pourriez-vous nous expliquer, là, les résultats de votre prévision de la demande puis nous exposer la fiabilité de cet exercice, mettant en évidence vos hypothèses sur les paramètres économiques, sur l'évolution du prix de l'énergie et de l'électricité au Québec pour les 15 prochaines années? N'êtes-vous pas trop pessimistes? Et ne craignez-vous pas que, en fondant votre plan d'approvisionnement sur une prévision de cette hauteur modeste, ne craignez-vous pas que ça risque d'avoir des effets négatifs sur le développement futur de l'économie québécoise?

Le Président (M. Rioux): Alors, c'est M. Filion qui répond à cette question, j'imagine. M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président. D'abord, d'entrée de jeu, j'aimerais mentionner que je trouve les propos du ministre des Ressources naturelles très à propos pour définir le défi qu'il y a dans la prévision de la croissance de la demande au Québec. Ce n'est pas facile. Je vais vous expliquer un peu notre processus et puis vous mentionner un petit peu comment nous comptons gérer ce risque. Parce que le risque, tel qu'on le définit, c'est clair qu'on ne peut pas se permettre au Québec de manquer d'électricité et de freiner le développement économique du Québec, et c'est une responsabilité que personnellement je dois assumer. Et vous pouvez être certain que nous allons prendre les moyens nécessaires pour que ça n'arrive pas.

D'abord, la prévision de la demande est faite à partir d'une analyse des paramètres économiques, démographiques et énergétiques, qui dépendent du contexte au moment où nous faisons la prévision: par exemple: la croissance de la population au Québec, la

croissance du produit intérieur brut, le nombre de mises en chantier par année, de formation de nouveaux ménages, l'évolution du prix des combustibles, donc les combustibles concurrents, le prix du mazout, le prix du gaz naturel. C'est clair que, quand on regarde la prévision de la demande sur 15 ans et qu'on voit le pourcentage de 1,2 %, ça paraît faible. Par contre, sur cinq ans, la croissance est de 1,6 %.

Ce qui fait la différence marquée entre la croissance au cours des cinq prochaines années et la croissance que nous avons connue dans les 10 dernières années, c'est le développement au Québec de grandes industries énergivores. Il y en a beaucoup moins de prévues, dans notre prévision actuelle de la demande. Donc, la croissance de la demande du secteur grande industrie, selon nos prévisions, évolue moins rapidement qu'au cours des 15 dernières années. Et ceci était basé sur le fait que le Québec s'apprêtait à vivre une plus grande diversification de sa structure industrielle, donc favoriser davantage les industries de transformation, qui nécessitent moins d'électricité et créent davantage d'emplois.

L'autre élément important, c'est que nous révisons de façon constante notre plan d'approvisionnement. Et, même si nous avons prévu sur 15 ans une croissance de 1,2 %, il est fort possible, là, que, si nous avons des indications économiques qui nous démontrent le contraire, que déjà l'an prochain nous pourrions apporter un ajustement. Et ce qui est important, c'est de s'assurer d'avoir une bonne prévision sur un horizon des cinq prochaines années, puisque ça prend généralement cinq ans pour construire de nouvelles — au moins cinq ans, cinq à six ans — de nouvelles installations au Québec pour suffire à la demande. Et c'est un processus, donc, qui est dynamique et continu et qui doit s'ajuster au contexte de l'évolution économique.

Le Président (M. Rioux): Ça répond à votre question, M. le ministre?

M. Brassard: Je veux juste ajouter, pour qu'on soit bien clair, quand vous faites état des paramètres que vous prenez en compte, il faut... j'espère que vous prenez en compte aussi le fait que le paramètre économique est, je dirais, mouvant, dynamique. Quand vous dites que... Peut-être que la situation actuelle, c'est vrai qu'il y a eu un certain nombre de gros projets industriels énergivores qui se sont implantés au Québec au cours des dernières années, je le sais parce que je suis député de Lac-Saint-Jean; alors, il y en a un chez nous, là, Alcan, avec une aluminerie de près de 400 000 tonnes de volume de production, il y a Magnola. Mais, est-ce que vous prenez en compte le fait que... le contexte nord-américain? Le contexte nord-américain, c'est que, encore aujourd'hui, on regarde la situation de l'Amérique du Nord, toute l'Amérique du Nord, et on constate que le Québec est un des territoires où le coût de l'énergie est le plus bas, hein, tarifs stables, bas, uniformes, donc alléchants dans un contexte où partout ailleurs en Amérique le coût de l'énergie est nettement plus élevé, beaucoup plus élevé, quand on regarde, par exemple, le Nord-Est des États-Unis.

Alors, est-ce que vous avez pris en compte une dynamique possible puis aussi une volonté du

gouvernement d'assurer le développement économique en attirant chez nous des entreprises qui vont profiter de cette situation énergétique? Est-ce que, ça, c'est pris en compte dans votre prévision de croissance?

Et surtout, je dirais aussi en conclusion, comme remarque, bon, je suis content de voir que vous avez... vous êtes en état de veille ou en état de... vous êtes constamment en état de surveillance de l'évolution de la demande et que vous êtes en mesure de réagir assez rapidement et de modifier vos données et, à ce moment-là, modifier votre plan d'approvisionnement et modifier aussi par conséquent vos besoins en énergie.

● (10 h 50) ●

Le Président (M. Rioux): M. Filion, rapidement.

M. Filion (Yves): M. le Président, la position du Québec dans le tarif L, qui est le tarif de la grande entreprise, s'est énormément améliorée en termes de compétitivité en Amérique du Nord au cours des deux dernières années. Ça, c'est clair. Par exemple, je pense que le meilleur exemple, c'est de noter la fermeture de plusieurs alumineries dans l'Ouest des États-Unis depuis deux ans.

Maintenant, nous avons tenu en compte que la compétitivité pour l'implantation d'industries énergivores au Québec ne se fait pas au niveau du continent nord-américain mais se fait à l'échelle mondiale. Donc, c'est un élément à considérer. C'est évident que, si nous avions des indications d'une volonté du gouvernement du Québec, comme il semble être le cas actuellement, pour un projet d'aluminerie, il va falloir, il faudra, il s'imposera pour nous de rapidement revoir notre prévision de la demande.

L'implantation, l'énergie requise pour l'implantation, par exemple, d'une nouvelle aluminerie au Québec au cours des prochaines années n'a pas été tenue en compte dans notre plan d'approvisionnement que nous avons déposé à la Régie de l'énergie en octobre dernier. Et, si ce projet se concrétise, nous devons le revoir rapidement et revoir notre appel d'offres le plus rapidement possible pour s'ajuster à cette nouvelle réalité du contexte économique.

Le Président (M. Rioux): Merci, M. Filion. Je vais maintenant donner la parole au député de Chicoutimi.

Orientations en matière d'efficacité énergétique

M. Bédard: Merci, M. le Président. Un des éléments que vous avez amenés dans le cadre de votre présentation était concernant l'efficacité énergétique, et j'ai vu que ça fait l'objet d'ailleurs d'une annexe dans votre plan stratégique, qui est, et je le dis sans complaisance, fort mieux fait que celui... le dernier. Ça l'est aussi par rapport, je vous dis ça en passant, par rapport à la révision qu'il fait des objectifs qui n'ont pas été atteints. On aura à en discuter un peu plus tard. Je regarde, entre autres, au niveau financier où on a une partie des réponses à nos questions, et c'est beaucoup plus intéressant pour des gens, des parlementaires comme nous, d'avoir une partie des réponses et d'éviter de vous poser, pour vous, des évidences.

Alors, pour revenir au niveau énergétique, au niveau de l'efficacité énergétique, ce que je comprends de votre présentation... Parce que, ce qu'on entend de certains intervenants dans le milieu, c'est que, à ce niveau-là, on n'est pas... Par rapport aux objectifs, même, qu'on s'était fixés il y a une dizaine d'années, disons que notre bilan n'est pas très reluisant, et sur lesquels nous avons tendance, pour les raisons que, entre autres, vous avez expliquées, mais, j'imagine, il y en a peut-être d'autres, mais à diminuer nos attentes et peut-être nos objectifs.

Ce que je comprends de l'annexe et de ce que vous m'avez mentionné, c'est que vous allez revenir, à très court terme, avec un plan global au niveau de l'efficacité. Mais, à partir... Depuis, disons, 1997, c'est ce que j'ai compris, avec la création de l'Agence, même un peu avant, depuis 1995, avec le contexte, vous semblez avoir un peu laissé de côté cet aspect-là de votre mission. Est-ce que je saisis bien...

Le Président (M. Rioux): M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président. Je comprends très bien votre point. Je dirais qu'on ne l'a pas laissé de côté. On a toujours intégré, dans nos actions commerciales ou dans notre collaboration, des préoccupations en efficacité énergétique. On a maintenu actifs plusieurs projets. Vous avez d'ailleurs dans l'annexe du plan stratégique une liste des activités en cours en efficacité énergétique. Donc, ce ne sont pas des activités qui étaient en cours seulement qu'en 2001, ce sont des activités qui étaient en cours au cours des dernières années.

Par contre, vous avez raison si votre question réfère à un plan global d'efficacité énergétique clairement identifié et présenté à un organisme, tel que celui qui avait été présenté au début des années quatre-vingt-dix, au milieu des années quatre-vingt-dix, je devrais dire, ici même, en commission parlementaire, pour économiser un 9,3 TWh à l'horizon 2000.

M. Bédard: ...expliquer, je vous dirais, la différence entre les objectifs atteints et les cibles fixées?

M. Filion (Yves): Oui. Quand Hydro-Québec a fixé son objectif de 9,3 TWh, on entrait, je dirais, dans un terrain relativement inconnu. Et l'une des difficultés, c'est de faire la mesure réelle de l'économie d'énergie. Et nous avons fait ça avec des firmes externes qui nous ont aidés. Et ça nous a permis de revoir, par exemple, des données sur les mesures, les gains unitaires par mesure, sur des problématiques reliées à ce qu'on appelle les effets croisés entre une mesure et une autre. Je vais vous donner un exemple clair. Par exemple, le fait que, si on remplace un système d'éclairage par un système plus efficace, mais que le système plus efficace dégage moins de chaleur, vous pensez que vous avez fait une économie sur l'éclairage, mais en réalité vous devez compenser par un accroissement de vos coûts de chauffage.

Alors donc, ce sont des événements comme ça qui ont été revus et qui nous ont amenés aux cours de la dernière année d'abord à revoir le potentiel technico-économique d'économie d'énergie au Québec, qu'on

situé à peu près à 6 TWh. Et nous sommes en train actuellement de travailler sur un programme qui serait, si je peux le qualifier ainsi, valable et justifiable pour la société à l'échelle du Québec. Il y en a une partie qui va être justifiée par Hydro-Québec parce qu'il va nous amener de la rentabilité, une autre partie qui va être justifiée parce que globalement, à l'échelle du Québec, ce sera rentable. Et on va le soumettre donc à la Régie de l'énergie. Et nous commençons au cours des prochaines semaines avec la Régie de l'énergie une table d'échange et de consultation sur ce sujet où les différents intervenants sont en voie actuellement d'être reconnus par la Régie de l'énergie, donc de pouvoir obtenir leur reconnaissance comme intervenants pour traiter avec nous de ce dossier.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Filion. Nous allons maintenant aller du côté de l'opposition officielle et du député de Kamouraska-Témiscouata.

Prévision du taux de croissance de la demande d'électricité (suite)

M. Béchard: Oui, merci, M. le Président. Bonjour, M. Filion. M. Filion, j'entends vos commentaires et, quand on regarde Hydro-Québec Distribution, on se demande: Coudon... quand on compare aux autres divisions, on a envie de vous demander si vous avez accepté une prime pour prendre cette division-là. Parce que, quand on regarde, effectivement vous êtes en déficit de 525 millions, mais M. Laurent vient de nous dire que la santé financière est excellente. Et, quand on regarde Hydro-Québec Production, dans les prévisions, c'est 1 075 milliard de profits, de bénéfice net, c'est-à-dire, TransÉnergie, 535 millions. Vous aimez le risque, finalement... quand vous avez accepté ça. Mais... Parce qu'il faut mettre ça dans le contexte global. Oui, une division est à ce niveau-là, c'est un choix qui a été fait aussi. Et différents observateurs diront qu'il y a peut-être des solutions pour ramener un équilibre financier autre qu'au niveau des tarifs. Mais ça, on ira là-dedans un petit peu plus tard.

Moi, un des éléments que vous venez de dire qui me surprend un peu, c'est sur le 1,2 % de prévision de croissance. Vous êtes en train de nous dire que vous faites une prévision de croissance, qui est dans le fond l'hypothèse de départ du plan stratégique... si on se trompe, il faut retoucher à peu près à chacun des éléments après, et vous êtes en train de nous dire que cet objectif-là ne tient pas compte finalement d'une démarche qui est entreprise du côté gouvernemental pour, par exemple, la phase II d'Alouette, sur la Côte-Nord. Et là, moi, ce que j'ai envie de vous dire, c'est: Est-ce qu'il y a une ligne qui fonctionne, entre Hydro-Québec et le gouvernement du Québec, pour s'appeler de temps en temps, pour dire: Bon, on s'en va vers là, puis pouvez-vous nous suivre là-dedans?

Parce que présentement, ce que ça cause et ce que vous venez de dire ce matin, c'est que, moi, j'y vois un peu d'incertitude pour les gens, que ce soit de la Côte-Nord, que ce soit pour Deschambault aussi ou les trois alumineries auxquelles on a demandé de déposer des projets. Vous êtes en train de nous dire que,

dépendamment du projet qui va être déposé et aux conditions qui seront là, vous serez obligé de revoir votre plan stratégique et que, dans cet esprit-là, ce qu'on est en train de regarder ce matin va varier un peu; je ne dis pas que ça va le tourner complètement à l'envers, mais va devoir varier en fonction d'une décision gouvernementale qui doit être prise dans les prochaines semaines; Mme Marois a promis aux gens de la Côte-Nord qu'elle regarderait ce projet-là à la fin janvier.

Alors là, c'est quoi, l'impact de ça sur vos prévisions? Et est-ce que c'est ça qu'on doit comprendre quand quelqu'un d'Hydro-Québec disait: Dans le fond, on a bien beau regarder trois projets d'alumineries au Québec, c'est sûr qu'on n'a pas d'énergie pour les trois? Mais on n'en a peut-être même pas pour une seule des trois. Alors... Puis j'aimerais voir aussi en même temps quelle est votre vision du développement. Est-ce que le choix des alumineries ou des grands projets énergivores, dans le contexte énergétique actuel, c'est un bon choix?

Le Président (M. Rioux): M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président. Il y a plusieurs volets à votre question. D'abord, le premier volet à votre question, la prévision de la demande dans le plan d'approvisionnement et le plan stratégique a été faite au mois d'août 2001. À ce moment-là, il n'était pas connu d'Hydro-Québec que le gouvernement du Québec lancerait un appel pour potentiellement construire une aluminerie au Québec. Alors, c'est pour nous un fait nouveau mais que nous allons bien sûr tenir en compte.

● (11 heures) ●

L'implantation, disons, d'une aluminerie de 500 MW représente un bloc d'énergie appréciable. On parle de 4,3 TWh. Alors, je vous ai dit tout à l'heure que nous allions en appel d'offres pour un bloc de 600 MW, pour environ 4,2 TWh, à l'horizon 2006. Alors, si ce projet se concrétise, il est clair que nous devons rapidement retourner à la Régie de l'énergie et accroître notre demande pour un approvisionnement additionnel pour satisfaire ce besoin.

Alors, ça, ça ne veut pas dire que ce n'est pas possible de le réaliser. D'ailleurs, pour réaliser une telle aluminerie, il y a aussi d'autres contraintes qui requièrent du temps. Il y a des travaux à effectuer, par exemple, sur le réseau de transport d'Hydro-Québec. Donc, il y a un certain délai. Nous évaluons le délai à partir du moment où la décision est prise et qu'une aluminerie puisse être en service, probablement quelque chose comme quatre ou cinq ans. Alors, nous devons donc réagir, nous aussi, pour s'assurer que, si le gouvernement du Québec décide qu'il y a une aluminerie au Québec, l'énergie requise pour l'alimenter sera là. Si on ne peut pas le faire sur un approvisionnement à long terme, nous le ferons lors de la première année sur un approvisionnement à court terme sur les marchés pour rencontrer la date requise de mise en service.

Donc, notre responsabilité, c'est de prendre les moyens pour que le développement économique du Québec ne soit pas freiné par la disponibilité d'électricité, et nous allons prendre ces moyens.

Le Président (M. Rioux): M. le député.

M. Bécharde: Donc, vous êtes en train de nous dire que cette décision-là du gouvernement est à ce point improvisée que, si elle devait aller rapidement, vous devriez aller sur des marchés à court terme, à la limite importer de l'énergie, pour répondre rapidement à ça. Je comprends que votre rôle, c'est d'y répondre. Vous allez y répondre. Mais, sur les moyens, c'est donc dire qu'on se retrouve dans une situation où on n'a pas la marge de manoeuvre énergétique. Pour dire: Rapidement, on va être capable de répondre, il faudrait potentiellement aller à d'autres moyens, sur des marchés à court terme, et tout ça, pour combler ce besoin-là.

Tarif biénergie

Le point, aussi, toujours dans les questions tarifaires, si on veut, ou disponibilités, les fameux tarifs BT, là, biénergie, il y a différentes explications. Comme on le mentionnait tantôt, ça touche énormément d'entreprises, beaucoup de PME, de petites et moyennes entreprises, dans différents domaines, dans différentes régions du Québec. Et, je le mentionnais tantôt, chez nous, à Saint-Alexandre, pour une usine de transformation de lait, c'est 1 million que ça va coûter au bout de la ligne. Et, à moins que tous ces gens-là, y compris la Fédération canadienne des entreprises indépendantes, aient manqué quelque chose dans les dernières années, ils disent qu'ils ne l'ont pas vu venir.

J'aimerais beaucoup savoir de votre part, un, pourquoi on en est rendu là. Parce qu'on en comprend... c'est qu'à un moment donné il y avait de l'électricité, vous avez décidé de rentrer dans ce secteur-là, on y va avec des programmes qui peuvent être avantageux; tout à coup, on a moins d'énergie, on s'en retire. Mais il n'y a pas une grosse période de transition, là. Est-ce qu'il y a un moyen, est-ce qu'il y a des choses à aménager pour éviter... Parce que, dans votre plan stratégique, vous parlez d'augmenter des tarifs, mais pour éviter des chocs. Bien, ça, eux autres, les PME, ils en ont eu tout un, choc, là. Je comprends que c'est peut-être plus pour le résidentiel, là, mais ils en ont eu tout un. Est-ce qu'il y a un moyen d'aménager ou de questionner cette décision-là, au niveau des tarifs biénergie, pour faire en sorte que, pour les PME, ce soit peut-être un petit peu moins drastique?

Le Président (M. Rioux): M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président. J'ai parlé un petit peu du tarif biénergie dans mon discours tout à l'heure, je vais reprendre en gros les principaux éléments, assez rapidement, pour essayer de comprendre un peu la problématique derrière le tarif biénergie.

C'est un tarif qu'on appelle biénergie, mais, en réalité, c'est un tarif qui a été mis en place et conçu avec des caractéristiques qui visaient à écouler des surplus d'électricité au Québec au cours des années quatre-vingt, plus particulièrement de 1983 à 1988. Durant cette période, Hydro-Québec a non seulement offert un tarif biénergie, mais il a subventionné, dans plusieurs industries, l'implantation d'équipements, particulièrement des chaudières biénergie, pour vendre davantage d'électricité.

Au début des années quatre-vingt-dix, il n'y avait plus de surplus. Donc, Hydro-Québec a commencé à prendre des actions pour freiner le développement de la biénergie. À partir de 1996, nous n'avons plus accepté un seul nouvel abonnement à la biénergie. Aujourd'hui, la biénergie représente environ 1 % de nos ventes, 1,6 TWh par année environ, et dessert 4 600 clients sur 3,5 millions de clients. Nous sommes dans une situation où la biénergie est un tarif de marché qui doit évoluer en fonction du marché. Et, lorsque nous appliquons les règles de la Loi sur la Régie de l'énergie, qui précisent le tarif de base qui est offert aux clients du Québec, et que ces tarifs-là doivent être équitables et approuvés, nous sommes dans une situation où, clairement, le maintien du tarif biénergie, qui ne répond pas aux besoins réellement de gestion de la demande et de gestion de la pointe, crée donc une problématique. Le coût d'approvisionnement de ce tarif va se faire, à partir de 2004, au prix du marché. Ça représente donc un coût important qui doit être supporté par les autres clients du Québec. Alors, nous, à Hydro-Québec Distribution, dans notre responsabilité d'offrir des tarifs bas, et stables, et uniformes au Québec, nous sommes devant une situation d'équité et de problème d'équité par rapport à tous les clients.

Alors, je ne sais pas ce que la Régie de l'énergie va décider. Le dossier est devant la Régie de l'énergie. Plusieurs intervenants, au cours des prochaines semaines, auront l'occasion — il y a des audiences publiques prévues, je crois, au mois de mars — de faire valoir leur point. Si leur point est fondé, la Régie de l'énergie prendra une décision, ils sont mandatés pour le faire. Nous allons appliquer la décision prise par la Régie de l'énergie. Mais nous avons, je pense, la responsabilité de présenter clairement devant la Régie de l'énergie les faits, la situation reliée à ce tarif et de démontrer clairement qu'il y a un coût à le maintenir. Ne pas abroger le tarif BT représenterait un coût additionnel, à Hydro-Québec Distribution, d'environ 120 millions de dollars par année à compter de 2005. Alors, ça représente pour nous un élément extrêmement important qu'il faut considérer.

Le Président (M. Rioux): M. le député, vous avez encore un peu de temps.

M. Bécharde: Bien, on le voit, puis, moi, le point que je me pose, la question que je me pose aujourd'hui, c'est: Vous ne l'avez pas vu venir avant? Pourquoi c'est aujourd'hui que c'est là? Est-ce que ça fait plusieurs fois que vous le tentez puis que ce n'est pas arrivé?

Et l'autre élément de ma question, vous parlez de mesures transitoires, dans le plan stratégique, à la page 52, qui vont accompagner... Dans les mesures transitoires, ce qu'on en comprend, c'est que ça va être sur deux ans, sur trois... Est-ce qu'il y a autre chose? Est-ce qu'il y a un moyen de l'étaler sur plus longtemps? Je veux bien que la Régie de l'énergie, en bout de ligne, va décider, mais... parce que, de la façon dont on pourrait le percevoir, c'est que, dans le fond, vous présentez le pire des scénarios à la Régie de l'énergie, vous dites qu'ils vont couper quelque part entre les deux, puis ça va arriver à quelque chose d'acceptable. Est-ce que c'est un peu ça, la stratégie?

M. Filion (Yves): M. le Président, je peux dire que je comprends bien votre position, votre préoccupation et la position aussi des industriels qui vont vivre cette contrainte. D'abord, j'aimerais dire que, pour nous, ce n'est pas nouveau. Ce qui change les règles, c'est l'application de la Loi sur la Régie de l'énergie. Alors, quand on l'applique, on arrive à une situation que... on ne peut pas maintenir un élément antérieur.

D'autre part, je veux porter à votre attention qu'il y a aussi des options importantes à l'abrogation du tarif biénergie. L'une de ces options-là est le transfert au mazout, et nous savons très bien, très bien, que l'électricité, dans certaines applications, n'est pas compétitive. Nous le savons. Nous savons qu'en abrogeant le tarif biénergie on va probablement perdre jusqu'à 800... 0,8 ou 1 TWh de ventes par année. Nous le savons. Mais nous le faisons parce que nous pensons que c'est optimal pour la société au Québec. Et, si le mazout, dans cette application-là, est compétitif, est plus compétitif, bien, c'est normal que le marché soit pris par le mazout.

D'autre part, pour les autres clients, nous souhaitons et nous voulons travailler et faire tout ce que nous pouvons pour assurer une transition la plus harmonieuse possible. Et nous avons des représentants qui vont contacter ces gens-là pour essayer de voir avec eux comment on peut trouver des solutions, quelle est la solution dans le cadre réglementaire actuel qui est la plus appropriée à leurs besoins, pour réussir à bien gérer cet impact-là et minimiser pour eux l'impact. Et nous espérons être capables de trouver des solutions qui n'auront pas d'impact ingérable pour les entreprises.

Et je tiens à vous préciser, M. le Président, que, pour nous, c'est un dossier difficile, parce que nous savons qu'il y a un impact important sur les clients qui sont touchés, mais nous savons aussi qu'il y a une responsabilité d'équité au niveau de l'ensemble de la clientèle québécoise que nous devons assumer également.

Le Président (M. Rioux): Merci. M. le député de Huntingdon.

M. Chenail: Vous venez de nous dire que vous allez faire en sorte de rencontrer ces gens-là pour prendre des mesures, puis tout ça. Moi, j'ai une lettre devant moi qui parle des exploitations agricoles qui sont assujetties au tarif DT: «Nous tenons à vous informer qu'à compter du 1er mai 2001 votre abonnement ne sera plus assujéti au tarif D.»

M. Filion (Yves): Au tarif?

M. Chenail: Au tarif DT.

M. Filion (Yves): BT, BT.

M. Chenail: Oui. Ça fait que, donc, vous êtes en retard sur ce que vous dites, parce que, là, c'est déjà fait depuis le 1er mai.

M. Filion (Yves): Oui, oui. Écoutez, M. le Président, si vous permettez...

M. Chenail: Parce que là vous venez de nous dire que vous allez faire en sorte de rencontrer ces gens-là pour trouver des solutions...

M. Filion (Yves): Oui.

M. Chenail: ...mais c'est déjà fait depuis le 1er mai, là.

● (11 h 10) ●

M. Filion (Yves): Ce qu'on a fait — si vous permettez — c'est que nous avons avisé nos clients que nous déposons à la Régie de l'énergie une demande pour abroger le tarif BT. Ce que je tiens à vous dire, pour être sûr qu'on se comprend bien... Quand nous disons que nous augmentons le tarif BT de 50 % au 1er mai 2002... de 55 %, et de 55 % au 1er mai 2003, ça ne veut pas nécessairement dire une augmentation de cette ampleur pour le client, parce que, dans le cas d'une exploitation agricole, entre autres, on peut offrir... et ces clients-là ont accès au tarif domestique et agricole... Le tarif domestique et agricole est beaucoup plus faible que si vous prenez le tarif BT actuel et que vous lui ajoutez deux augmentations successives de 55 %. Alors, ces gens-là ont accès au tarif D, qui est le tarif domestique, un tarif équivalent à celui que vous payez dans votre résidence, et c'est ce qu'on va leur présenter. Nous allons aussi leur présenter des possibilités de gérer de façon plus optimale leurs charges pour minimiser l'impact. C'est le genre de conseils qu'on veut offrir à ces clients-là. Et nous voulons leur dire que l'impact n'est pas... Et j'ai très peu de cas où c'est effectivement une augmentation successive, qui va arriver à deux reprises, de 55 %.

M. Chenail: Bon. Puisque vous nous parlez que vous allez leur offrir un tarif D, c'est ce qui est arrivé à la même entreprise. Mais là ils ont décidé qu'il y avait des activités agricoles qui n'étaient plus assujetties au tarif D.

M. Filion (Yves): C'est possible. Je ne connais pas, M. le Président, le cas précis, mais je peux vous dire qu'il y a dans certaines installations agricoles une frontière qui doit s'établir entre l'application d'un tarif agricole et ce que nous appelons un tarif commercial, et la frontière est lorsqu'on retrouve dans certaines activités agricoles des activités reliées à l'emballage et à la mise en produits... de produits agricoles qui s'en vont sur le marché de détail. Alors, à ce moment-là, ça constitue une activité qui, selon l'application de notre règlement tarifaire, ne peut pas être considérée comme une activité agricole, et nous avons effectivement des cas à discuter avec certains clients agricoles à l'échelle du Québec à ce sujet.

Le Président (M. Rioux): Merci.

M. Chenail: Bon, une autre question...

Le Président (M. Rioux): Bien, écoute... Non.

M. Chenail: C'est parce que ça va dans la même lignée, puis c'est important pour tout le monde, parce que c'est les entreprises agricoles, puis, même, il en a

été question avec le ministre déjà, on en a parlé ensemble. J'aurais deux petites questions encore à lui poser, s'il vous plaît.

Le Président (M. Rioux): Posez-les les deux ensemble.

M. Chenail: Est-ce qu'une moulinage pour faire la moulée pour les cochons, c'est une activité agricole, d'après vous?

M. Filion (Yves): A priori, je croirais que oui, mais je dois...

M. Chenail: Est-ce que laver les légumes pour les humains, c'est une...

M. Filion (Yves): Pardon?

M. Chenail: Est-ce que laver les légumes, dans une entreprise agricole, pour les humains... est-ce que c'est une activité agricole, d'après vous?

M. Filion (Yves): Est-ce que c'est seulement laver les légumes, ou les mettre aussi en paquets pour aller les livrer ensuite dans un supermarché et les vendre?

M. Chenail: Quand on lave les légumes, on lave les légumes; quand on emballe des légumes, on emballe des légumes. C'est des choses qui ne sont pas compliquées, là.

M. Filion (Yves): Alors, disons que vous touchez, M. le député, si vous permettez, la frontière, que je mentionnais tout à l'heure, entre l'activité agricole et l'activité commerciale, et qui doit être analysée au cas le cas, et c'est ce que nous faisons avec nos clients. Et je tiens à vous dire, M. le député, que notre objectif n'est pas de pénaliser nos clients. Notre objectif, c'est d'offrir à nos clients un traitement équitable. Mais on ne veut pas pénaliser nos clients, je tiens à vous l'assurer.

M. Chenail: Vous savez très bien qu'Hydro-Québec, c'est un éléphant, puis le...

Le Président (M. Rioux): M. le député, est-ce que c'est votre dernière question?

M. Chenail: Oui, oui. Vous savez très bien qu'Hydro-Québec, c'est un éléphant contre une souris, contre un jardinier maraîcher ou un cultivateur. Quand vous les prenez un par un, finalement, vous faites le tour de tout le monde, puis tout le monde est obligé de se plier à vos conditions.

M. Filion (Yves): Vous me touchez...

M. Chenail: C'est parce que, avant, vous avez prétendu...

M. Filion (Yves): Vous me touchez personnellement, M. le député, quand vous parlez du monde agricole. Je suis moi-même un fils de cultivateur, je connais très bien le domaine. Je peux vous assurer que nous avons une ouverture vers le monde agricole, nous

voulons leur offrir des tarifs pour leur permettre d'être compétitifs, mais nous avons aussi des principes d'équité à respecter. Nous avons aussi avec l'UPA une table de concertation régulière, avec laquelle on discute tous ces problèmes-là, incluant le problème dont vous venez de parler actuellement, et nous entretenons avec eux des relations régulières pour essayer de comprendre leurs besoins, de satisfaire le plus possible leurs besoins, et j'espère que, dans les cas où on n'a pas réussi à trouver des solutions encore, on va être capable de le faire dans un proche avenir.

Le Président (M. Rioux): Merci, M. Filion. Ça va, M. le député de Huntingdon? C'est vrai que la facture d'électricité, souvent, occupe une place importante dans le budget d'un agriculteur. Ça, on sait ça. M. le député de Maskinongé...

M. Désilets: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): ...qui vient après.

M. Désilets: Un peu pour faire suite, en ce sens que, voilà quelques années... Je voudrais parler de deux dossiers: un dossier concernant le recouvrement, puis l'autre, l'efficacité énergétique, ou plus spécifiquement le LTEE à Shawinigan. Mais pour commencer, le recouvrement.

Je sais que voilà quelques années on avait un peu le principe... le petit travailleur et puis le monde d'Hydro qui étaient deux mondes complètement différents. Puis je peux vous dire que, depuis quelques années, pour ce qu'on vit au bureau, dans notre bureau de comté, il y a une grande, grande, grande amélioration. Je voudrais donner des félicitations à autant votre personnel en Mauricie...

Le Président (M. Rioux): M. le député, pouvez-vous parler plus fort?

M. Désilets: M'avez-vous bien compris?

Le Président (M. Rioux): Parce que ce que vous dites est important, puis je voudrais l'entendre.

M. Désilets: O.K. On va recommencer. Pour vous dire tout simplement, là... Le personnel d'Hydro-Québec en Mauricie qui s'occupe des recouvrements avec les gens qui sont en difficulté de paiement, il y a des ententes avec eux, il y a des ententes avec le monde communautaire... pour les cas qui m'arrivent au bureau, je peux vous dire: Félicitations! Chapeau! les gens en sortent contents. Bien sûr, ils ont leur facture pareil à payer, mais il y a une approche, une sensibilité de votre personnel à l'égard des gens qu'on n'avait pas avant. Maintenant, il y a une très, très, très bonne approche, une bonne sensibilisation. Je voudrais que vous transmettiez nos messages, parce que, en Mauricie, là, je peux vous dire que ça va bien.

Activité du LTEE en matière d'efficacité énergétique

L'autre petit bout, par contre, l'efficacité énergétique... Le LTEE, chez nous, à Shawinigan, on en

a parlé la dernière fois, ça fait une couple de fois qu'on en parle, il y a une certaine sécurisation, dans le sens que le personnel, ils sont sécurisés, ils sont là. Par contre, leur emploi qui... Avant, eux autres travaillaient à trouver des nouvelles sources de diminution des coûts de l'électricité; maintenant, ils sont là puis ils se demandent un peu qu'est-ce qu'ils font là, quand on pourrait travailler beaucoup avec, entre autres, le lien de l'hydrogène, la pile hydrogène, le combustible, et le stockage d'hydrogène. En lien avec l'Université du Québec à Trois-Rivières, qui est centrée là-dessus, il y a un pôle en Mauricie sur l'hydrogène, il y aurait des maillages à faire importants, et on est dans une région où le taux de chômage est élevé, et l'électricité a été longtemps, là, le fer de lance. D'où l'importance — même si Shawinigan, c'est le comté à côté, mais on est dans toute la Mauricie, on est tout, tout petits, un et l'autre, là — d'où l'importance de rebâtir ou recentrer pour consolider finalement une région. Et je pense que, si on peut développer, faire de la recherche davantage, avoir plus d'argent dans la recherche, développer d'autres méthodes de diminuer les coûts d'électricité, on sauve, puis on développe, puis on met de l'argent dans la région, puis on fait un peu, là, du travail, là, en profondeur. Dans ce sens-là, moi, je vous dis, là: LTEE, chez nous, à Shawinigan, est important.

Le Président (M. Rioux): Alors, M. Caillé, c'est vous qui répondez.

M. Caillé (André): La recherche étant une activité corporative, je vais répondre à la question du député, M. le Président.

Alors, au niveau de la recherche, vous avez vu dans notre plan, c'est le maintien des investissements dans le domaine de la recherche. En ce qui concerne spécifiquement le LTEE, c'est un laboratoire qui, pour nous, est très important, qui est à Shawinigan, qui va rester à Shawinigan, puis il aura des activités. On les voit se spécialiser justement dans le domaine de l'efficacité énergétique, où on va développer des moyens pour les clientèles desservies par M. Filion, les clientèles commerciales et institutionnelles, là où on aura plus d'efficacité énergétique. Il y a déjà beaucoup qui a été fait et, ma foi, non comptabilisé dans les chiffres dont on parle quand on parle des résultats d'Hydro-Québec dans le domaine de l'efficacité énergétique. Alors, ça, ça va se développer. On est aussi conscient que c'est la volonté du gouvernement de développer les activités dans le domaine de l'hydrogène dans votre région. Plus tard, dans le cours de cette commission, on va avoir l'occasion de discuter des programmes de recherche vus globalement puis ce qu'on avait fait. On pourra revenir sur le volet plus spécifique Hydrogène, à ce moment-là, avec M. Lanoue.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Alors, M. le député, on pourra peut-être revenir sur cette question-là, parce que tout le problème de la recherche à Hydro-Québec intéresse beaucoup les députés, puis ils auront sûrement des questions.

M. Désilets: ...sur l'efficacité. O.K.

● (11 h 20) ●

Le Président (M. Rioux): Oui, oui, oui. M. le député de Gaspé.

Tarif biénergie (suite)

M. Lelièvre: Merci, M. le Président. M. Filion, je voudrais revenir sur la question du tarif BT puis la biénergie. Avant que la société d'État prenne sa décision, est-ce que vous avez évalué, dans le fond, votre clientèle? Parce que, d'après une note que j'aurais, sur les 4 600 et quelques clients, le secteur institutionnel, commissions scolaires, lieux de culte, les églises, etc., ensuite, les édifices gouvernementaux, municipaux, entre autres les hôpitaux, qui nous disent que leurs déficits sont générés par les coûts d'énergie, ensuite on va dans le secteur commercial, dans le secteur domestique, les immeubles à logements multiples... Est-ce que vous avez fait une étude d'impact ou avez-vous l'intention de la faire?

M. Filion (Yves): M. le Président, nous avons effectivement fait une étude d'impact, c'est-à-dire, nous connaissons exactement combien de clients il y a par secteur d'activité, quelle est la quantité d'énergie que nous leur vendons à chaque année, et nous avons une très bonne idée des options qu'ils ont pour atténuer l'impact de l'abrogation du tarif BT. Je vais vous donner l'exemple des hôpitaux, vous avez parlé des hôpitaux. Chauffer un hôpital à l'électricité, c'est probablement l'une des applications les moins rentables d'utilisation de l'électricité au Québec. On ne peut pas, nous, avec le tarif BT, actuellement être capables de justifier d'avoir un tarif BT, au tarif où il est actuellement, dans un hôpital, surtout si on n'a pas de moyen d'effacer cette consommation-là durant la période de pointe, ce qui est le cas actuellement. Donc, ça cause effectivement un problème. Nous le savons.

Je peux vous donner, par exemple, dans le domaine de la santé... il y a 104 abonnements à l'échelle du Québec dans le domaine de la santé qui sont touchés par le tarif BT. Ça représente pour nous des revenus de 4,4 millions par année. Alors, pour ces gens-là, la solution est clairement d'aller au mazout. Actuellement, pour nous, le tarif BT est à peu près à 0,035 \$ le kilowattheure. Aller au mazout, ça va représenter pour eux une facture qui va varier en fonction du prix du mazout bien sûr, mais, à condition qu'ils aient des achats regroupés, ce que les hôpitaux, en tout cas, ou, au moins, ont le potentiel de faire, une facture qui va varier entre 0,04 \$ et 0,042 \$ le kilowattheure. Alors, c'est pour ça que je vous dis que c'est loin d'être l'impact d'une augmentation de 55 % du tarif BT. Alors, la solution pour ces institutions, c'est d'abandonner le tarif BT et de transférer au mazout. Et nous savons que c'est ça, leur solution, et nous l'avons acceptée parce que nous jugeons que c'est la solution optimale et qui correspond d'ailleurs de façon optimale à notre objectif de maintenir des tarifs bas, et uniformes, et stables pour l'ensemble des clients québécois.

Alors, je réitère que, si on ne faisait pas ça, il y aurait une augmentation importante. J'ai dit tout à l'heure: plus de 1 %. Alors, finalement, ça pourrait être près de 1,5 % de tarif de tous nos clients au Québec qui augmenterait si on n'abrogeait pas le tarif BT.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Merci, M. Filion. M. le député.

M. Lelièvre: Oui, j'aurais une question complémentaire, si vous permettez, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Oui, oui.

M. Lelièvre: Mais, au niveau de l'industriel, ça va avoir des incidences majeures; le député de Kamouraska tout à l'heure en a parlé. Vous devez avoir une idée, là. Avant de prendre cette décision... Puis la même chose au niveau de l'institutionnel religieux, par exemple; si on regarde les églises, les communautés, comment vont-elles faire pour absorber tous ces coûts-là? Moi, les fabriques, les conseils de fabrique sont toujours à imaginer des activités de financement pour maintenir les édifices. Alors, je voudrais bien comprendre pour pouvoir expliquer à la population, en tout cas chez nous, cette décision-là, même à leur égard. Parce que chacun vient nous voir avec son problème, là. Ils ne viennent pas nous voir dans une commission parlementaire. Ils viennent nous voir parce qu'ils ont un problème pratique dans le village, à l'usine ou encore dans les immeubles à logements, etc.

Le Président (M. Rioux): M. Filion.

M. Filion (Yves): M. le Président, je veux réitérer ici que je suis loin de dire ici que l'abrogation du tarif BT n'a pas d'impact pour ces clients. Il y a un impact, il est clair, mais nous pensons que l'impact peut être grandement atténué par des solutions, des solutions acceptables, qui généralement passent par un transfert au mazout et, dans d'autres cas, passent par une étude optimale de leurs charges pour vraiment minimiser l'impact et le rendre acceptable, et finalement d'avoir un traitement davantage équitable, parce que, si on parle, par exemple, d'une industrie qui est dans un domaine, une profite du tarif BT et l'autre à côté ne profite pas du tarif BT, parce que c'est un tarif historique qui aujourd'hui est difficile à justifier.

Et nous avons, pour répondre à votre question encore une fois, nous avons analysé relativement en détail les situations. Prenons l'exemple des lieux de culte, comme vous avez parlé. Effectivement, nous connaissons exactement le nombre. Nous savons qu'il y en a au moins 55 % aujourd'hui qui ne chauffent déjà plus à l'électricité, qui sont au mazout. Dans les autres cas, la grande majorité ont encore leur équipement de chaudière pour transférer au mazout. Il y en a environ... il y a seulement 5 % des lieux de culte qui n'ont pas des chaudières pour se transférer au mazout et pour lesquels ça va prendre un investissement un peu plus élevé. Alors, nous avons évalué ça, nous l'avons regardé, nous avons analysé. Nous avons fait la même chose pour les clients industriels, les hôpitaux, les lieux de culte, le milieu agricole, le monde agricole, comme on a parlé tout à l'heure. Il y a des impacts, oui, mais nous pensons que les impacts peuvent être atténués et peuvent être rendus acceptables pour ne pas menacer et la survie ou la bonne conduite de ces institutions, de ces commerces ou de ces industries.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Filion. Je voudrais dire au député de La Peltrie que le ministre voudrait intervenir, alors vous acceptez qu'il passe avant vous?

M. Côté (La Peltrie): Oui, oui.

Le Président (M. Rioux): Très bien. M. le ministre.

Prévision du taux de croissance de la demande d'électricité (suite)

M. Brassard: Merci. Je remercie le député de La Peltrie. Mais je reviens sur ma première question, je veux insister. Je comprends bien de vos propos qu'au fond vous avez plusieurs paramètres que vous prenez en compte pour déterminer la prévision de croissance, mais je comprends aussi de vos propos que la politique économique du gouvernement n'est pas un de ces paramètres.

Prenons le cas des alumineries. C'est bien connu depuis plusieurs mois déjà que le gouvernement est disposé à autoriser des projets d'expansion d'alumineries. Il y en a plus qu'un connu. Celui d'Alouette, à Sept-Îles, est évidemment probablement le plus connu, mais il y en a d'autres également, Alcoa entre autres. Et la politique du gouvernement, c'est de dire oui à ce genre de projets, mais à des conditions bien précises, à condition que ces projets-là soient assortis de projets concrets de transformation de l'aluminium. C'est un discours connu, c'est une politique connue, et le premier ministre l'a exprimé à plusieurs reprises depuis plusieurs mois, et il y a une démarche, une approche qui est fondée sur cette donnée: oui à l'expansion d'alumineries, mais à la condition que ce soit accompagné de projets de transformation de l'aluminium créateurs d'emplois. Et je constate que ça n'a pas été pris en compte dans votre prévision de croissance. Alors, il me semble, moi, que, quand Hydro-Québec Distribution a à déterminer le niveau de croissance de la demande, elle doit intégrer dans son processus la politique économique du gouvernement. Dans le cas des alumineries, elle est connue. Et je pense qu'il faudrait, à ce moment-là, qu'elle soit présente dans votre analyse et présente dans votre plan d'approvisionnement.

Qu'est-ce qui arrive, par exemple, si, suite à ce processus-là qui achève, fin janvier, on se rend compte qu'il n'y a pas juste un projet intéressant, mais qu'il y en a deux, peut-être même trois projets qui comportent à la fois évidemment une augmentation de production de l'aluminium primaire, mais en même temps des projets intéressants, dans les deux ou les trois, de transformation de l'aluminium dont on sait qu'ils sont très créateurs d'emplois? Alors, qu'est-ce que vous faites si le gouvernement trouve qu'il y a deux puis trois projets intéressants? Est-ce que vous êtes en mesure... Êtes-vous en mesure à ce moment-là de faire en sorte que ces projets-là voient le jour, puissent se réaliser au grand bénéfice des Québécois et de l'économie québécoise?

● (11 h 30) ●

Le Président (M. Rioux): M. Caillé, dans votre organigramme, c'est vous qui répondez à ça?

M. Caillé (André): Oui. M. le Président, je voudrais rassurer le ministre, rassurer tous les membres de cette commission. Il est vrai, comme mon collègue vient de le dire, que dans la demande, la prévision de la demande qui a été transmise à la Régie à ce moment-ci, on n'a pas pris compte d'une, deux ou trois alumineries, mais il faut ajouter tout de suite que nous savions que la décision doit être prise par le gouvernement — c'est l'information que vous m'avez communiquée — quelque part au début du mois de février. Donc, moi, ce que je comprends, c'est que ce sera en février.

Alors, c'est à ce moment-là — quand on connaît les faits puis qu'on ira justement de transformation d'aluminium... parce que, ça aussi, ça va demander de l'énergie, moindre, là, mais ça va quand même en demander aussi — qu'on va demander à notre président de la division Distribution d'amender immédiatement son plan d'approvisionnement pour pouvoir être en mesure d'assurer la sécurité de l'approvisionnement de ventes additionnelles. De même manière — parce qu'on ne sait pas, au cours des cinq prochaines années, il pourrait arriver aussi un autre projet que tous, ici ce matin, nous ignorons — dans un autre... Bien, ça pourrait être dans un autre secteur aussi. On fera exactement la même chose.

La responsabilité d'Hydro-Québec Distribution, c'est de satisfaire toute la demande. Alors, il va y avoir l'appel d'offres qui va être ajusté. Il y aura des appels d'offres, puis il va y en avoir, de l'énergie de disponible. Quant au prix, bien, c'est ce qu'on va découvrir dans des enveloppes où chacun... tous les producteurs pourront faire des soumissions.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Caillé. Ça va?

M. Brassard: Vous parlez d'appel d'offres. On n'aura peut-être pas le temps, mais je pense qu'ultérieurement, avant qu'on quitte Hydro-Québec Distribution, je pense qu'il faudra sans doute que vous décriviez, M. Filion, assez en détail ce processus d'appel d'offres que vous allez mettre en branle bientôt.

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

M. Côté (La Peltrie): Merci, M. le Président. Alors, M. Filion, dans votre introduction, vous avez mentionné, je pense, très clairement qu'il y a une croissance assez importante de la demande en électricité puis que, à court terme, nous aurons à répondre à cette demande-là, et puis qu'il y a déjà d'ailleurs des projets qui sont annoncés. On parle de Baie-Comeau, dans la région de Baie-Comeau. Il y a aussi le projet de Melocheville également, qui est annoncé. Et aussi, il y a beaucoup de petites... Je pense qu'il y a plusieurs petites centrales aussi qui vont peut-être voir le jour éventuellement.

Lorsqu'on se place comme consommateur puis qu'il y a tous ces projets-là puis toute cette demande-là ou cette croissance-là d'énergie, est-ce que... Tous les projets qui seront mis de l'avant, est-ce qu'on pourrait avoir un peu plus de nuance à l'effet que: Est-ce qu'ils sont reliés à la satisfaction des besoins du Québec ou

aussi si c'est des objectifs d'exportation d'électricité? Moi, je pense qu'il serait bon d'établir assez clairement cette différence ou la proportion, si vous voulez, qu'il pourrait y avoir entre les deux.

Le Président (M. Rioux): Oui, M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, c'est une question qui concerne la production puis la politique de développement de la capacité de production d'Hydro-Québec; ça me fait plaisir d'y répondre immédiatement.

Disons que, depuis 20 ans, Hydro-Québec a toujours opéré avec un coussin, avec des capacités de production légèrement au-delà des besoins des engagements fermes d'Hydro-Québec, soit ici, au Québec, ou les engagements fermes comme ils existaient auparavant aux États-Unis. C'est notre intention et c'est ce que nous demandons à la division de Production, d'avoir un portefeuille de projets, de développer un portefeuille de projets — puis en favorisant l'hydroélectricité d'abord — puis toujours faire en sorte qu'on ait, au Québec, ce coussin par rapport aux engagements d'Hydro-Québec Production, par rapport à ses engagements fermes. Et, ce coussin-là, on l'estime... Enfin, il a toujours été entre 10, 15 TWh, ce qui est ce que l'on peut, en termes d'exportation nette, si c'est ça qui doit advenir, exporter à bon prix vers les marchés extérieurs. Alors, ça, c'est ce que nous visons.

Qui va fournir M. Filion? Bien, ça, Hydro-Québec Distribution, ça, c'est l'autre processus dont parlait le ministre. Ce n'est pas nécessairement Hydro-Québec Production. Alors, il pourrait y avoir du thermique dans Hydro-Québec Production; il pourrait y avoir de l'hydraulique; il va y avoir de l'éolien, comme on s'y est engagé, là, 50 MW par année, puis bien sûr la très grande partie, ça sera de l'hydraulique. Et, encore une fois, ce que nous privilégions avant n'importe quoi d'autre chose, c'est de faire le développement hydraulique, exception faite, bien entendu, de l'éolien, parce que actuellement on est les premiers au Canada, ceux qui achètent le plus d'énergie éolienne, et on entend maintenir cette position pour toujours être capable de le dire. La semaine dernière, à Washington, on s'est permis de dire ça devant d'autres Canadiens; j'aimerais bien ça qu'on soit capable de le dire encore longtemps.

Le Président (M. Rioux): Merci, M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

M. Béchard: Oui, M. le Président, je veux revenir rapidement sur... Moi, je vous dirais que je suis un peu renversé ce matin, je trouve ça très gros quand vous nous dites qu'au niveau du développement entre autres des alumineries, que le plan, ce qu'on a entre les mains, là, ne tient pas compte de ce qui était sur la table. Moi, je ne comprends pas comment le gouvernement peut s'en aller dans des projets puis dire que la politique est connue depuis un bout de temps, quand un plan qui a été fait au mois d'août — on ne remonte pas à il y a 10 ans, on remonte au mois d'août dernier — ne tient pas compte de ces possibilités-là. Moi, ça me donne un frisson dans le dos. En tout cas, quand je pense aux énergies qui sont dépensées par les entreprises pour préparer le fameux plan que le gouvernement va

regarder, et qu'en bout de ligne un des éléments importants de la négociation, qui est la disponibilité de l'énergie, le prix de l'énergie, où on va la prendre et, selon vous, comment vous allez l'évaluer, ce que vous êtes en train de nous dire finalement, c'est que le gouvernement ne vous a pas informés que, et que là il va falloir le rattraper.

Mais ça, ça amène un autre élément. C'est quoi, la valeur du plan stratégique, à ce moment-là, quand des grosses... Ce n'est pas l'ajout de 50 maisons dans un quartier résidentiel qui influence le plan stratégique, mais l'ajout d'un ou, comme le ministre l'a dit, peut-être de deux ou plus de projets aussi énergivores... Bien, là, je me pose des questions sur ce qu'on est en train d'étudier. Comment on va... comment on peut, en tant que parlementaires, là... Je comprends qu'on n'annoncera pas ce matin Alouette II puis on n'annoncera pas si Alcoa a un projet intéressant ou pas ou si Alcan en a un ou pas, mais, ce que je comprends, c'est que le gouvernement, d'un côté, fait des démarches auprès de ces entreprises-là, leur propose des choses — lorsqu'on est en négociation — et que, de l'autre, il ne semble pas vous tenir trop, trop au courant de ce qui se passe et de ce que ça peut avoir comme impact aussi.

Alors, là, moi, j'ai un gros problème à matin, là, c'est: Comment on peut dire sérieusement à des investisseurs étrangers, à des investisseurs aussi québécois, qui sont aussi majeurs et qui ont un impact aussi grand au niveau énergétique et des économies régionales, qu'en bout de ligne leurs trois projets ou leurs deux projets vont peut-être être bien bons, mais qu'il faudrait vous mettre au courant pour que vous trouviez l'énergie. Puis, je vous le dis, je comprends que vous allez la trouver, ce n'est pas... À matin, ce n'est pas vous le problème, là, le problème, il est plus en face de moi. Comment ça? Vous ne connaissez pas le numéro d'Hydro-Québec? Vous n'avez pas eu envie de les informer, il y a quelque temps, que vous aviez une politique, que vous étiez en négociation avec les alumineries? C'est un peu particulier dans le fonctionnement. Et ça, la question que...

M. Brassard: Je pensais qu'ils lisaient les journaux.

M. Bécharde: Oui, vous pensiez qu'ils lisaient les journaux? Mais la question, moi, que je me pose ce matin, M. Caillé et M. Fillion, c'est: Comment le gouvernement peut, d'un côté, négocier de façon sérieuse et serrée avec ces entreprises-là, à la limite mettre des prix, des conditions, des alternatives sur la table, quand en bout de ligne vous, vous ne savez pas nécessairement, à court terme, à quel prix vous allez payer l'énergie qui va aller là? Moi, ça me pose un petit problème, et j'aimerais voir votre vision. Est-ce que c'est parce que vous avez une vision différente au niveau de l'implantation des grandes entreprises énergivores au Québec, ou vous vous êtes dit: Bien, finalement, ce n'est peut-être pas la voie de l'avenir, puis que là, oups!, ça vous rattrape?

M. Caillé (André): Une aluminerie...

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Oui, M. le Président. Une aluminerie, c'est, supposons, 500 MW. Cette semaine, un dossier soumis par mon collègue à la Régie de l'énergie, c'était pour 1 000 MW et il y a eu une décision à 600 MW; 400 MW a changé dans la semaine. Et ça, des variations, bien, il va y en avoir. Et le plan stratégique, il n'a pas pour but, ici, là, d'aller dans ce fin détail là puis d'essayer de prévoir si dans trois ans il n'y aura pas une nouvelle usine pour faire... produire je ne sais quoi. Ce qui est important ici, M. le Président, c'est qu'on ait mis en place, à Hydro-Québec, les moyens, les processus, les démarches pour pouvoir réagir et pouvoir vous dire: De l'électricité, il y en aura. Alors, quand on saura qu'est-ce que c'est, si la demande varie, on va ajuster le plan d'approvisionnement en conséquence et on va agir au niveau des appels d'offres.

● (11 h 40) ●

Je suis obligé de vous dire aussi que les résultats des appels d'offres dans un monde déréglementé, le prix qui va être soumis par les offrants, je ne le connais pas. C'est un processus d'appel d'offres. Alors, ce prix-là, il sera ce qu'il sera, et évidemment c'est le meilleur qui gagnera, et par la suite, bien, la Régie, quand elle va approuver l'allocation des contrats d'approvisionnement, bien, en même temps elle va approuver l'intégration des coûts correspondants — parce que c'est ça, la loi — dans les tarifs. Comme tout ça arrive en 2005, si on parle des alumineries, bien, ça s'en va dans les dernières années du plan stratégique. Il n'y a pas ici d'inquiétude à y avoir quant à la capacité d'approvisionner du développement industriel au Québec.

Le Président (M. Rioux): M. Fillion, avez-vous quelque chose à rajouter?

M. Fillion (Yves): Oui. Je dois rajouter quelque chose, si vous permettez, M. le Président. Je tiens à vous dire que — c'est parce qu'on a mis en doute un petit peu la prévision de la demande qui a été faite dans le plan stratégique — la prévision de la demande dans le plan stratégique a été faite en fonction de ce que j'ai mentionné tout à l'heure: des paramètres démographiques, économiques, énergétiques et de la compétitivité à l'échelle mondiale. L'analyse que nous avons faite, c'est que les alumineries, au tarif L et avec les augmentations tarifaires qui sont prévues au cours des prochaines années ou que nous avons aussi prévues dans notre plan stratégique — il y a une certaine cohérence à respecter — n'étaient pas nécessairement rentables, et, sans bien sûr une volonté de développement économique du gouvernement qui pourrait le supporter, nous, nous n'avons pas pensé qu'il pourrait y avoir des nouvelles alumineries au Québec. Alors, s'il y a un changement et s'il y a une décision de développement économique d'en faire, nous allons prendre les moyens pour respecter cette demande.

Le Président (M. Rioux): M. le député.

M. Bécharde: Oui. Je ne doute pas de votre capacité de prendre les moyens, je veux juste être clair là-dessus, ni de trouver l'énergie. Ce dont je doute, c'est comment on peut négocier. Quand vous dites: On va aller en appel d'offres, on ne sait pas le prix qu'il y a

dans l'appel d'offres. Je comprends qu'il y a le tarif L, mais, à un moment donné dans la négociation, vous dites: Il y a des volontés de développement économique sur la deuxième, troisième transformation. Ça a des implications. En tout cas, moi, ce matin, je pourrais dire que j'ai appris quelque chose. J'étais peut-être bien naïf, là, mais, moi, je pensais qu'il y avait des bons liens entre le gouvernement et Hydro-Québec. C'est quand même l'actionnaire principal, et qui vous tenait au courant, sans jeu de mots, de ces développements-là. Mais on a appris quelque chose.

Tarif biénergie (suite)

L'autre élément, sur le tarif BT, moi, je veux juste... Même si vous connaissez le nom ou même si mon collègue de Gaspé parlait des fabriques tantôt, et tout ça, dans tous les efforts qui sont faits pour améliorer l'image d'Hydro-Québec et faire en sorte que les gens sont fiers d'Hydro-Québec, je vous invite juste à ne pas sous-estimer le potentiel de mécontentement qu'il y a dans ces petits organismes là qui font des brunchs le dimanche pour ramasser 100 \$ pour payer la facture de chauffage, et tout ça, et que ça diminue beaucoup... Quand vous dites: Ils transfèrent de un à l'autre, dans bien des cas, là... Puis tantôt vous l'avez mis en parallèle avec l'Ontario, sur les bénéfices nets en fin d'année, les gens ont beaucoup, beaucoup, de difficultés à comprendre pourquoi, eux, surtout dans le cas de ces organismes-là, on s'acharne sur eux — c'est l'expression qu'eux emploient — pour aller chercher ces montants-là et que, d'un autre côté, on fait un milliard. Il n'y a pas grand monde au Québec qui est au courant qu'il y a quatre divisions à Hydro-Québec et que tout ça n'est plus comme c'était avant.

Et, moi, je veux juste vous inviter à avoir... Quand vous parlez de mesures transitoires, j'ose espérer qu'elles seront très efficaces, vos mesures transitoires, parce que, si elles ne le sont pas, ça annule beaucoup d'efforts, je dirais, de communication, de marketing et de développement de publicité ou autres pour refaire l'image d'Hydro-Québec.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, je voudrais rassurer les membres de votre commission, que ce dossier BT, il va être présenté à la Régie. Chacun des groupes ou des segments de la clientèle vont avoir l'occasion de faire valoir leur point de vue. Chacune des régions également — parce que je ne pense pas que toutes les régions sont touchées également — vont avoir l'occasion de faire valoir leur point de vue. On a fait une proposition, on veut, nous aussi, entendre ces gens-là. On sera là bien sûr, à la Régie, on va entendre, et, à la fin de tout ça, je peux vous rassurer qu'on aura de l'empathie et de la compréhension pour nos clients. Ce qui est important ici, c'est... Les tarifs au Québec — c'est ça, le pacte social, ça fait 40 ans que ça dure — ils sont bas, ils sont stables — ce n'est pas en question ici — ils sont aussi uniformes. L'uniformité des tarifs était un des gros considérants au moment de la création d'Hydro-Québec. Alors, on veut s'assurer de ça, mais on va le faire d'une manière très civilisée, je peux vous en assurer.

Le Président (M. Rioux): Merci. M. le député de Beauve-Nord. C'est bien? C'est ça, hein?

Déficit d'Hydro-Québec Distribution

M. Poulin: C'est bien ça, M. le Président. Ma question s'adresse à M. Filion. Sur la hausse des tarifs encore, au niveau des PME, on a parlé qu'il y avait 4 600 entreprises ou organismes qui pouvaient être touchés par ces hausses-là, par deux hausses de 55 % — une en 2002 et une en 2003 — qui représenteraient 120 millions de dollars. Mon collègue aussi a fait part que dans le secteur agricole il y avait eu un ajustement des coûts. Je ne sais pas qu'est-ce que ça représente en millions de dollars. Mais, si je regarde Hydro-Québec Distribution, il y a 525 millions de déficit au moment où on se parle. On vise, en 2006, à atteindre 225 millions de dollars. C'est donc dire que c'est à peu près, on va dire, ces ajustements de tarifs là qui vont permettre de réduire ce déficit-là. Est-ce que je comprends bien? Parce que, si on a 120 millions d'économies ou de hausses de tarifs pour les entreprises concernées — je ne sais pas combien de millions — on parle d'une hausse de tarifs prévue à compter de 2004, qui pourrait suivre l'inflation, je peux vous dire que ça fait un gros morceau, déjà là, on va dire, pour atteindre l'objectif de 225. Est-ce que je comprends bien la situation?

Le Président (M. Rioux): M. Filion.

M. Filion (Yves): M. le Président, notre objectif de réduction du déficit est à 250 millions en 2006. Durant cette période, nous avons intégré dans le plan stratégique une augmentation tarifaire à l'inflation, c'est-à-dire de 1,5 % en 2004, 1,6 % en 2005 et 2 % en 2006. Si vous faites le total de ces hausses tarifaires, ça représente une addition de 354 millions, en 2006, des revenus d'Hydro-Québec. De ces 354 millions, 250 millions seront requis pour supporter le coût de l'approvisionnement additionnel en électricité, au-delà de l'électricité patrimoniale. Environ 40 millions seront requis pour supporter la hausse du coût du service de transport. Donc, il reste moins de 70 millions qui contribuent à la rentabilité d'Hydro-Québec Distribution. Et je n'ai pas compté les coûts additionnels reliés à l'enfouissement du réseau de distribution ou à l'efficacité énergétique ou autres.

La grande majorité de l'amélioration provient du fait que les coûts d'exploitation et d'investissement progressent moins rapidement que la croissance de nos ventes dans nos marchés réguliers. Et ça, ça nous permet donc de réaliser, de contribuer, à près de 200 millions, à tout près de 200 millions, à l'amélioration du bénéfice net d'Hydro-Québec Distribution d'ici 2006.

Donc, ce ne sont pas les hausses tarifaires qui nous permettent d'améliorer la rentabilité. Les hausses tarifaires sont principalement requises pour absorber le coût de l'approvisionnement en électricité additionnelle, et, s'il n'y avait pas de hausse tarifaire, bien, le déficit d'Hydro-Québec Distribution va augmenter de façon appréciable à partir de 2004.

M. Poulin: Mais est-ce qu'il faut comprendre que le 120 millions va quand même servir à réduire ce

déficit-là? Le 120 millions des 4 500 entreprises qui vont être augmentées de 55 % — c'est les chiffres que vous nous avez donnés tout à l'heure — il va directement, on va dire, réduire le déficit de 525 millions.

M. Filion (Yves): Oui. Je tiens à vous dire, M. le Président, que, dans le plan stratégique et dans le cadre financier du plan stratégique, nous avons déjà prévu dans nos données financières qu'il y aurait une abrogation du tarif BT. Alors, s'il n'y en a pas, donc ça va affecter négativement la situation financière d'Hydro-Québec. On l'a déjà tenu en compte dans notre cadre financier des cinq prochaines années.

M. Caillé: M. le Président...

Le Président (M. Rioux): Alors, M. Caillé voulait juste ajouter...

M. Caillé (André): Oui. Juste une précision très importante ici. Il ne faut pas faire ici la prémisse que les clients du BT vont continuer à consommer de l'électricité. Le 120 millions, on ne le recevra pas, pour la simple et bonne raison que la très grande majorité d'entre eux, à court, moyen ou long terme, dépendant de ce qu'on conviendra avec la Régie, ils vont utiliser une autre source d'énergie. Alors, si on ne vend plus l'électricité à eux, alors, l'abrogation du tarif BT, nous, ça ne donne pas des revenus additionnels, cette électricité-là s'en va simplement ailleurs.

M. Poulin: Mais, ailleurs, elle va bénéficier... Vous allez bénéficier d'un montant équivalent, c'est-à-dire du 120 millions.

● (11 h 50) ●

M. Caillé (André): Exactement, qui ne se retrouvera pas dans d'autres augmentations. Parce que, s'il était là encore, il faudrait faire des appels d'offres qui vont encore plus loin et avec la conséquence qu'il y aurait des augmentations de tarif que M. Filion vous a dit qui étaient... pouvaient aller jusqu'à 1,5 %, qui ne sont pas là non plus, là. Ce 1,5 % n'est pas là. Il n'y a pas ici une approche d'Hydro-Québec pour aller chercher 120 millions.

M. Poulin: Est-ce que je pourrais avoir, de M. Filion peut-être, la répartition des types d'entreprises qui sont touchées par... les 4 600, là, en pourcentage peut-être, une grille que vous semblez avoir?

M. Filion (Yves): Oui, certainement, on peut..

Le Président (M. Rioux): Vous pouvez fournir ce document?

M. Poulin: J'apprécierais obtenir ce document-là.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président, nous allons fournir cette information.

Le Président (M. Rioux): Ça sera déposé à la commission?

M. Filion (Yves): Oui, certainement.

Le Président (M. Rioux): Très bien. M. Filion, vous avez un mandat considérable, vous en avez parlé tout à l'heure, mais, en même temps, vous gérez des déficits aussi: 525 millions en 2001. Vous espérez atteindre la rentabilité autour de 2010. Et tout à l'heure le ministre essayait de vous questionner sur les critères dont vous devez tenir compte pour en arriver à fixer et établir vos tarifs, puis prévoir aussi la demande. On remarque dans le plan stratégique, parce que votre entreprise maintenant est divisée en... C'est comme quatre entreprises en une; on ne sait plus à quelle tête s'adresser, mais, moi, je vous demande une chose: Dans votre analyse des besoins, est-ce que vous tenez compte, M. Filion, que vous n'avez plus le contrôle des réservoirs, parce que c'est un transfert d'actifs à Hydro-Québec Production? Est-ce que vous ne perdez pas là un élément important et un instrument de travail extrêmement précieux pour en arriver à atteindre les objectifs de la demande des Québécois ou des entreprises — pensez aussi aux marchés d'exportation — quand vous n'avez plus le contrôle des réservoirs?

M. Filion (Yves): Écoutez, je pense qu'Hydro-Québec Distribution — et c'est clairement indiqué dans la Loi sur la Régie de l'énergie — a un avantage important dont nous profitons, c'est d'avoir un volume d'électricité patrimoniale de 165 TWh à un prix garanti de 0,0279 \$ par kilowattheure pour le futur, donc à l'abri des risques de l'hydraulicité, à l'abri des risques de l'évolution des taux d'intérêt et de toute autre contrainte économique. Ceci constitue une base très solide pour Hydro-Québec Distribution. Or, quand vous me dites que vous me trouvez courageux, peut-être, mais, moi, je pense que le défi, si nous faisons une gestion efficace, est réalisable, d'éliminer complètement le déficit et de devenir rentable. Il est surtout réalisable en éliminant cette situation qui découle de l'application de la Loi sur la Régie de l'énergie. Et je pense que finalement, personnellement, je considère que ce que le Québec a fait par rapport à la réglementation, à l'ouverture des marchés généralement, quand on constate l'Amérique du Nord et le reste du monde, est certainement une très sage décision. Alors, ça, je pense que c'est un point important.

Le Président (M. Rioux): La gestion des réservoirs?

M. Filion (Yves): Bon, la gestion des réservoirs, ça n'appartient pas à Hydro-Québec Distribution. Nous, ce que nous avons, c'est 165 TWh garantis. Alors, le risque de la gestion des réservoirs, qui va avec le risque de l'hydraulicité, il appartient à Hydro-Québec Production. Alors, nous, dans cette base-là, ce qui est important, c'est que, quand on regarde maintenant le coût de l'approvisionnement électrique additionnel, qui peut paraître extrêmement important quand on parle, par exemple, d'un coût qui varierait entre 0,05 et 0,06 \$ le kilowattheure pour l'énergie additionnelle, comparé à 0,0279 \$, ça paraît important, oui, mais, en réalité, quand vous regardez le volume et le fait que tout le reste du coût est stable, nous croyons que nous pouvons donc satisfaire la croissance de la demande du Québec dans le futur avec des augmentations tarifaires pour satisfaire le

coût de l'approvisionnement additionnel, qui va varier entre 1 et 1,5 % par année d'augmentation de tarif, ce qui est généralement largement inférieur à l'inflation.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Oui, juste pour ajouter que, de l'électricité patrimoniale ailleurs au Canada, dans les autres provinces, quand on a déréglementé, il n'en a jamais été question. Il n'en a pas été question récemment en Ontario, quand il a été annoncé que la déréglementation, ça se ferait cette année, en 2002. Aucune idée, aucune notion d'électricité patrimoniale ici.

Ce qu'Hydro-Québec fait en créant ces divisions, en donnant les responsabilités que vous savez maintenant à M. Filion, c'est une grosse concession, c'est une très grande concession, ça. C'est une concession qui vise à maintenir le fameux pacte social et à éviter tout choc tarifaire. Ceux qui lisent le *Globe and Mail* puis le *National Post*, ils ont vu qu'il y a des gens qui font des hypothèses sur des hausses possibles de tarifs en Ontario. Puis, on a vu ce qui est arrivé à certains autres endroits, notamment aux États-Unis. Ici, là, il y a un processus de déréglementation de la production qui, grâce à cette conception, va éviter tout choc tarifaire.

Maintenant, il y a un nécessaire redressement. Au niveau corporatif, je ne vois pas comment on pourrait accepter que, pour toujours et à jamais, Hydro-Québec Distribution, ça ferait des déficits. Ce serait comme s'il y avait une maladie, que tu n'as pas moyen de faire autrement. Ce qui est important, je pense, c'est qu'on voie la lumière au bout du tunnel et que l'on rassure nos clients en leur disant qu'on a mis tous les moyens en place ici pour qu'il n'y en ait pas, de choc tarifaire.

J'ajoute que la qualité de l'approvisionnement... Quand M. Filion va revenir au conseil d'administration puis au niveau corporatif avec ses offres, la qualité de l'approvisionnement de tous les producteurs, ça devrait être de la haute qualité. Ça devrait être des entreprises qui vont nous... qu'on va avoir la garantie que l'électricité va être là. De la même manière qu'on va exiger d'Hydro-Québec Production que l'électricité, elle soit là puis qu'elle soit garantie quoi qu'il arrive dans les autres facteurs.

Alors, la situation d'Hydro-Québec Distribution est une situation confortable, mais je concours tout à fait avec vous en disant que M. Filion est un homme courageux.

Le Président (M. Rioux): Un autre homme courageux, le ministre de l'Énergie. Ha, ha, ha!

M. Brassard: Non, mais, M. le Président, je me permets quand même de dire, compte tenu des propos tenus par M. Caillé, je me permets de dire que c'est aussi le gouvernement qui a décidé qu'il existerait au Québec ce qu'on appelle l'électricité patrimoniale à un coût fixé dans la loi, donc qui ne peut pas être modifié, à 0,0279 \$ le kilowattheure, garantissant ainsi des tarifs bas, uniformes et stables au Québec. C'est une décision de gouvernement. Hydro-Québec évidemment en bénéficie,

Hydro-Québec Distribution surtout, mais c'est une décision de gouvernement. C'est ce qui fait, encore une fois, que notre entrée comme société dans un univers déréglementé à travers l'Amérique et le monde s'est faite de façon ordonnée et marquée par la prudence et une conscience très claire des intérêts des Québécois et de la société québécoise et de leur héritage aussi en matière d'électricité. Là-dessus, j'avais donné un préavis tout à l'heure, en quelque sorte.

Appel d'offres pour la production de 600 MW additionnels

Je pense qu'il serait important, compte tenu de ce qui va se produire dans les semaines qui viennent, qu'on puisse avoir la description du processus d'appel d'offres qui sera bientôt mis en branle suite à l'autorisation de la Régie de permettre à Hydro-Québec d'aller chercher un 600 MW de plus comme approvisionnement: Comment, ça, ça va marcher? Quels seront les éléments de ce processus mis en branle? Comment le prix de l'énergie va être pris en compte? Est-ce que c'est cet élément-là qui sera l'élément primordial, prioritaire? Est-ce qu'il y a d'autres critères qui vont être pris en compte également dans le processus d'appel d'offres? Comment les choses vont fonctionner?

Le Président (M. Rioux): Est-ce que, M. le ministre...

M. Filion (Yves): M. le Président, je vais essayer de faire...

Le Président (M. Rioux): Excusez-moi.

M. Filion (Yves): Oui. Excusez-moi.

Le Président (M. Rioux): Ce serait peut-être intéressant de savoir aussi: Est-ce qu'Hydro-Québec Production va soumissionner?

M. Brassard: Ah! bien oui. Ça, je le présume.

M. Filion (Yves): Alors, si vous permettez, je vais répondre à votre question avec plaisir, M. le Président, M. le ministre. Je vais faire aussi un petit historique très court. Alors, après l'application de la Loi sur la Régie de l'énergie, nous avons amorcé assez rapidement les processus requis qui menaient à un appel d'offres. Alors, ces actions-là sont d'abord de présenter à la Régie de l'énergie un code d'éthique qui précise la séparation fonctionnelle entre Hydro-Québec Distribution et Hydro-Québec Production, vu que nous sommes issus de la même entreprise. Ensuite, une procédure d'appel d'offres que nous avons soumise à la Régie de l'énergie et qui précise sur quelle base seront faits nos appels d'offres. Ces deux éléments ont été approuvés par la Régie de l'énergie: et le code d'éthique et la procédure d'appel d'offres.

● (12 heures) ●

Nous avons déposé, le 25 octobre dernier, notre plan d'approvisionnement, sur lequel nous avons reçu... et, en même temps que le plan d'approvisionnement,

une demande à la Régie de l'énergie d'aller en appel d'offres en urgence pour satisfaire les besoins de 2006-2007. Ce que la Régie de l'énergie a décidé... ou a rendu une décision il y a deux jours, en se prononçant, en nous autorisant d'aller de l'avant immédiatement sur un bloc de 600 MW et en reportant à plus tard sa décision sur le bloc de 400 MW. Donc, je tiens à préciser qu'on n'a pas refusé le 400 MW; on a strictement reporté à plus tard la décision, et je pense que ce sera au cours des prochains mois. Et on a d'ailleurs, dans la décision de la Régie de l'énergie, jugé la prévision de la demande d'Hydro-Québec Distribution comme étant raisonnable.

À partir de maintenant, nous allons transmettre à la Régie de l'énergie, dans les prochaines semaines, probablement deux semaines, notre document d'appel d'offres. Alors, nous travaillons sur notre document d'appel d'offres depuis plusieurs mois. Nous allons l'adapter par rapport à la décision de la Régie de l'énergie et nous lancerons cet appel d'offres sur le marché.

Dans cet appel d'offres, on précise à qui est ouvert l'appel d'offres. Donc, il y a des caractéristiques. Ce sont tous les promoteurs qui vont nous garantir un niveau de stabilité financière ou de solidité financière en fonction du risque encouru par les contrats qui en découlent, donc des éléments de solidité financière, ensuite qui vont préciser clairement que les installations pour satisfaire le besoin de cet appel d'offres devront être construites au Québec. C'est une exigence que nous avons demandée à la Régie de l'énergie, et la Régie de l'énergie l'a acceptée, l'a reconnue, parce que nous souhaitons diversifier notre parc de production au Québec et ne pas engorger donc nos interconnexions qui sont requises pour des approvisionnements à court terme.

Nous avons aussi précisé notre grille d'évaluation. Vous avez posé une question sur le prix. Nous ferons d'abord une première analyse avec des critères sur le prix, sur l'expérience du soumissionnaire, sur sa solidité financière, sur la faisabilité de l'option qu'il nous présente. Le prix, dans cette grille, va compter environ pour 60 % et les autres critères pour environ 10 % chacun.

Le Président (M. Rioux): ...M. Filion.

M. Brassard: Juste une petite question: Est-ce que, dans votre processus d'appel d'offres, est-ce que c'est un appel d'offres qui va porter sur un seul bloc de 600 MW ou si vous allez scinder le 600 en plusieurs blocs? Autrement dit, est-ce que ça devra être des promoteurs qui vont devoir offrir un bloc de 600 MW ou s'il y aura possibilité que plusieurs offrent, mettons, 200 MW, plusieurs à 200?

Le Président (M. Rioux): M. Filion...

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président, c'est certainement...

Le Président (M. Rioux): ...étant donné que c'est une question claire...

M. Filion (Yves): Oui.

Le Président (M. Rioux): ...est-ce qu'on peut avoir une réponse brève?

M. Filion (Yves): Je m'apprête à répondre clairement, M. le Président, j'espère que vous pourrez en juger. C'est effectivement oui. La réponse à ça est oui. Notre responsabilité sera de constituer le panier de solutions optimales. Donc, ça pourrait être constitué de plusieurs promoteurs avec des projets de 100 MW ou de 200 MW, mais avec un total qui ne dépassera pas 600.

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

Tarification pour les stations de ski

M. Côté (La Peltrie): M. le Président. Alors, M. Filion, nous avons ici, dans la région de Québec, quelques stations de ski importantes. Et puis, bon, je pense que l'Association des stations de ski a fait des représentations depuis quelques années déjà pour demander une révision des tarifs relativement aux stations de ski. Parce que, eux autres, ils se plaignent donc de l'inaccessibilité au tarif préférentiel et de l'absence d'une tarification appropriée pour — surtout au niveau des nouvelles installations — les nouveaux canons à neige qui ont été installés.

Bon. Puis ils évaluent, eux autres, qu'il leur en coûte, pour fabriquer de la neige, entre 0,15 et 0,22 \$ par kilowattheure, c'est-à-dire au tarif actuellement disponible. Alors, est-ce que vous pourriez, là, nous indiquer quelle est la position d'Hydro-Québec Distribution dans ce dossier? Puis, l'analyse qui a été faite, les chiffres, est-ce que les chiffres qui sont avancés par l'industrie du ski sont conformes, si vous voulez?

Le Président (M. Rioux): Oui, M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président, je pense que ce serait peut-être pertinent de faire un peu l'historique également sur ce dossier. Hydro-Québec a accordé, depuis 1983, des tarifs spéciaux pour la fabrication de neige artificielle au Québec. Le tarif était, à l'origine, de 0,0323 \$ le kilowattheure et était comparable à un tarif biénergie.

En mai 1996, une décision a été prise qu'il n'était plus possible de maintenir ce tarif avantageux, parce qu'il était inéquitable pour les clients au Québec, et on a donc, à partir de ce moment-là, appliqué un tarif de transition, qui avait été d'ailleurs à ce moment-là approuvé par le gouvernement du Québec et qui impliquait une hausse de 8 % par année de ce tarif. Avec la hausse de 8 % par année qui était appliquée depuis 1996, au 1er mai 2001, le prix offert pour la fabrication de neige artificielle était de 0,0529 \$ le kilowattheure.

Donc, en principe, nous sommes, nous, dans un modèle où nous devons appliquer une augmentation de 8 % par année. Changer cette règle nous obligerait à se présenter devant la Régie de l'énergie pour justifier un changement. Personnellement, je pense que le tarif qu'il est actuellement, même à 0,0529 \$ le kilowattheure, est déjà très avantageux, si on le compare au tarif qui

devrait être normalement chargé aux centres de ski pour la fabrication de la neige. Je dirais que, normalement, le tarif devrait être plutôt en fonction du fait que c'est une puissance de pointe, une énergie de pointe d'hiver, devrait être plutôt autour de 0,08 \$ le kilowattheure. Alors, c'est-à-dire que les centres de ski vont donc profiter encore au cours des prochaines années d'un avantage suite à la décision qui a été prise il y a plusieurs années.

Alors, comment on justifie maintenant qu'on puisse donner... Est-ce qu'on pourrait donner une réduction additionnelle? Je pense que cette décision-là ne m'appartient pas à moi, c'est certain. Je réitère que ma responsabilité, moi, c'est d'offrir un tarif équitable, et toute modification de tarif doit donc être présentée à la Régie de l'énergie et doit donc être justifiée. Alors, il y a là un élément qui touche à des questions potentielles de développement récréotouristique au Québec et qui, je dirais, doivent être évaluées en fonction du contexte.

Le Président (M. Rioux): Très bien. M. le député.

M. Côté (La Peltrie): Oui. Une petite question supplémentaire. Bon. Vous savez qu'il y a une concurrence quand même assez soutenue puis importante de la part des stations de ski du côté américain, Nord-Est américain. Bon. Est-ce que... Hydro-Québec, est-ce que vous considérez qu'il y a lieu... Ou encore, est-ce que vous considérez que la tarification actuelle est acceptable par les stations de ski, considérant la concurrence qui existe très fortement? Parce que, quand même, c'est une activité économique quand même importante ici, au Québec.

Le Président (M. Rioux): M. Filion.

M. Filion (Yves): Je dirais, M. le Président, que le tarif actuel de 0,0529 \$ le kilowattheure pour la fabrication de neige est très avantageux pour les centres de ski. Quand vous comparez avec le Nord-Est américain, je pense que les stations de ski du Vermont ou d'ailleurs qui fabriquent de la neige ne paient pas ce prix-là. Alors, ils paient beaucoup plus cher. Je ne suis pas sûr s'ils osent en fabriquer. Donc, je pense que le tarif est certainement très avantageux et va continuer à le demeurer au cours des prochaines années et atteindra éventuellement un prix qui finalement... surtout si, encore une fois, dans un effort pour aider les centres de ski à minimiser leur impact, nous pouvons leur offrir de faire du regroupement de charges global, non seulement de la fabrication de la neige, mais de toutes leurs charges, et finalement leur offrir un tarif moyen stable qui éviterait d'aller à un tarif spécifique de pointe pour la fabrication de la neige, qui, lui, pourrait aller à un niveau beaucoup plus élevé. Alors, ça, on va essayer de regarder, nos clients, comment on peut trouver une formule qui soit équitable pour les traiter et leur permettre de demeurer compétitifs quand même sur le marché dans le futur.

Le Président (M. Rioux): Merci. Alors, M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

Orientations quant au tarif résidentiel

M. Béchard: Oui. M. le Président, toujours dans la question des tarifs, mais une question des tarifs pour le résidentiel. C'est toujours très, très sensible, la notion d'augmentation des tarifs pour les clientèles résidentielles, parce que les Québécois se disent: Au-delà des profits qu'Hydro-Québec peut faire, ça nous appartient et, en tant qu'actionnaire, mon bénéfice, c'est d'avoir de l'électricité pas cher. À chaque fois que tu arrives pour jouer là-dedans, bien, c'est toujours un peu le discours qui revient.

● (12 h 10) ●

Le discours aussi qu'on doit se poser, c'est de savoir... Parce qu'il y a toujours deux théories, c'est de dire: Bon. Oui, il faut augmenter le rendement, il faut augmenter l'avoir sur l'actif propre, et tout ça, mais, pour les Québécois et Québécoises, l'actif propre, c'est le montant qu'ils paient sur leur facture. Et ça, on voyait que vous avez fait des demandes d'augmentation tarifaire que le gouvernement a refusé de soumettre à la Régie. Donc, ils ont prolongé le gel tarifaire pendant encore deux ans.

Comme je le disais dans mes remarques préliminaires, le ministre peut toujours sourire, mais il y a un petit contexte électoral qui aide sans doute un petit peu. Ça paraît toujours mal d'augmenter les tarifs d'électricité à quelques semaines ou à quelques mois ou, au plus, à une année des élections, mais reste qu'on a rarement l'occasion de faire un débat sur le fond de cette question-là. Et j'aimerais vous entendre sur la volonté que vous avez, là — puis vous revenez pour 2004 et la suite — d'augmenter les tarifs pour le résidentiel. Et je comprends que vous allez probablement me répondre que c'est pour augmenter l'avoir propre, la rentabilité et le rendement de l'entreprise, mais, pour plusieurs, étant donné que c'est une société d'État, le rendement est quelque chose de bien, bien particulier, parce que, si on regarde les taux de capitalisation, et tout ça, certains disent qu'il n'y a pas une entreprise privée qui pourrait survivre avec ces taux-là. Donc, tout est relatif. Mais, pour les individus, pour les Québécois et Québécoises, le seul retour, dans bien des cas, qu'ils ont sur l'investissement, c'est le tarif le plus bas possible.

J'aimerais que vous me fassiez un peu, là, le tour de cette question-là, vos intentions tarifaires, autant à court terme qu'à moyen terme, les impacts que ça a, et qu'on se pose la question. Parce que vous allez me dire: Pour la division Distribution, il faut la rentabiliser puis il faut diminuer le déficit. Ça pourrait être aussi un choix collectif, à un moment donné; on se dit: On laisse un déficit de 400 millions, puis on n'y touche pas, puis on n'a pas besoin de jouer sur les tarifs.

J'aimerais ça, là, profiter de votre présence pour que vous nous traciez, là, un peu le portrait de ce que c'est, les choix qu'on a, parce que je comprends que, là, c'est le gouvernement qui a les choix, mais peut-être que ça achève, hein? Alors, on aura peut-être ces choix-là dans quelques mois, et je veux juste être mieux outillé, et mes collègues, pour voir quelles sont les opportunités qu'il y a à ces niveaux-là et quelles sont les marges de manoeuvre et les impacts de ces choix-là, autant sur la clientèle résidentielle que sur le rendement

d'Hydro-Québec et la place d'Hydro-Québec dans le marché nord-américain déréglementé face à ces tarifs-là.

M. Caillé (André): M. le Président.

Le Président (M. Rioux): M. Filion. M. Caillé?

M. Caillé (André): Oui.

Le Président (M. Rioux): Oui. Très bien.

M. Caillé (André): M. le Président, dans mon exposé du début, je disais qu'à Hydro-Québec il fallait développer la mission de base — bon, ça va — et aussi développer l'héritage collectif que représente Hydro-Québec. Hydro-Québec est organisé maintenant en divisions, on le sait, et Hydro-Québec, c'est un objet de fierté aussi. Il y a héritage, mais c'est une fierté de l'héritage.

La loi dit qu'Hydro-Québec, elle doit être gérée en fonction d'une saine santé financière. Alors, je prends tout ça et j'intègre tout ça, et ce que je me dis, c'est ceci: On a, à Hydro-Québec, une division Production qui n'est pas réglementée, qui va être en compétition, pour les ventes en additionnel du 165 ou sur les marchés extérieurs, avec d'autres, puis on va aller essayer d'avoir le meilleur rendement possible.

Au niveau du transport, c'est une entreprise réglementée. Si c'est un héritage et si c'est un héritage qui est cause de fierté, il faudrait bien le gérer. Bien gérer une entreprise réglementée, ça veut dire faire un rendement raisonnable plus 300, 400 points de base, les obligations à long terme des gouvernements plus 300, 400 points de base. De même manière, on devrait faire la même chose pour la division Distribution. Et les autres activités qui ne sont pas réglementées, bien, elles devraient être compétitives dans leur marché.

Alors, pour moi, il s'agit du fait qu'il s'agit d'un héritage, qu'il faut bien le gérer, et ce n'est pas parce que c'est une société d'État qu'il faut dire: Bien là, ici, ce n'est pas grave si ça fait du déficit. Par ailleurs, on a un engagement, et, dans le pacte social, encore une fois, je répète, il n'est pas question qu'il y ait de choc tarifaire pour corriger la situation, non plus. Mais ce n'est pas parce que c'est une société d'État qu'on ne doit pas bien la gérer. C'est la base du raisonnement que nous avons.

J'ajoute simplement, M. le Président, que, à travers le monde, ce que j'ai vu — et, moi, je suis un de ceux... Vous le savez tous, j'ai déjà dit que je préconise que ça demeure une entreprise collective, donc pas de privatisation. Ce que j'ai vu à travers le monde des sociétés qui ont été privatisées par des gouvernements, c'est beaucoup plus souvent à cause qu'on n'arrive pas à les gérer de façon convenable. En tout cas, c'est beaucoup plus souvent, sinon toujours, à cause du fait qu'ils ne sont pas rentables qu'on finit par se dire: Bien coudon, si on n'est pas capable de la gérer, on va la privatiser. C'est ça qui arrive dans le monde.

Alors, nous, ici... Enfin, moi, je suis de ceux-là qui pensons que ça doit demeurer dans le statut que ça a et qu'il faut bien la gérer. Voilà les idées que je peux partager avec vous là-dessus.

Le Président (M. Rioux): M. le député.

M. Béchard: Oui, mais ce que j'essaie de voir, M. Caillé, c'est c'est quoi, la différence entre bien gérer l'entreprise... Tu sais, là, vous avez un bénéfice, là, au-dessus de 1 milliard. Sur ce, est-ce que vous calculez que c'est bien gérer l'entreprise? Et, si ça, c'est bien gérer l'entreprise, à ce moment-là, quand on joue sur les tarifs, quand vous parlez du bien collectif, et tout ça, jusqu'où on peut jouer sur les tarifs pour que, oui, on paraisse, au niveau financier, très bien gérer l'entreprise, mais au niveau de leurs actionnaires, c'est-à-dire les Québécois et Québécoises, qu'eux autres commencent à en avoir plein le dos de la gestion d'entreprise, parce qu'ils voient les tarifs monter? C'est cet équilibre-là qu'il faut maintenir.

Mais c'est pour ça que je vous dis qu'au niveau du déficit de la division de Distribution, M. Filion, c'est sûr qu'il a accepté une tâche, je dirais, entre parenthèses, ingrate, parce que c'est la division qui est la moins rentable à date. Peut-être qu'il aura un bonus, ou il est brave, ou quoi que ce soit, mais, à un moment donné, on pourrait décider que la division Distribution reste à 400 ou à 300 millions de déficit et alléger le lourd fardeau de M. Filion du même coup, puis dire: Bien là, on peut passer à autre chose, on n'a pas besoin d'augmenter les tarifs. Vous voyez, c'est un peu ça qu'il faut voir.

Et quelle est notre marge de manoeuvre pour jouer là-dessus, en dehors de périodes électorales bien sûr, si on dit qu'il n'y a pas d'élection pendant 10 ans, là? C'est quoi, la marge de manoeuvre avantageuse pour ça et l'impact aussi? Il doit y avoir un impact aussi sur les marchés financiers. Il doit y avoir un impact quelque part. Il y a quelqu'un quelque part qui doit vous dire: Quand vous augmentez, vous n'augmentez pas les tarifs, bien là, écoutez, c'est quoi qui se passe? Là, ça a un impact dans vos emprunts, et tout ça, là. Il doit y avoir un impact dans tout ça.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, quand les marchés financiers nous voient gérer comme une entreprise bien gérée, évidemment, ils sont satisfaits de ça et réconfortés de ça. Enfin, les agences de crédit auxquelles on fait des présentations à chaque année entendent ça dans notre bouche à chaque fois.

Je voudrais revenir sur un autre propos, sur un autre élément: le gel jusqu'en 2004, depuis 1998, ça va représenter 12,2 % de diminution du prix en termes réels. Alors, il faut prendre ça en considération. Il faut prendre en considération aussi le fait qu'il n'y en aura pas, de choc tarifaire. On n'est pas en situation où on doit, au Québec, créer... qu'il va se créer une situation de choc tarifaire. Enfin, évidemment pas, puisqu'en 2004... puis pas plus après 2004. Il ne faut jamais se placer dans cette situation-là.

Il faudrait éviter, M. le Président, qu'on prolonge, qu'on prolonge les gels, puis qu'on restreigne, restreigne les augmentations jusqu'à ce qu'on ait un problème, puis là on décide: Ah! il faut corriger. Puis là on va corriger d'un coup sec, puis là il va y en avoir un, choc tarifaire. Ça aussi, il faut prendre ça en considération. Vous avez tout à fait raison: il y a un équilibre ici à maintenir, il y a de la raisonnable, un jugement raisonnable à faire sur à quelle vitesse

on va corriger la situation en ce qui concerne sa rentabilité.

Le Président (M. Rioux): M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président. J'aimerais peut-être ajouter un point aussi qui est très important par rapport à votre question, c'est le fait que, dans la Loi sur la Régie de l'énergie, on conserve et on protège le principe de l'interfinancement en faveur de la clientèle résidentielle. Alors, ça, c'est un point extrêmement important, parce qu'on aurait pu autrement dire: Oui, la situation du déficit du distributeur va impliquer une hausse importante des tarifs aux clients résidentiels. Mais ce n'est pas ça qui a été décidé. Ce qui a été décidé, c'est de dire: L'interfinancement est protégé et il est interdit à Hydro-Québec Distribution de demander des hausses tarifaires dans le but de corriger l'interfinancement. Alors, les hausses tarifaires seront demandées pour supporter le coût de l'approvisionnement additionnel en électricité, pour supporter bien sûr l'inflation et la croissance de nos coûts et également pour tenir compte de la concurrence, de la position concurrentielle de l'électricité dans notre marché par rapport au gaz naturel et au mazout.

Et ce que nous pensons, c'est que, en faisant ça et en gérant de façon optimale, on pourra éliminer le déficit avant la fin de la présente décennie, sans choc tarifaire, avec des augmentations tarifaires qui vont se tenir au niveau de l'inflation et qui serviront principalement à assumer le coût de l'augmentation de l'approvisionnement en électricité additionnelle au contrat patrimonial.

M. Béchard: Je tiens à revenir... Déficit, je veux bien, mais déficit de votre secteur, de votre division. Parce qu'il faut toujours le mettre dans le contexte global aussi d'Hydro. Je me mets dans la peau des Québécois qui regardent ça puis qui vont lire demain matin que vous avez fait au-dessus d'un milliard de bénéfices. Ils vont se dire: Bien oui, mais il y a une division qui est déficitaire là-dedans, c'est un objectif. C'est comme je vous le dis: Est-ce que...

● (12 h 20) ●

Je repose la question autrement: Est-ce qu'on pourra envisager, au-delà de 2004, de geler les tarifs pendant encore deux ans, quatre ans, cinq ans? Puis quel en serait l'impact à moyen et à long terme? Parce que des fois j'entends, là, par rapport aux deux prochaines années, puis c'est comme si c'était, là, la dernière limite avant que quelque chose d'épouvantable arrive. Mais, si on décidait de geler, là, au-delà de 2004, c'est sûr qu'on ne connaît pas l'ensemble du contexte, et tout ça, mais c'est quelque chose qui pourrait se faire et qui ne ferait pas en sorte qu'Hydro-Québec soit obligée de mettre la clé dans la porte demain matin non plus.

Le Président (M. Rioux): Alors, M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président, c'est que, si effectivement on gelait les tarifs pour une période plus longue, le déficit d'Hydro-Québec Distribution va s'accroître. C'est inévitable, parce que nous aurons à absorber à chaque année un coût d'approvisionnement additionnel de probablement 100 millions

de dollars par année. Additionnel. Donc, au bout de cinq ans, on va être rendu à 1 milliard de déficit. Éventuellement, on va être rendu à un déficit tellement élevé qu'il va probablement être aussi élevé que le bénéfice net de mes collègues. Alors là, là, vous allez avoir raison de souhaiter que je sois courageux. Je pense que c'est une situation qui, à mon avis, est potentiellement problématique, surtout si l'électricité est non seulement concurrentielle par rapport au gaz naturel et au mazout, mais surtout si les prix de l'électricité demeurent parmi les plus compétitifs au Canada. Et ça, c'est possible également.

Le Président (M. Rioux): M. le député, il y a juste un commentaire, parce que ça implique l'interfinancement. Le ministre voudrait intervenir 30 secondes là-dessus.

M. Béchard: Est-ce que je peux...J'ai juste une petite question.

Le Président (M. Rioux): Ah, bien, O.K., vas-y.

M. Béchard: Bien, c'est parce que...

Le Président (M. Rioux): Termine.

M. Béchard: Oui, bien, à ce moment-là, comment vous réagissez, là, quand vous voyez que malgré tous vos plans, et tout ça, là, le gouvernement arrive et vous dit, comme ça a été fait dernièrement: Vous gelez pour deux ans supplémentaires. Parce que là vous êtes quand même convaincant aujourd'hui, là, vous nous amenez ça, puis ça peut avoir des... Mais, quand on vous envoie ça puis on dit deux ans, est-ce que vous vous débattez un peu? Vous n'avez pas d'autre choix finalement: vous l'acceptez, puis c'est le gouvernement qui vous a envoyé cette directive-là.

M. Filion (Yves): Bien, c'est évident que, si...

M. Béchard: Ou vous demandez qu'on vous rajoute une dose de courage et de détermination de deux ans de plus, mais...

M. Filion (Yves): Oui, oui. Mais, moi, je vais vous parler bien ouvertement. Si on m'avait permis de faire une demande de hausse tarifaire... Je pense que la situation concurrentielle au Québec nous permet puis que ça m'aurait permis sans doute de réduire le déficit plus rapidement. Le gouvernement a souhaité une position différente.

Mais, d'ici 2004, je n'ai pas à supporter de coûts additionnels pour m'approvisionner en électricité, donc je ne peux pas dire que j'ai une pression additionnelle sur mes coûts, d'ici 2004. Mais, après 2004, il y en aura une. Je devrai m'approvisionner sur le marché à un coût plus élevé que l'électricité patrimoniale, et là, s'il n'y a pas de hausse tarifaire, il y aura augmentation du déficit.

Le Président (M. Rioux): M. le ministre, rapidement parce que c'est le temps de l'opposition. Mais vous perdez rien, hein!

M. Brassard: Bien, c'est simplement pour dire que, si le gouvernement a indiqué à Hydro-Québec que le gel se poursuivait jusqu'en 2004, c'est qu'on s'est fondé aussi très largement sur le plan stratégique qui est en vigueur et qui sera remplacé par celui qu'on examine. Et je me souviens, il y a deux ans, de nos échanges à cet égard. Il y avait, dans le plan stratégique actuellement en vigueur, un gel de tarif jusqu'en 2002, et vous parliez de maintenir la stabilité tarifaire jusqu'en 2004. Et, quand j'avais demandé à M. Caillé ce que ça signifiait, la stabilité tarifaire, M. Caillé avait répondu: Ça signifie la poursuite du gel jusqu'en 2004. Alors, c'est sur cette base-là que le gouvernement a décidé d'indiquer à Hydro-Québec que le gel tarifaire se poursuivrait jusqu'en 2004, et sur l'interfinancement.

Et je dirais aussi, M. le Président, que, sur le déficit d'Hydro-Québec Distribution, ce n'est pas... ça ne vient pas d'apparaître, là. C'est maintenant visible parce qu'on a scindé Hydro-Québec par divisions. Alors là ça devient visible. Mais ça existait depuis toujours et ça se traduisait justement par l'interfinancement. Pourquoi l'interfinancement a-t-il été protégé par la loi n° 116? C'est une des beautés de la loi n° 116. Je constate qu'on va de plus en plus constater ou observer les vertus de la loi n° 116.

Une voix: ...

M. Brassard: Ha, ha, ha! Pas encore?

Le Président (M. Rioux): Rapidement, Jacques.

M. Brassard: L'interfinancement, pourquoi il a été maintenu? C'est très clair, c'est parce qu'il fallait tenir compte... bien sûr pour protéger le pacte social, mais tenir compte du passé, des 40 dernières années. Tous les gouvernements qui se sont succédé ont incité fortement les Québécois à se chauffer à l'électricité. C'est ça qui est arrivé. Et on l'a fait avec une grille tarifaire incitative.

Alors, maintenant qu'ils ont suivi, qu'ils ont obéi à cette incitation pendant des décennies et que ça s'est fait sur la base de l'interfinancement, il aurait été inéquitable et injuste de supprimer comme ça, tout d'un coup, cet interfinancement puis de faire en sorte, là, que, après les avoir incités à passer à l'électricité, ça devienne prohibitif et qu'ils se retrouvent avec ce que vous appelez «un choc tarifaire».

Le Président (M. Rioux): M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Merci, M. le Président. D'abord, la première chose que je voudrais vous dire, d'entrée de jeu, c'est que, moi, je pense que l'énergie que vous offrez aux Québécois a une valeur et que c'est important que cette valeur-là soit établie à sa juste valeur, si je peux me permettre cette expression-là, et que trop souvent, quand un produit n'est pas assez cher, bien, il est pris pour acquis et il est aussi gaspillé, ce qui est peut-être le cas aussi dans certains cas.

Par contre, ayant dit cela, je réalise que vous avez pris votre entreprise et vous l'avez divisée en quatre divisions pour vos objectifs personnels, pour

essayer de concurrencer sur le monde international. Par contre, les Québécois, eux, la population du Québec ne voit pas ça, ces quatre divisions-là. Ce n'est pas transparent pour elle, etc. Ce qu'elle voit, c'est Hydro-Québec, qu'elle possède, soit dit en passant, et qui fait un profit de 1,1 milliard par année qui est constitué du 1,1 qui vient de la Production essentiellement, puisque le Transport et la Distribution, ça s'annule, chacun 500 millions, un en positif et l'autre en négatif.

Et puis c'est assez difficile donc de demander aux Québécois de dire: Acceptez donc des augmentations de tarif, quand on parle de faire des profits de 1,1 milliard pour l'ensemble d'Hydro-Québec. Parce que, eux autres, là, Hydro-Québec Distribution, ça n'existe pas pour la population en général.

Et, à ce moment-là, donc, ça m'amène à vous poser des questions. Vous parlez, par exemple... Dans le moment, vous avez un rendement de 7 %, je dirais, un rendement de 7 %, là, si je parle d'Hydro-Québec dans l'ensemble. C'est quoi, un rendement normal pour une entreprise? Pour une entreprise privée, je pourrais peut-être vous en parler, c'est quoi, un rendement normal, c'est clairement supérieur à 7 %. Par contre, quand c'est une entreprise, une société d'État qui utilise de l'énergie qui vient de la province de Québec, et donc qui appartient à tout le monde, ce n'est sûrement pas les mêmes standards. Quels sont les standards qu'on devrait respecter? Et comment ça, ça a une incidence sur justement le prix qu'on peut à juste titre demander aux Québécois, non seulement pour que l'entreprise survive et fasse un bénéfice raisonnable — et c'est comment on définit «raisonnable», dans le fond — tout en permettant aux Québécois de jouir de ce bénéfice qu'ils ont d'avoir cette énergie qui leur appartient? C'est ça, la difficulté.

Puis, je ne vous blâme pas d'avoir fait quatre divisions, je comprends ça, mais ce n'est pas... La réalité, là, pour la population, ce n'est pas ça. La réalité, c'est Hydro-Québec.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Alors, le rendement raisonnable d'une entreprise réglementée, telle que l'est la division Hydro-Québec Distribution — c'est d'ailleurs prévu dans la Loi de la Régie — c'est les obligations à long terme du gouvernement, plus entre 300 et 400 points de base, selon une évaluation du risque, selon une décision d'ailleurs que prend la Régie elle-même sur la base d'une demande de l'entreprise réglementée. Donc, ça serait une demande de Hydro-Québec Distribution. C'est ça qui est normal dans ce métier. C'est la même chose pour Gaz Métropolitain, c'est la même chose pour toutes les entreprises réglementées que je connais, sur la base de la réglementation économique.

Maintenant, pour ce qui est de la notion de rendement puis du 1,1 milliard, il faut le mettre en perspective aussi, c'est 1,1 milliard qui donne 7,7 % de rendement sur équité. Nous ne sommes pas ici à la hauteur encore. On s'est amélioré, mais on n'est pas encore à la hauteur de ce que c'est qu'on peut trouver parmi les meilleures des entreprises dans notre domaine. Et puis, moi, j'ai de la difficulté à accepter qu'on soit moins bien que les meilleures. Alors, on a encore du

travail à faire pour s'améliorer, d'où le nécessaire redressement de Hydro-Québec Distribution, des finances de Hydro-Québec Distribution.

Mais on a une contrainte additionnelle ici, que nous allons respecter, c'est le pacte social. Et, le pacte social, il dit quoi? Les tarifs vont être bas, ils vont être stables puis ils vont être uniformes. Il n'y en aura pas, ici, de choc tarifaire. De sorte que la différence entre une entreprise privée puis une entreprise comme nous, c'est que, nous, on est prêts à entendre — les actionnaires d'une entreprise privée ne seraient pas tout à fait prêts à entendre ça, là — qu'on va redresser la situation sur la prochaine décennie. Ça, ça serait difficile à accepter. Je pense que ce ne serait pas accepté. Il y aurait un changement de direction, si le président d'une compagnie privée disait que ça va lui prendre 10 ans avant de redresser son déficit, puis quelque chose se passerait. Mais, ici, on est dans un autre contexte, et surtout, il y a eu un engagement de pris, le fameux pacte social, puis nous, la directive, c'est de le suivre.

● (12 h 30) ●

En ce qui concerne les relations avec le gouvernement, le gouvernement est l'actionnaire. Et puis vous avez dit: Les Québécois possèdent. Les Québécois sont aussi fiers d'une entreprise qui fait un rendement qui soit raisonnable. Moi, je pense que leur fierté ne sera pas moindre lorsque Hydro-Québec Distribution va avoir réussi à redresser son rendement.

Je suis d'accord avec vous — je répondais tantôt — qu'il y a un nécessaire équilibre ici. On ne peut pas changer tout ça du jour au lendemain et il y a un nécessaire équilibre entre le bénéfice puis la croissance des tarifs. Après avoir gelé les tarifs de 1998 à 2004, là on a fait un effort significatif. Et puis, quand on dit qu'on va s'en tenir à l'inflation sur les deux autres années, alors que, à Toronto, ça a été 13 %... 13 %, ça, c'est ça, un choc tarifaire. Nous, on parle de l'inflation en 2005 puis en 2006. On n'est pas dans les mêmes eaux ici, là, pas du tout. Il y a une différence entre nous et le comportement qu'aurait une entreprise privée.

Le Président (M. Rioux): Alors, merci beaucoup. Il nous reste, ma foi, une minute. C'est peut-être pour un commentaire, M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Non, juste pour peut-être revenir sur le point qu'on discute. Si on regarde votre plan stratégique et qu'on regarde, bon, l'amélioration que vous voulez faire, vous voulez passer, je pense que c'est à 9 %, si ma mémoire me sert bien, au niveau du rendement sur l'avoir propre. Si je me trompe pas, là, c'est 9 %. Corrigez-moi si je me trompe. Mais, ce que je regarde — puis je n'arrive pas à le voir dans vos chiffres en tout cas: Quelle proportion viendrait de cette amélioration de la situation financière, là? Quelle proportion viendrait de la hausse tarifaire? Quelle proportion viendrait, par exemple, d'une plus saine et d'une plus serrée gestion de l'entreprise? Puis là je parle peut-être plus global que seulement Distribution.

Le Président (M. Rioux): Vous avez 15 secondes à peu près.

M. Fillion (Yves): Oui, très rapidement. La hausse du bénéfice net... Le bénéfice net d'Hydro-Québec va atteindre 1,6 milliard en 2006, Hydro-Québec Distribution contribue pour 275 millions et, du 275 millions, il y a environ 70 millions, probablement un petit peu moins, qui vient de la hausse tarifaire.

Le Président (M. Rioux): Nous allons ajourner nos travaux jusqu'à 14 heures, pour poursuivre la discussion toujours à l'égard de la Distribution. Et les députés membres de la commission sont convoqués en séance de travail au 3.31. Vous pouvez laisser vos documents ici, les portes seront verrouillées.

(Suspension de la séance à 12 h 33)

(Reprise à 14 h 6)

Document déposé

Le Président (M. Rioux): Alors, on reprend nos travaux. Alors, M. Fillion, vous commencez bien votre travail. Vous êtes fidèle. Le document qu'on vous avait demandé de déposer, vous l'avez fait. Alors, on vous en remercie. Il sera distribué à l'ensemble des parlementaires. Ça nous fait oublier votre déficit temporaire.

Alors, nous allons poursuivre nos travaux, nos réflexions sur Hydro-Québec Distribution et tous les enjeux qui entourent cet aspect de la vie d'Hydro-Québec. Et probablement... aussi bien informer les gens d'Hydro-Québec tout de suite, on va probablement prendre une demi-heure de plus peut-être sur la distribution. On verra l'état l'avancement de nos réflexions. Mais ce n'est pas à exclure qu'on prenne peut-être une demi-heure de plus, parce que, bon, c'est une partie de votre business qui nous intéresse profondément.

M. Caillé (André): À votre convenance, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Pas parce qu'il y a beaucoup de zones grises, mais il y a des éléments qui doivent être encore davantage fouillés.

Il reste sept minutes à l'opposition, normalement, et du côté du gouvernement il y en a 24 à peu près.

Une voix: ...

Le Président (M. Rioux): Oui, c'est ça. Alors, à notre retour, je devais revenir du côté gouvernemental parce qu'on avait terminé du côté de l'opposition. M. le ministre.

Tarifcation pour les stations de ski (suite)

M. Brassard: Je voudrais revenir sur deux dossiers plus spécifiques, tout d'abord revenir sur les stations de ski. Si j'ai bien compris, dans votre échange avec le député de La Peltre, une des voies que vous envisagez, c'est ce que vous appelez le regroupement

des charges. Qu'est-ce que ça signifierait exactement pour les stations de ski, pour ce qui est de ce qui est, je dirais, le plus coûteux en énergie pour les stations, c'est-à-dire la fabrication de neige artificielle? Ça veut dire quoi? Est-ce que ce serait satisfaisant, cette solution-là, pour ces stations?

M. Filion (Yves): Voilà, M. le Président, je pense que la raison pour laquelle je le mentionne, c'est qu'il y a eu des réactions par les gestionnaires de centres de ski qui mentionnaient que, éventuellement, les tarifs d'électricité pour la fabrication de neige pourraient monter jusqu'à 0,14 \$ le kilowattheure, ce qui, en principe, pourrait être vrai si on utilisait un tarif spécifique de pointe pour de la fabrication de neige. Or, nous, ce qu'on dit, c'est qu'on est prêt à considérer que la fabrication de neige est l'une des utilisations normales d'un centre de ski, comme ils ont besoin, par exemple, d'alimentation électrique pour les remontées, les remontées pour les pentes, les locaux, etc. Alors, en regroupant leurs charges et en intégrant la fabrication de neige dans leur profil global de charges, on pense que le tarif, finalement, serait probablement plus entre 0,07 \$ et 0,09 \$ le kilowattheure, à terme, après qu'on aura atteint, dans probablement encore cinq ans au moins, un tarif de 0,08 \$, en appliquant l'augmentation de 8 % par année sur le tarif actuel qui, je le répète, est à 0,0529 \$ le kilowattheure.

● (14 h 10) ●

Le Président (M. Rioux): Est-ce qu'il y a trois tarifs actuellement?

M. Filion (Yves): Excusez-moi.

Le Président (M. Rioux): Un pour le clubhouse, un pour les remontées mécaniques...

M. Filion (Yves): Oui.

Le Président (M. Rioux): ...puis un autre pour les canons?

M. Filion (Yves): Oui. Actuellement, il y a un tarif pour les remontées mécaniques, etc., spécifique, qui est le tarif qui s'applique à tous les autres clients, et un tarif spécifique pour la fabrication de neige.

Le Président (M. Rioux): O.K.

Tarification pour l'industrie serricole

M. Brassard: Bien. L'autre cas spécifique, ça concerne les serres, l'industrie serricole. Dans leur cas particulier, les serriculteurs constituent la moitié des abonnés qui sont touchés au secteur agricole, et il semble qu'ils ont été autorisés par Hydro-Québec Distribution à utiliser le tarif biénergie, BT, pour les fins d'éclairage artificiel, depuis 1985, donc ça fait déjà un bon bout de temps, et que l'essentiel de leur consommation à ce jour concerne principalement ces procédés d'éclairage artificiel. Pour ce qui est de l'éclairage artificiel, ils ne peuvent pas passer à une autre forme d'énergie; ce n'est pas possible, il n'y a pas de substitution possible.

Donc, puisque cette industrie serricole ne peut pas se convertir à une source d'énergie alternative pour ce qui est de cet élément-là en particulier ni absorber, évidemment, une hausse qui pourrait approcher les 75 % pour passer au tarif agricole de référence, est-ce que vous avez envisagé des modalités tarifaires, est-ce que vous entendez proposer des modalités tarifaires pour cette catégorie particulière de consommateurs, particulièrement à cause du volet éclairage artificiel?

Le Président (M. Rioux): M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président. Effectivement, le tarif BT, qui est un tarif biénergie, est utilisé pour l'éclairage artificiel, qu'on appelle la photosynthèse, dans les serres. Alors, c'est clair — vous l'avez très bien exprimé, je crois, M. le ministre — que c'est un usage captif de l'électricité. On ne peut pas utiliser de mazout ou d'autres sources d'énergie pour l'éclairage artificiel, il faut utiliser de l'électricité. Ça, effectivement, pose une problématique pour les propriétaires de serres qui bénéficient actuellement du tarif BT.

D'autre part, il y a aussi un problème... Je reviens toujours au problème d'équité, qui est à mon avis un problème important. Il y a 800 serres au Québec. Dans les 800 serres, il y en a 65 qui profitent du tarif BT, donc un tarif réduit important. Par contre, ces 65 serres représentent 50 % de la consommation totale dans le monde de la serriculture au Québec. La consommation totale est de 100 GWh, et il y a 65 serres qui représentent 50 GWh. De ce 50 GWh là, il y a environ cinq serres qui représentent à peu près 75 à 80 % de ce 50 GWh.

Or, nous, bien sûr, nous avons déjà soumis le dossier devant la Régie de l'énergie. Cet élément-là sera certainement pris en considération. Mais je ne peux pas faire autrement ici que soulever un problème d'équité. S'il y a 735 serres actuellement qui sont au tarif agricole au Québec et qui réussissent à produire, à faire de la serriculture, il faut vraiment se poser la question: Est-ce que le tarif agricole est compétitif pour l'industrie de la serriculture au Québec? Nous pensons que oui, et, bien sûr, il y aura donc des décisions à prendre à ce sujet devant la Régie de l'énergie.

Maintenant, c'est certain qu'un tarif spécial — vous parlez d'un tarif spécial... Un tarif spécial, en principe, dans la Loi sur la Régie de l'énergie, est possible, mais il doit à ce moment-là passer par un autre canal que la Régie de l'énergie, il doit passer par une approbation au niveau du gouvernement du Québec.

M. Brassard: Ça signifie quoi actuellement, là? Ce serait quoi, la différence, là...

M. Filion (Yves): Actuellement...

M. Brassard: ...entre ce qui existe actuellement et ce que vous proposez devant la Régie, c'est-à-dire de supprimer ou d'abolir ces avantages?

M. Filion (Yves): Oui. Actuellement...

Le Président (M. Rioux): M. Filion, laissez le ministre terminer sa question.

M. Filion (Yves): D'accord.

M. Brassard: Oui. Parce que je veux bien croire, là, que ce n'est pas toutes les serres qui sont concernées, mais vous venez de signaler que... le nombre est peut-être réduit, mais ça concerne une large partie de la production serricole. Et ils sont en concurrence, entre autres, avec l'industrie serricole ontarienne, et on sait que c'est très serré, la compétition est très vive. Donc, leur compétitivité est en quelque sorte mise en péril, là, par une approche comme celle que vous proposez devant la Régie. C'est quoi, la différence? C'est quoi, l'écart actuellement? Et donc je comprends que votre proposition devant la Régie ne comporte pas d'éléments spécifiques ou des modalités particulières pour l'industrie serricole. À ce moment-là, vous dites que, s'il y a un tarif spécial qui doit s'imposer, ça doit être à la charge de l'actionnaire. C'est ce je comprends.

M. Filion (Yves): Oui, tout à fait. Et, en disant ça, M. le Président, si vous permettez, j'applique ce qui est prévu dans la Loi sur la Régie de l'énergie, dans le sens qu'un tarif spécial doit être approuvé par une autre entité que la Régie de l'énergie, qui approuve les tarifs de base.

Pour ajouter un peu d'information à votre question, M. le ministre, nous facturons actuellement pour les serriculteurs au Québec... nos revenus sont de 1,7 million de dollars par année, à 0,035 \$ le kWh. Ces serriculteurs-là pourront profiter du tarif agricole, puisqu'il s'agit d'une activité agricole, autour de 0,06 \$. Alors, leur facture va augmenter mais n'augmentera pas au rythme de deux fois une augmentation de 55 %, parce qu'ils peuvent aller au tarif agricole et continuer à utiliser l'électricité pour la photosynthèse.

D'autre part, la compétitivité par rapport à l'Ontario, à mon avis, n'est certainement pas due aux tarifs d'électricité; les tarifs en Ontario sont au moins 30 % plus élevés que les tarifs au Québec, et nous prévoyons que la croissance des tarifs en Ontario pourrait dépasser la croissance des tarifs au Québec au cours des prochaines années.

Le Président (M. Rioux): Merci. M. le député de Gaspé.

Conséquences de la déréglementation

M. Lelièvre: M. Filion, dans la section environnement d'affaires, on y retrouve une note à l'effet que, bon... l'introduction du plan stratégique fait une espèce de bilan ou une évaluation récente de ce qui s'est passé aux États-Unis concernant la restructuration des marchés, et on parle de plusieurs problèmes qui ont été rencontrés, notamment en Californie qui a fait les manchettes et que tout le monde a pu entendre et prendre connaissance. Avec les connaissances qui ont été acquises, suite à la déréglementation aux États-Unis, est-ce que vous croyez que ces problèmes-là rencontrés aux États-Unis lors de l'ouverture des marchés de détail pourraient entraîner un arrêt de cette démarche sinon un retour en arrière?

M. Filion (Yves): Oui, mais, M. le Président, votre question déborde la responsabilité d'Hydro-Québec

Distribution. Je vais vous donner un peu la position d'Hydro-Québec Distribution...

M. Lelièvre: Mais en fonction aussi de la présence d'Hydro sur...

M. Filion (Yves): Oui, je comprends.

M. Lelièvre: ...tel type de marché.

M. Filion (Yves): D'accord. Je pense que — on en a parlé un petit peu cet avant-midi — les décisions qui ont été prises par le gouvernement du Québec au niveau de la réglementation de l'électricité au Québec, à mon avis, mettent à l'abri les Québécois de perturbations comme celles qui ont eu lieu en Californie ou ailleurs. Il y a des acquis extrêmement importants; l'électricité patrimoniale en est une. L'autre élément aussi extrêmement important, c'est d'avoir une entité clairement identifiée et reconnue qui a la responsabilité de prévoir la demande et d'assurer la disponibilité de l'approvisionnement électrique des Québécois dans le futur, ce qui n'existait pas en Californie. Il n'y avait pas d'entité responsable pour ça. Alors là, c'est clair, c'est précis, il y a une entité qui est responsable et qui doit non seulement en rendre compte devant la Régie de l'énergie, mais qui doit aussi en rendre compte à une séance comme celle d'aujourd'hui, en commission parlementaire, de façon régulière au gouvernement.

Donc, à mon avis, les décisions qui ont été prises protègent globalement les clients québécois d'une telle perturbation. Quant à la transformation dans le marché par rapport aux autres domaines, transport et production, il y a certainement des impacts des changements. Peut-être, M. Caillé veut ajouter.

Le Président (M. Rioux): Monsieur.

• (14 h 20) •

M. Caillé (André): M. le Président, quant à la déréglementation aux États-Unis, comme je le disais dans mon introduction, ce qui est à l'ordre du jour en ce moment, c'est la création de réseaux régionaux, des RTO, Regional Transmission Organization, et ce qui va avoir pour effet de regrouper des réseaux de transport locaux et d'ouvrir le marché de gros. Quant à la déréglementation du marché de détail, ça, ça se fait beaucoup... honnêtement, ça se fait beaucoup plus lentement que prévu, en tout cas que les experts le prévoyaient il y a cinq ans.

Si on revient au niveau de la déréglementation du marché de gros puis des difficultés qu'il y a eu en Californie ou ailleurs, est-ce que, ça, ça va changer le mouvement de déréglementation? Ça va amener des modifications au niveau de la surveillance des marchés, déréglementer. L'orientation de FERC, l'agence de réglementation américaine, c'est, quand il y a un ISO, un Independent System Operator, comme on en a un, nous, ici, dans TransÉnergie... et on n'essaiera pas de faire des règles très, très, très, très précises, on va plutôt faire une surveillance au jour le jour de la situation pour s'assurer qu'il n'y a pas un producteur qui profite de la situation ou un producteur qui se retrouve en situation où il peut manipuler les prix.

C'est très encourageant pour Hydro-Québec, ça, parce que tous les marchés au Sud, ici, tous les marchés américains où nous sommes justement, ce sont des marchés ISO. Alors, il n'y aura pas de règles, à ce moment-ci en tout cas, de règles qui pourraient être tatillonnes puis rendre les choses difficiles. Ça va être, selon cette orientation-là, une orientation de surveillance au quotidien pour s'assurer du résultat, plutôt que de l'élaboration de règles pointilleuses qui doivent produire le résultat. Aux États-Unis, en passant, la perception chez eux, c'est que les marchés du Nord-Est sont les marchés qui fonctionnent le mieux, hein, qui opèrent le mieux. Ils essaient évidemment de reproduire les mêmes situations dans le Midwest, puis dans le Southwest, puis sur la côte ouest. Et, à la fin, je pense qu'il va y avoir entre cinq et 10 grands RTO, que ça va être des... ces RTO, ça va être géré par des gestionnaires indépendants, et que la surveillance va se faire par ces gestionnaires indépendants. Ultimement, bien, il y aura peut-être des règles d'édictees, comme on en voit par la Security Exchange Commission puis les autres organismes de réglementation dans d'autres domaines, mais, dans le moment, c'est là qu'on est. Il n'y a personne qui propose aux États-Unis la marche arrière de re-réglementation, etc., il n'y a pas de ça pour le marché de gros.

Quant au marché de détail, ça va beaucoup moins rapidement que prévu, encore une fois. Les raisons en sont que, là où ça s'est fait, ça n'a pas donné les résultats escomptés, je pense, essentiellement. C'est au niveau du marché de gros que ça se passe.

M. Lelièvre: En complément, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): M. le député.

M. Lelièvre: Bien, les interventions qu'on a vues des différentes régies d'État dans les médias — parce qu'il y aurait des régies d'État, environ une vingtaine, là, qui se seraient regroupées — donc c'est pour le marché de détail.

M. Caillé (André): Les regroupements recherchés ici, c'est les regroupements au niveau des organisations de transport, qui étaient réglementées par des régies d'État, mais, une fois qu'elles se sont regroupées, c'est ça qui crée les fameux RTO.

M. Lelièvre: O.K.

M. Caillé (André): Et ça, ça devient... Les propriétaires des actifs de transport restent les propriétaires des actifs de transport, mais il y a un gestionnaire indépendant qui gère l'ensemble pour s'assurer justement, là, qu'il n'y a pas de producteurs qui ont des positions qui les mettent en situation de pouvoir contrôler les prix dans le marché, puis il faut s'assurer que la compétition opère bien, qu'il y ait une réelle compétition entre les producteurs, de sorte que le marché peut trouver le prix juste et raisonnable entre les offrants puis les acheteurs.

Le Président (M. Rioux): Merci. Nous allons maintenant du côté de l'opposition. M. le député de...

M. Kelley: Jacques-Cartier.

Le Président (M. Rioux): Jacques-Cartier.

Programme de sécurisation du réseau

M. Kelley: Il est là. Merci beaucoup, M. le Président. Moi, je veux, comme député de banlieue de Montréal, poser des questions sur la fiabilité du réseau, en commençant un petit peu avec l'expérience de verglas. On a été un petit peu moins touché que mon collègue de Beauharnois-Huntingdon, mais quand même, en moyenne, ça a été cinq à huit jours de pannes dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal pendant le verglas. Il y a eu la visite de la commission Nicolet à l'époque, et le grand constat, c'est d'aller vers l'enfouissement, et, si j'ai bien compris, il y a déjà un programme en place qui commence avec les lieux patrimoniaux, les voies publiques et les nouveaux ensembles résidentiels.

En attendant, Hydro-Québec a été très active pour améliorer l'émondage des arbres, parce que, en banlieue, ça, c'est un des problèmes. Il y avait également l'âge des équipements, je pense que la preuve était très éloquentes. Il y a eu un accident sur l'autoroute 20 il y a deux, trois ans, où une des tours d'Hydro a été endommagée par une camionnette, et ça a pris comme trois mois pour la réparer, parce qu'on ne pouvait pas trouver les morceaux pour le faire. Tout comme la tour à Pise, il y avait une tour à Pointe-Claire qui était dans un état très précaire, supportée par des poteaux de bois, en attendant qu'on puisse trouver, si j'ai bien compris, dans le réseau, les pièces qu'il faut pour la réparer.

Et finalement, de mémoire, la commission Nicolet a fait la recommandation aussi qu'il faut une nouvelle ligne de Beauharnois vers l'Ouest-de-l'Île de Montréal pour faire une autre source d'approvisionnement qui peut, dans un autre grand événement comme ça, corriger le tir.

Alors, j'aimerais savoir, parce que je vois dans le document, à la page 41, qu'on parle que le programme de renforcement du réseau prendra fin en 2004. Et un des reproches d'Hydro était souvent... surtout de garder le réseau moderne, avec des équipements modernes. Et l'émondage, il faut faire ça d'une façon continue. Ce n'est pas qu'on peut émonder aujourd'hui, et c'est fait. Il faut continuer de le faire. Alors, quand je le vois prendre fin, ça me rend un petit peu inquiet. Alors, où est-ce qu'on est rendu, pour surtout l'Ouest-de-l'Île de Montréal, mais dans l'ensemble sur l'île de Montréal, pour renforcer le réseau?

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, je vais demander à mon collègue de répondre pour la partie sécurisation du réseau de distribution. Dans la question de monsieur, il y a une partie qui concerne le transport, c'est-à-dire quand on parle d'un lien Beauharnois-Montréal. On pourra répondre à cette question quand Jacques Régis sera à cette table. Mais, d'abord, pour ce qui est de la sécurisation du réseau de distribution, M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président. Écoutez, je pense que vous avez raison de mentionner

que la qualité du service dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal il y a trois ans était problématique. Nous l'avons constaté durant le verglas, bien sûr. Mais nous l'avons constaté aussi après le verglas, puis plus particulièrement lors d'une tempête de vent importante le 4 juillet 1999. Suite à cet événement, on a pris des mesures extrêmement importantes pour améliorer la qualité du service dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal.

Notre mesure la plus importante a porté sur la maîtrise de la végétation, où nous avons amélioré de façon importante notre budget en maîtrise de la végétation. Nous l'avons passé finalement de 24 millions de dollars par année à 38 millions de dollars par année pour améliorer cet élément-là. L'élément le plus important qui cause des pannes sur notre réseau, ce sont les branches et les arbres. Ça représente 40 % de toutes nos pannes. En dehors de ça, suite au grand verglas, nous avons entrepris également un programme d'amélioration et de renforcement de notre réseau, un programme total de 174 millions qui va effectivement se terminer en 2003. Alors, nous pensons qu'après avoir fait ça nous aurons atteint un niveau de qualité acceptable.

Je dois vous dire toutefois que, dans le domaine de la maîtrise de la végétation, nous faisons encore face à certaines problématiques. Il y a encore environ 30 % des propriétaires qui refusent que nous agissions sur les arbres dans leur propriété pour procéder aux travaux de maîtrise d'émondage pour sécuriser le réseau, et c'est une contrainte. Il y a là un dilemme, un conflit entre l'aspect visuel, la beauté des arbres — et vous savez comme moi que, dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal, il y a beaucoup d'arbres — et la sécurité d'alimentation. Ce n'est pas facile à trancher, cette question-là. Il y a un certain risque accru lorsqu'il y a des arbres.

Ce que je peux vous dire, c'est que nous mettons beaucoup d'énergie et, entre autres, nous avons au moins un tiers du temps de nos effectifs spécialisés en foresterie, un tiers du temps, qui est attribué pour négocier avec les propriétaires et les convaincre de réaliser des travaux d'émondage sur leur propriété. Dans plusieurs cas toutefois, nous avons de l'aide et de l'appui des municipalités, et ça, je dois admettre que ça nous aide beaucoup.

● (14 h 30) ●

Par contre, ce que l'on a fait depuis deux ans a déjà donné des résultats. Et je peux vous dire que la qualité de service dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal s'est grandement améliorée par rapport au résultat qu'on a obtenu en 1999 et que nous comptons maintenir nos efforts et poursuivre nos efforts pour atteindre un niveau de qualité de service acceptable. Et dans cette région on vise, comme je vous l'ai mentionné au début, d'atteindre un IC de 1,7 heure par année, moyen, et on était pas loin du double de ça il y a deux ans.

M. Kelley: Et, sur ça, merci beaucoup, M. Filion. Mais, pour évaluer effectivement les cibles, sur les pages 40 et 41... Je vois le tableau sur 41, avec les pannes, les interruptions planifiées, l'effort de transport. Comme client, c'est bien beau, mais ce n'est pas très intéressant; si on a une panne, c'est une panne. La cause pour tout ça?

Je vois aussi que les données ne tiennent pas compte des événements climatiques exceptionnels. Est-ce

que ça, c'est uniquement un verglas ou est-ce que ça comprend comme l'orage de 1999? Parce que je me rappelle fort bien l'orage de 1999, parce que je pense qu'il y avait quatre samedis de suite que le dépanneur où le député de Jacques-Cartier achète ses pintes de lait était en panne. Alors, quatre fois, le propriétaire a perdu sa crème glacée. Et il en avait long à dire à son député à ce sujet. Alors, je me rappelle fort bien de ces difficultés.

Mais comment, en comparaison avec Ontario Hydro, BC Hydro... De voir deux heures, 1,7 heure, en isolement, c'est difficile à évaluer. Je sais fort bien que mon frère, qui demeure à Toronto depuis 20 ans, n'a jamais eu une panne. Il est très fier de ça et il nous répète ça. Surtout au moment du verglas, il a répété ça à maintes reprises. Alors, est-ce qu'il y a... Peut-être que, si vous n'avez pas ça maintenant, est-ce que vous pouvez envoyer aux membres de la commission une comparaison avec d'autres provinces, les autres provinces canadiennes qui ont un climat difficile, qui ont l'hiver et tout le reste, pour faire l'évaluation de la performance et aussi peut-être pour expliquer c'est quoi, les choses qui sont exclues du graphique, parce que je peux prévoir que, dans les prochains cinq ans, il y aura des événements climatiques exceptionnels. Je pense que je suis sur un terrain assez solide. Pas de tempête de neige au mois de janvier à date, mais de prétendre que ça va continuer pour les prochains 59 mois, c'est peut-être risqué de penser comme ça. Alors, comment évaluer ces objectifs?

Le Président (M. Désilets): Avant de répondre, M. Filion, j'aurais besoin du consentement des députés pour poursuivre d'une demi-heure le thème de la Distribution, et ce thème-là, ce 30 minutes serait enlevé du volet TransÉnergie tantôt. Est-ce qu'il y a un consentement? Oui. Vous pouvez poursuivre. Pardon?

M. Brassard: Une demi-heure ou moins. Ça dépend des questions qu'il reste, là.

Le Président (M. Désilets): Oui, dépendant. O.K. M. Filion.

M. Filion (Yves): Alors, M. le Président, pour répondre à cette question, je pense que, effectivement — le tableau que nous présentons dans le plan stratégique et le nombre d'heures d'interruption ne tient pas compte des événements exceptionnels — effectivement, le réseau de distribution est conçu avec un certain niveau de fiabilité, et nous considérons les événements exceptionnels, les événements qui dépassent les critères de conception de notre réseau. Or, je vais vous donner des données.

Vous voyez les chiffres de 2000. Ici, nous avons atteint un indice d'interruption de service de deux heures en 2000, en l'année 2000. Deux heures par année. Alors, l'indice brut, ce qu'on appelle l'indice brut, incluant les événements exceptionnels, était de 2,84 heures. Maintenant, par rapport à votre question de comparaison avec les autres provinces canadiennes, je vais justement vous donner des données, que je pourrais d'ailleurs déposer si vous le souhaitez, qui nous comparent à d'autres endroits au Canada.

En gros, je vous dirais que nous sommes à peu près dans la moyenne. Donc, le 2,84 se compare à 7,4 au Nouveau-Brunswick; à 7,03 en Ontario, mais pour Hydro One. Hydro One, ce n'est pas toutes les municipalités en Ontario, c'est surtout le milieu rural, 7,03. À 4,4 à Newfoundland Power; à 4,11 à Nova Scotia Power — donc Nouvelle-Écosse; à 3,24 en Saskatchewan. Il y a une meilleure performance que nous à BC Hydro, qui sont à 1,92; à Manitoba Hydro, à 1,74; et Toronto Hydro, à 1,49. Alors, votre copain à Toronto a été probablement chanceux, parce qu'il y a aussi des panes à Toronto Hydro. Alors, ça vous donne un peu la comparaison. Nous ne sommes pas parmi les meilleurs, nous sommes dans une bonne moyenne.

Et il y a aussi le fameux dilemme, bien sûr, qu'il y a toujours une question de rapport qualité-prix. Jusqu'où devons-nous investir dans le renforcement du réseau pour le rendre plus résistant, versus l'augmentation des coûts? Et ça dépend des conditions climatiques. Il y a plusieurs endroits où on se compare actuellement, que ce n'est pas nécessairement comparable en termes de conditions. Donc, il y a beaucoup d'éléments qu'il faut tenir en compte quand on fait ce genre de comparaison de données. Mais je veux vous rassurer pour vous dire qu'on s'est amélioré beaucoup dans les dernières années. On veut continuer à s'améliorer. Et quand on se compare aux autres provinces, sans être les meilleurs, on est quand même dans une performance moyenne relativement acceptable.

M. Kelley: En terminant, M. le Président...

Le Président (M. Désilets): Une dernière, parce qu'il y a deux autres députés de votre formation qui veulent poser des questions.

M. Kelley: Oui. Juste en terminant, merci beaucoup. Je veux juste souligner l'excellente collaboration de M. Saucier, de votre direction régionale à Montréal, qui m'a aidé. Mais juste pour dire qu'il y a toujours un effort à faire, j'ai envoyé à M. Saucier, il y a deux semaines, une lettre d'un commettant à Dorval qui a eu sa soixante-quinzième panne depuis 1989. Alors, il reste du chemin à faire aussi. Il a tout détaillé ça: heures, minutes, et tout le reste. Alors, il y a quand même des problèmes. Ça, c'est six panes par année. Alors, je peux voir les moyennes, mais il demeure toujours des difficultés dans le réseau. Et je veux souligner l'excellente collaboration de M. Saucier pour ce genre de question. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Désilets): Merci. M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

Déploiement du réseau souterrain

M. Bécharde: Merci. Rapidement, même secteur. Les programmes d'enfouissement de fils, là, dans le programme stratégique, vous en parlez aux pages 45 et 46. Comment ça fonctionne? Quelle est la collaboration des autres instances, des municipalités, des nouveaux promoteurs dans les secteurs domiciliaires? Comment ça fonctionne? Est-ce que ça va bien? Est-ce qu'il y a encore une bonne collaboration ou

c'est encore traditionnellement: on va y aller au moins cher? Parce qu'il y a un coût à ça, là. Et elle est où, votre marge de manoeuvre, à la limite, là, pour dire aux gens: C'est sûr que ça va être moins cher si on passe des poteaux là, mais on va quand même aller dans le souterrain?

Le Président (M. Désilets): M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président. Au niveau du souterrain, je crois qu'il faut séparer le souterrain en trois volets différents. Je vais essayer de faire ça rapidement. D'abord, il y a ce qu'on appelle les prolongements de réseau. Alors, les prolongements de réseau, c'est un nouveau développement domiciliaire — dans certains cas aussi à vocation commerciale et industrielle — qui se fait, dans lequel il n'y a pas de réseau. Alors, à ce moment-là, on offre au promoteur d'aller en souterrain moyennant une compensation qu'il a à payer par client, par propriétaire, et qui actuellement est environ de 2 700 \$ par propriétaire, mais qu'on souhaite réduire à 2 000 \$ dans un horizon le plus rapproché possible, puisque nous travaillons pour réduire nos coûts dans le souterrain.

Le deuxième volet était le volet que nous avons identifié à Hydro-Québec, le volet patrimonial, mais qui a été ensuite précisé et élargi par le gouvernement du Québec dans ce qu'on appelle maintenant le programme gouvernemental qui vise à aller en souterrain dans les sites à vocation patrimoniale mais aussi touristique. Et là il y a un programme très important qui a été mis en place — Hydro-Québec s'est engagée à une contribution de 50 millions de dollars par année — et il y a actuellement dans ce dossier plusieurs projets à l'étude. Il y a environ 84 demandes qui ont été formulées au gouvernement, et il y en a actuellement environ une cinquantaine qui ont été analysées et priorisées par un comité de sélection sur lequel siège Hydro-Québec. Alors, au cours des prochaines semaines, il y a sans doute des projets qui seront annoncés, puisque, je dirais, le travail d'analyse et d'étude a été réalisé, et il devrait y avoir des projets annoncés au cours des prochaines semaines à ce sujet. Nous avons, en tout cas, je tiens à vous le dire, dans notre plan stratégique et dans notre programme d'investissement, prévu les investissements pour supporter ces travaux d'enfouissement du réseau de distribution.

Finalement, le dernier volet est un volet qu'Hydro-Québec offre aux municipalités lorsqu'elles le souhaitent, en dehors du programme gouvernemental, pour faire de l'enfouissement. Mais, à ce moment-là, c'est une contribution de 30 % d'Hydro-Québec et 70 % des municipalités. Et je dois admettre qu'il y a relativement peu de cas qu'on a à donner comme exemple, la contribution des municipalités étant difficile à financer.

● (14 h 40) ●

Le Président (M. Désilets): Merci, M. le député de Mont-Royal.

Vente de produits électriques par HydroSolution

M. Tranchemontagne: Merci, M. le Président. M. Filion, à plusieurs reprises depuis ce matin on a

souligné l'importance de la tâche que vous avez à accomplir dans la section Distribution, la division Distribution. Si je vous ai bien compris d'ailleurs, dans votre exposé, au début, vous avez même parlé de la partie internationale ou ventes à l'extérieur du Québec, tout au moins, en tout cas, était maintenant délestée de votre section. Je ne sais pas où c'est rendu, là, on en reparlera, j'imagine, à un moment donné.

Mais, dans ce contexte-là, j'ai été surpris de lire dans votre plan stratégique que vous avez l'intention d'élargir l'offre de produits électriques. Par exemple, vous dites que traditionnellement vous vous limitiez à la vente et à l'installation de chauffe-eau, et maintenant vous avez l'intention d'aller vers différents types de systèmes de chauffage, des systèmes biénergie et ainsi que des systèmes de climatisation, d'offrir ça aux consommateurs. Je présume, «consommateurs» dans le sens le plus large, que ce soient des résidences ou peut-être même des entreprises.

Alors, j'ai été surpris, parce que d'abord, d'une part, ça doit représenter un très faible pourcentage des revenus d'Hydro-Québec et des profits d'Hydro-Québec; je présume, là, vous me direz si j'ai raison ou pas. Et, deuxièmement, vous venez aussi en compétition avec l'entreprise privée. Quand vous vendez une fournaise, bien, c'est quelqu'un d'autre qui ne l'a pas vendue; c'est, je présume, l'entreprise privée qui ne l'a pas vendue. Et finalement, de voir le mot, aussi, «biénergie» dans cette page-là m'a doublement surpris, puisque vous parlez d'abroger tous les tarifs de biénergie, aux niveaux commercial, industriel, institutionnel. Alors, juste cette petite phrase-là, ce petit paragraphe-là m'a énormément surpris, parce que, comme on dit souvent dans le langage du monde des affaires, «ça vous enlève les yeux de sur la balle». Ça néglige votre intérêt sur la chose principale qui est de vendre, de distribuer, je devrais dire, de l'électricité aux Québécois, que ce soit des entreprises ou des résidences personnelles.

Alors, pouvez-vous m'expliquer pourquoi vous voulez vous lancer là-dedans, pourquoi vous feriez compétition à l'entreprise privée? Je n'arrive pas à comprendre. Bien, je verrais peut-être même l'inverse, que les chauffe-eau, ce soit donné à quelqu'un d'autre, tu sais.

Le Président (M. Désilets): M. Filion.

M. Filion (Yves): Oui, M. le Président. D'abord, un petit mot très rapide pour vous dire que je suis toujours responsable des activités de distribution à l'international mais que nous nous sommes désengagés, en 2001, du Sénégal, surtout de l'Afrique, du Cameroun, du Togo, et qu'on va s'engager dans le futur dans des projets à très faibles risques pour nous concentrer sur nos affaires au Québec.

En ce qui concerne notre implication dans les chauffe-eau, les produits, etc., il s'agit donc de l'implication d'une filiale qui est détenue à 100 % par Hydro-Québec, qui offre des produits à ses clients. D'abord, au niveau des chauffe-eau, je tiens à vous mentionner qu'Hydro-Québec loue des chauffés eau depuis 1958; alors, ce n'est pas nouveau, ça fait partie de notre tradition. Je dirais qu'on a même contribué largement à l'utilisation des chauffe-eau et au

développement des chauffe-eau. On a même favorisé les marques, on a contribué à l'évolution technologique des chauffe-eau.

Nous avons des revenus, dans cette filiale, d'environ un peu plus de 19 millions de dollars par année. La partie la plus importante provient de la location des chauffe-eau, mais nous avons aussi des ventes de chauffe-eau et nous avons aussi, comme vous le dites, des ventes de produits de chauffe, donc des équipements de chauffe de qualité supérieure, et plus particulièrement des fournaises biénergie.

Or, quand vous posez la question: Pourquoi vous intéressez-vous à la biénergie?, c'est que nous avons aussi un autre... un programme de biénergie important chez la clientèle résidentielle, qui est au tarif DT. Non pas le tarif BT, mais le tarif DT. Et ce tarif est un véritable tarif biénergie, dans le sens qu'il y a véritablement effacement de la puissance en hiver. Ce tarif est à un niveau de 0,354 \$ par kilowattheure lorsque la température est inférieure à 12 degrés ou à 15 degrés dans certaines régions et à 0,155 \$ le kilowattheure lorsque la température est plus basse que moins 12 ou moins 15 degrés. Alors, il y a donc un transfert à ce moment-là de l'électricité au mazout. Alors, nous mettons donc effectivement, pour supporter la biénergie, la commercialisation de fournaises biénergie de qualité, qui nous permet de supporter.

Maintenant, ces activités-là sont rentables pour nous; elles sont facturées à HydroSolution à coût complet, dans le sens qu'il n'y a pas de déplacement de coûts d'une activité réglementée à une activité non réglementée, puisque cette activité-là, elle n'est pas soumise à la Régie de l'énergie. Hydro-Québec peut fixer les prix de location en fonction du marché et non en fonction de ce qui est décidé par la Régie de l'énergie. Et les activités d'HydroSolution sont rentables, sont profitables et ont toujours généré des bénéfices qui sont supérieurs à 2 millions par année, qui varient entre 2 et 3 millions de dollars par année.

Alors, on a un parc de chauffe-eau non négligeable actuellement d'installé, un parc de 173 000 chauffe-eau loués au Québec. Alors, c'est évident que... Et on est là depuis très longtemps. Disons qu'on n'a pas l'intention de se retirer de ce marché, parce que ça impliquerait certainement un impact majeur pour les parties, les clients qui nous ont fait confiance depuis de nombreuses années, sur la location des chauffe-eau, parce qu'ils ont considéré notre produit offrant non seulement une qualité de chauffe-eau, mais aussi le service qui vient avec. Alors, ça fait partie effectivement de nos activités que nous souhaitons maintenir.

Le Président (M. Désilets): Une minute, monsieur. O.K., en conclusion, là.

M. Tranchemontagne: Pour compléter, tout simplement. Le sens de ma question n'était pas vraiment de vous demander de sortir des chauffe-eau, mais juste de dire que je trouvais surprenant de voir que vous vouliez élargir à d'autres systèmes de chauffage ou de... C'est ça que j'avais de la difficulté à comprendre. Vous avez répondu aussi à une partie de ma question quand vous parlez de 2 millions de... Je ne sais pas si c'est de revenus ou profit, que vous dites.

M. Filion (Yves): Profit.

M. Tranchemontagne: De profit.

M. Filion (Yves): Nos revenus sont de 19,3 millions.

M. Tranchemontagne: Sur l'ensemble de 1,1 milliard, c'est très marginal, là, je me dis. Pourquoi à ce moment-là aller faire compétition à l'entreprise privée? Parce que l'entreprise privée est intéressée à en vendre, des climatiseurs, puis est intéressée à vendre des fournaies, etc. J'ai de la misère à suivre, tu sais. L'électricité, là, ça, c'est votre bébé; mais, les fournaies, je ne suis pas sûr que c'est le vôtre, tu sais. Fournissez l'électricité pour faire marcher les fournaies, c'est correct, ou les calorifères.

M. Filion (Yves): D'abord, je dois vous mentionner qu'Hydro-Québec loue des chauffe-eau, mais nous ne faisons pas d'installation de chauffe-eau. Hydro-Québec s'occupe de la gestion globale et de la mise en marché, mais l'installation est confiée à des entrepreneurs au niveau des régions. Donc, on a des partenaires entrepreneurs, d'autant plus qu'on a aussi des alliances avec des manufacturiers pour développer des équipements performants et on a même des alliances avec les distributeurs pour essayer de favoriser l'utilisation des produits performants, efficaces au point de vue énergétique et qui satisfont les besoins des clients.

Alors, c'est sûr — et vous le savez sans doute comme moi — qu'il y a quelques mois il y a eu un peu de contestation sur notre rôle. On a rencontré les associations qui représentent ces gens-là, on leur a expliqué notre rôle, on leur a expliqué ce qu'on voulait faire, et finalement je pense qu'on leur a démontré que la place qu'on prenait était une part du marché, que, si on ne la prenait pas, d'autres joueurs majeurs, probablement de l'extérieur du Québec, viendraient la prendre, et que finalement c'était une compétition qui est juste, acceptable et qui n'était pas nécessairement négative pour les autres joueurs.

Le Président (M. Désilets): Merci. M. Caillé, un complément.

M. Caillé (André): Oui. La présence des distributeurs, que ce soient des entreprises privées ou que ce soit une société d'État comme nous, dans le domaine de la location et de la vente de chauffe-eau, c'est une affaire historique. C'est vrai à travers le Canada, à ma connaissance. On sait que c'était vrai de Consumers Gas à Toronto, c'est vrai de BC Gas. Enfin, c'était... C'est ainsi. L'origine de tout ça, honnêtement, je ne la retrace pas, mais c'est ainsi. Je sais qu'aujourd'hui dans l'industrie, à travers le Canada, il y a des entreprises, des distributeurs qui choisissent de vendre à sa valeur; enfin, on vend l'entreprise sur la base des cash-flows anticipés, de sorte qu'on réalise le profit maintenant plutôt que faire le profit au cours des années qui viennent, et on laisse ça à l'entreprise privée. Il y en a qui font ce choix-là, il y en a d'autres qui ne le font pas, c'est-à-dire qu'ils conservent l'approche

traditionnelle. Et le facteur qui joue le plus ici — en tout cas dans l'industrie du gaz, pour ceux que je connais d'une vie antérieure — c'est la confiance des clients. Les clients ont confiance dans leur distributeur pour leur fournir de l'équipement qui utilise la source d'énergie distribuée. C'est vrai dans le gaz, c'est vrai dans l'électricité, c'est vrai aussi, je pense, dans une large mesure, dans l'industrie de l'huile, des produits pétroliers. Alors, ce qui maintient ça, c'est la confiance des clients.

● (14 h 50) ●

Par exemple, la semaine dernière, il a été question de chauffe-eau au Québec. Alors, ce n'est pas une demande qui diminue, c'est une demande qui accélère. Quand on parle de chauffe-eau puis de la présence d'Hydro-Québec dans le domaine des chauffe-eau, finalement le téléphone sonne plus souvent. C'est ça, les clients... Il y a là une question de confiance des clients, que le fournisseur de la source d'énergie, c'est le mieux placé pour fournir l'équipement qui utilise cette source d'énergie. Moi, c'est la compréhension que j'ai des choses. Mais, encore une fois, c'est en changement, ça. Je sais que l'an dernier ou l'année précédente il y en a qui ont fait la décision de vendre carrément ça, puis d'autres ont fait des décisions contraires, alors...

Le Président (M. Désilets): Merci beaucoup. En dépassement de votre temps, M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

M. Béchard: Une petite question très courte; juste une petite courte, si vous permettez. M. Filion, c'est probablement la dernière question qu'on vous adresse de notre côté, je voulais en garder une petite simple pour vous à la fin. Sans mettre en conflit ou hors de lui votre collègue d'Hydro Production, est-ce que vous aimeriez ça avoir la gestion des réservoirs d'Hydro-Québec?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Filion (Yves): Je tiens à vous dire que j'ai déjà été responsable de la gestion des réservoirs d'Hydro-Québec.

M. Béchard: Mais avec la Distribution?

M. Filion (Yves): Alors, je connais très bien ce domaine-là. Écoutez, je pense que ma mission à Hydro-Québec Distribution, elle est très claire. Je crois que la gestion des réservoirs d'Hydro-Québec est reliée très intimement au risque de l'hydraulique. Le risque de l'hydraulique, il est assumé par mon collègue d'Hydro-Québec Production. Alors, ça ne peut pas se faire sans être responsable de la gestion des réservoirs. Si c'était le cas, je ne vois pas comment le contrat de l'équité patrimoniale garantie, avec le risque d'hydraulique assumé par Production, aurait pu effectivement se réaliser.

M. Caillé (André): Très rapidement, il ne peut pas y avoir déréglementation du marché de gros à partir du moment où le distributeur est responsable d'un producteur. Je ne crois pas que les autres producteurs

auraient grand confiance dans le processus d'appel d'offres.

Le Président (M. Désilets): O.K. M. le ministre.

M. Brassard: Bien. Alors, je vais juste demander à mon éminent collègue de Kamouraska-Témiscouata d'être un petit peu patient, il apprendra demain combien le niveau des réservoirs... les réservoirs d'Hydro-Québec sont bien gérés.

Des voix: Ha, ha, ha!

Gestion des dossiers de subtilisation d'électricité

M. Brassard: Ça va le rassurer. Mais, avec Hydro-Québec Distribution, moi, j'aimerais... Je pense que c'est le dernier sujet qu'on va aborder avec vous, M. Filion, c'est toute la question de ce qu'on appelle de façon élégante la «subtilisation d'électricité». C'est un joli mot pour parler de vol d'électricité. Subtiliser de l'électricité, au fond, c'est voler de l'électricité à Hydro-Québec. Dans un communiqué de presse du mois d'août, M. Caillé annonçait qu'il mandatait le vérificateur général de l'entreprise pour procéder à la vérification de cette activité de recouvrement pour subtilisation d'électricité, surtout pour bien examiner la méthode de calcul utilisée aux fins d'établir le montant du vol, ainsi que la qualification et l'embauche d'experts aussi par l'entreprise. Puis, on indiquait qu'un rapport d'étape devrait être soumis quelque part en octobre 2001.

Alors, j'aimerais que vous puissiez faire le point sur cette question parce que ça a suscité, je dirais, quelques controverses publiques, dans les médias en particulier. Il y en a qui ont rué dans les brancards, si vous me permettez l'expression, se considérant comme étant traités injustement. Je voudrais aussi savoir, en même temps que de faire le point sur ce dossier-là, à combien la société d'État, à combien Hydro-Québec évalue la quantité d'énergie totale qui est ainsi subtilisée sur son réseau actuellement, que le fraudeur ou que le voleur soit identifié ou pas, et ça veut dire quel montant en cause à cet égard.

M. Caillé (André): Première...

Le Président (M. Désilets): M. Caillé, oui.

M. Caillé (André): M. le Président, à la première partie de la question, alors, oui, il y a un mandat qui a été donné au vérificateur général d'Hydro-Québec concernant nos pratiques dans le domaine de la subtilisation, la gestion des dossiers de subtilisation. Plusieurs questions ont été posées. Je les énumère rapidement: quelles sont les méthodes de vol? comment l'entreprise repère-t-elle les vols? comment a été établie la durée du vol? quelle méthode de calcul est utilisée? qui fait le calcul et comment? qui peut agir comme expert? comment les experts sont-ils recrutés? que représente globalement le manque à gagner, pour Hydro-Québec, des choses? Alors, tout ça, ça faisait partie du mandat qui a été confié.

J'ai eu des rapports verbaux du vérificateur général. Ce qui me préoccupait, c'était la question suivante: Est-ce qu'il y a des gestes à poser immédiatement? Et le vérificateur général n'a jamais fait de recommandations concernant des gestes à poser immédiatement. Le même vérificateur général doit soumettre son rapport au comité de vérification du conseil à la mi-février, et par la suite, bien — avec ses recommandations — et par la suite on verra comment on agit.

Sur la deuxième partie, M. le Président, de la question du ministre, à savoir comment qu'on pense qu'il y a d'énergie subtilisée au Québec, etc., je laisserai mon collègue répondre.

M. Filion (Yves): Alors, M. le Président, il y a environ cinq ans, on évaluait, à Hydro-Québec, le potentiel ou la quantité d'énergie subtilisée à environ 60 millions de dollars par année. Depuis 1996, nous avons renforcé de façon importante nos actions pour prévenir la subtilisation et exercer un effet dissuasif. Nous pensons que ces actions ont porté fruit et effectivement ont provoqué toutefois beaucoup de réactions, parce qu'il y a, dans le cas de subtilisation, l'application de la loi Victoria, qui est particulièrement sévère pour les fraudeurs et qui exerce effectivement son rôle, selon moi, c'est-à-dire d'avoir un effet dissuasif chez les fraudeurs. La loi Victoria, en principe, précise que, suite à l'évaluation de la consommation subtilisée, cette valeur est multipliée par trois et qu'ensuite on ajoute une pénalité de 4 \$ par jour de subtilisation. Alors, vous comprendrez, quand on a identifié les dossiers où des gens nous ont subtilisé de l'électricité pendant six ans, sept ans, huit ans, 10 ans, que ça fasse de grosses factures.

Les actions qu'on a mises en place depuis 1996, à notre avis, portent fruit. D'abord, je vais vous tracer, pour répondre à votre question, le bilan du dossier subtilisation aujourd'hui. Les dossiers actifs sont des dossiers qui datent de 1991 à 2001. Nous avons 6 715 cas facturés, et les montants facturés sont de 50,3 millions de dollars. À date, nous n'avons réussi à encaisser de ce 50 millions seulement que 8,6 millions de dollars. La raison qui explique ça, bien sûr, c'est qu'il est très rare qu'un fraudeur admette qu'il a fraudé Hydro-Québec. Alors, il conteste, et, en contestant, bien, c'est extrêmement difficile d'obtenir les informations pour faire une évaluation précise de sa consommation.

Donc, nous poursuivons les dossiers et nous nous présentons... Généralement, nous faisons intervenir le contentieux d'Hydro-Québec, qui fait avancer les dossiers. Il cherche à obtenir des règlements, généralement des règlements hors cour, ce qu'on espère des règlements hors cour. Mais il y a quand même plusieurs dossiers qui vont en cour. À date, sur 331 jugements rendus, il y en a 326 qui sont favorables à Hydro-Québec, donc 98 % des jugements rendus. Sur les 75 procès tenus, il y en a 93 % qui sont favorables à Hydro-Québec. Et, dans les cas où ce n'est pas favorable, c'est qu'on a réduit la réclamation d'Hydro-Québec. On a réduit le montant, et généralement on a réduit le montant à 83 % du montant facturé.

Je vais vous donner des données de 2001 pour qu'on puisse bien saisir où on en est aujourd'hui au

niveau de la subvention. En 2001, nous avons identifié 2 924 cas de subvention. À l'analyse, nous en avons rejeté 792, puisque nous trouvions que notre dossier n'était pas suffisamment étayé. On n'était pas capable de démontrer hors de tout doute qu'il y avait eu subvention. Mais nous avons facturé 1 144 cas. Alors, vous ne serez probablement pas surpris d'apprendre qu'une partie importante de ces cas concerne des serres hydroponiques pour la culture de la drogue; sur 1 144, il y en avait 227, en passant, ce qui représente le double de la quantité qu'on a identifiée en 2000. Alors, il reste 917 cas réguliers de subvention.

● (15 heures) ●

La facture moyenne que nous avons chargée à ces clients qui nous ont subventionnés, des clients réguliers, se chiffre à 3 325 \$. Alors, ce que ça dit en gros, c'est que les fraudeurs qu'on identifie maintenant nous ont fraudé sur de moins longues périodes qu'il y a cinq ans. Alors, il y a cinq ans ou il y a sept ans, huit ans, on a identifié des fraudeurs qui nous avaient subventionnés pendant longtemps; aujourd'hui, sur des périodes moins longues. Et je tiens à rappeler que le 3 335 est en appliquant la loi Victoria, où on multiplie la consommation par trois. Et les serriculteurs, eux, ont une facture moyenne de 16 727... Les serriculteurs. Excusez-moi. Je regrette d'avoir dit ce mot. Je le retire. Les serres hydroponiques...

Une voix: ...

M. Filion (Yves): Je ne voudrais surtout pas dire que les serriculteurs sont des fraudeurs. Les serres hydroponiques pour la culture de la drogue ont une facture moyenne de 16 727 \$. Mais je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de gens ici qui pleurent sur le sort de la culture de la drogue au Québec. Donc, il y a là une problématique. Ce que je veux aussi donner comme message, M. le Président, rapidement...

Le Président (M. Rioux): Rapidement.

M. Filion (Yves): Je vais conclure.

Le Président (M. Rioux): Rapidement.

M. Filion (Yves): Je vais conclure. On a laissé entendre, dans les reportages qu'on a vus à la télévision, qu'Hydro-Québec faisait de la surfacturation et que c'était un moyen d'accroître ses revenus. Je veux juste vous dire que, pour nous, la subvention, c'est avant tout une action dissuasive pour empêcher la fraude et être équitables pour l'ensemble des clients du Québec qui paient leur facture d'électricité. On a encaissé, en 2001, 1,5 million de dollars, et ça nous a coûté, dans l'activité subventionnée, 7 millions de dollars. Alors, on ne fait pas d'argent avec ça. Mais, si on ne le maintenait pas, l'énergie subventionnée reviendrait rapidement à 50, à 60 millions de dollars par année. Alors, nous le faisons pour maintenir un effet dissuasif.

Ça étant dit, j'admets que nous avons des difficultés à évaluer de façon précise la consommation. Ce n'est pas facile, parce que c'est difficile d'avoir les informations précises. Nous croyons que nous avons une marge d'erreur actuellement qui peut varier de 20 %

en plus et en moins et nous sommes ouverts à travailler pour éliminer ces écarts qui peuvent paraître un peu plus grands. Et nous avons déjà commencé à revoir actuellement nos méthodes d'estimation et pour voir comment on pourrait arriver à une évaluation plus conservatrice, mais qu'on va continuer à appliquer avec une grande rigueur pour éviter qu'il y ait davantage de subvention au Québec. Et ceci pour être équitables envers les clients qui paient leur facture d'électricité. Merci de votre tolérance, M. le Président.

TransÉnergie

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Filion. Nous allons passer maintenant à un autre volet d'Hydro, TransÉnergie. M. le président, est-ce que vous avez un porte-parole pour TransÉnergie?

M. Caillé (André): Oui. Je voudrais vous présenter mon collègue président de Hydro-Québec TransÉnergie, il s'agit de Jacques Régis. Il est président depuis la création de la division, en 1997, et il a fait une longue carrière à Hydro-Québec, dans toutes sortes de domaines, notamment il s'est beaucoup occupé de relations avec les organismes en Amérique du Nord, les organismes de fiabilité du réseau. Jacques va faire la présentation.

Le Président (M. Rioux): TransÉnergie, dans le plan stratégique, est à la page 57. Alors, monsieur, vous avez 20 minutes pour nous présenter...

M. Régis (Jacques): Un tour d'horizon.

Le Président (M. Rioux): ...l'aspect trans-énergie d'Hydro.

Exposé de M. Jacques Régis, président de TransÉnergie

M. Régis (Jacques): Alors, merci, M. le Président. M. le Président, M. le ministre, Mmes et MM. membres de la commission. En 1997, Hydro-Québec créait TransÉnergie, sa division responsable du transport de l'électricité. Quatre ans plus tard, je suis très fier du chemin parcouru et du travail accompli. Il y a quatre ans, l'ouverture des marchés d'énergie en était encore au début. La nouvelle division permettait au Québec d'ouvrir son marché de gros de l'électricité en s'ajustant aux règles commerciales nord-américaines.

Depuis, les choses ont beaucoup changé. L'évolution des marchés déréglementés a largement transformé le rôle du transport d'électricité en Amérique et partout ailleurs dans le monde. On a vite constaté que les échanges commerciaux d'électricité ne peuvent se faire sans un système de transport fiable, sécuritaire et accessible. En effet, le transport d'électricité joue un rôle déterminant pour assurer le bon fonctionnement du marché.

Nous avons vu venir ces changements et nous nous y sommes préparés. Avec TransÉnergie, le Québec s'est doté d'un organisme de transport régional qui répond aux exigences nord-américaines tout en étant soumis à la juridiction de la Régie de l'énergie du

Québec. Le modèle que nous avons mis en place à TransÉnergie est équivalent à celui adopté par la FERC, la Federal Energy Regulatory Commission, des États-Unis, soit le modèle RTO, et aussi au modèle implanté dans certaines provinces canadiennes. Aujourd'hui, TransÉnergie exploite le réseau de transport le plus étendu en Amérique du Nord et elle achemine une énergie de qualité au Québec, au Canada et aux États-Unis. Elle compte 3 200 employés et des actifs évalués à 16,2 milliards de dollars.

En 2001, TransÉnergie a réalisé des revenus de près de 3 milliards auprès des trois clientèles suivantes: Hydro-Québec Distribution, pour 81 % de ses revenus; les autres clients des services de transport, dont Hydro-Québec Production, pour 10,3 % des revenus; et le marché international, qui représente 8,7 % des revenus. Le bénéfice net prévu pour 2001 représente près de 40 % du bénéfice net d'Hydro-Québec.

Depuis le début des années quatre-vingt-dix, la continuité de service de transport d'électricité n'a cessé de s'améliorer. En effet, le nombre moyen d'heures d'interruption de service par client par année est passé de 1,62 heure en 1990 à 0,51 heure en 2001, soit une amélioration de 70 %. Cette amélioration a nécessité la mise en oeuvre, au début des années quatre-vingt-dix, d'un important programme d'amélioration du réseau de transport. Ce programme d'amélioration a aussi conduit à l'utilisation de nouvelles technologies telles que la compensation et des automatismes de réseau. Ces technologies ont également permis d'augmenter la capacité du réseau de transport existant. Ce programme d'amélioration s'est terminé avec l'implantation d'un grand automatisme de réseau, le système RPTC, pour rejet de production et télédélestage de charges, qui assure une grande stabilité du réseau face à des événements perturbateurs importants.

Au lendemain de la tempête du verglas de 1998, TransÉnergie a entrepris de nombreux projets afin d'améliorer la sécurité d'alimentation électrique des Québécois. Jusqu'à aujourd'hui, plus de 80 % des travaux recommandés par la commission Nicolet et le comité Warren ont été réalisés ou sont en cours de réalisation.

Permettez-moi de faire brièvement de faire le point sur certains projets majeurs que nous avons réalisés. Au centre-ville de Montréal, nous avons complété des travaux visant à créer une boucle à 315 kV entre les postes Hertel, Viger et Aqueduc. Cette boucle permet de sécuriser l'alimentation électrique du centre-ville en augmentant de 500 à 1 500 MW la capacité de transit entre les postes Aqueduc et Atwater.

Par ailleurs, la ligne Duvernay-Anjou, en plus de renforcer les autres qui alimentent l'Est de Montréal, permet de sécuriser l'alimentation de 400 MW vers le centre-ville de Montréal. Un autre projet qui était prévu afin de sécuriser l'alimentation électrique au centre-ville de Québec a également été complété. En Gaspésie, TransÉnergie a aussi complété le bouclage entre les postes Gaspé et Percé. Autre projet entièrement réalisé: la boucle Québec-Mauricie. Ce projet ajoute une capacité de 500 MW.

Il reste encore des travaux à compléter. En Montérégie, des travaux déjà réalisés permettent d'alimenter 50 % de la charge du poste Saint-Césaire en

cas de panne. Il reste maintenant à compléter la ligne à 435 kV qui doit relier le poste des Cantons au poste Hertel et à construire le nouveau poste Montérégie pour permettre de boucler le réseau 120 kV de cette région. Le processus d'obtention des autorisations suit son cours, avec la contribution de tous les intervenants. Nous prévoyons entreprendre les travaux dès l'été 2002.

En Outaouais, TransÉnergie maintient son projet de construire l'interconnexion de 1 250 MW avec l'Ontario, pour autant que les conditions permettent de rentabiliser un tel investissement. D'autres projets sont prévus pour compléter la stratégie de renforcement du réseau et réduire les impacts d'un événement climatique majeur. Ces projets qui représentent des investissements additionnels de l'ordre de 600 millions de dollars sur un horizon de 10 ans seront proposés à la Régie de l'énergie au cours de l'année 2002.

● (15 h 10) ●

Le développement des activités de transport d'électricité revêt une importance capitale pour la satisfaction de la clientèle québécoise et la création de valeur pour l'actionnaire. Dans un contexte de marché ouvert, TransÉnergie doit répondre aux nouvelles attentes de ses clients. Nous entendons également réaliser la pleine capacité de transit des interconnexions en ayant recours aux moyens techniques et commerciaux disponibles. Il s'agit d'opportunité pour nous d'utiliser le plein potentiel des interconnexions existantes et de maximiser les revenus découlant de ce service à nos clients.

Dans la proposition qu'elle a déposée à la Régie de l'énergie, TransÉnergie garantit un traitement équitable à tous les producteurs d'électricité comme tels. Bien que les façons de faire de TransÉnergie soient reconnues par la FERC, la Régie de l'énergie demeure le seul organisme de réglementation ayant juridiction sur les activités de transport d'énergie au Québec. Ainsi, TransÉnergie doit soumettre à la Régie ses tarifs, incluant un taux de rendement approprié, ses conditions de service et ses projets d'investissement.

Le transport d'électricité à haute tension est une expertise typiquement québécoise. En 2001, la technologie du transport à 735 000 V appliquée en 1965 pour la première fois au monde, entre les postes Manicouagan et Lévis, s'est mérité le prix d'innovation technologique du XXe siècle. Rien d'étonnant à ce que l'expertise de TransÉnergie dans ce domaine soit très recherchée à l'international. On fait appel à son savoir-faire en planification, en simulation et en exploitation de réseau. Les revenus tirés de nos investissements et de la commercialisation de notre expertise à l'international se sont élevés à environ 235 millions en 2001. TransÉnergie dispose déjà d'une base d'affaires importante hors Québec et gère plusieurs projets de transport au Pérou, en Australie, aux États-Unis et au Chili. Tout en nécessitant une gestion rigoureuse des risques, le marché international représente un créneau d'avenir majeur pour Hydro-Québec TransÉnergie.

Afin de contribuer à la création de valeur pour l'actionnaire, nous entendons saisir les occasions d'affaires les plus intéressantes sur les marchés internationaux. Aux États-Unis, nous visons plus spécifiquement la construction et l'exploitation de lignes marchandes dans les régions du Nord-Est, où les

réseaux de transport sont engorgés. Il s'agit d'une solution innovatrice, et notre projet de Cross Sound Cable constituera une première aux États-Unis.

TransÉnergie poursuivra également l'acquisition d'actifs rentables de transport d'électricité dans un contexte réglementé dans le Cône Sud de l'Amérique du Sud en se fondant sur les actifs de Transelec, au Chili, l'épine dorsale du développement de la division dans cette région.

Dans toutes ses activités, TransÉnergie réaffirme son engagement à l'endroit du développement durable et de la protection de l'environnement. Elle assume également ses responsabilités sociales. En 2002, nous franchirons l'étape finale en vue de l'obtention de l'enregistrement de notre système de gestion environnementale, nous conformant ainsi aux plus hauts standards internationaux en matière, soit la norme ISO 14001.

Notre préoccupation à l'endroit de l'environnement se manifeste notamment par notre souci d'adopter les meilleures pratiques afin d'intégrer harmonieusement nos équipements à leur milieu d'accueil. Par son engagement dans les institutions d'enseignement supérieur, TransÉnergie joue également un rôle important au sein de la société québécoise. Nous investissons ainsi dans le développement d'une relève de haut niveau non seulement pour nos propres besoins, mais aussi pour ceux de l'ensemble de l'industrie énergétique québécoise.

Ainsi, nous apportons depuis plusieurs années notre appui à la Chaire de recherche industrielle CIGELE de l'Université du Québec à Chicoutimi. Celle-ci a pour but d'améliorer les connaissances de base sur les phénomènes associés au givrage et leur impact sur les réseaux de transport d'énergie électrique. Nous avons aussi contribué à la mise en place, à l'Université de Sherbrooke, d'une chaire sur les lignes à haute tension. En 2001, nous avons initié la création de la Chaire TransÉnergie—École de technologie supérieure sur la simulation et la commande des réseaux électriques, en complément aux travaux de recherche réalisés à l'institut de recherche d'Hydro-Québec.

Nous collaborons aussi avec Hydro-Québec Distribution à la Chaire en paysage et environnement de l'Université de Montréal. Les études de cette dernière portent notamment sur la conception de pylônes esthétiques à encombrement réduit, la qualité de vie et les aspects visuels des lignes de transport. Nous sommes particulièrement fiers d'avoir initié, l'an dernier, une démarche qui a conduit à la création de l'Institut en génie de l'énergie électrique. Cet organisme, qui réunit l'École de technologie supérieure, l'École polytechnique de Montréal, l'Université Concordia, l'Université de Sherbrooke, l'Université Laval et l'Université McGill, permettra de doter le Québec d'un institut qui assurera la formation de nos ingénieurs selon les plus hauts standards internationaux. En supportant le développement d'une relève dans le domaine où le Québec a acquis une notoriété internationale, nous comptons assurer la pérennité et mettre en valeur le leadership québécois dans ce secteur de l'énergie électrique.

En terminant, je tiens à souligner l'excellent travail de toute l'équipe et de l'ensemble de nos employés de la division. Je vous remercie de votre attention.

Le Président (M. Rioux): Merci. Alors, M. le ministre.

Discussion générale

Conditions requises pour l'interconnexion avec l'Ontario

M. Brassard: Alors, merci, M. le Président. M. Régis, je vais aller sur certains dossiers particuliers très... de façon immédiate. À la suite de la crise du verglas qui a eu lieu chez nous en 1998, TransÉnergie avait reçu le mandat d'améliorer la sécurité d'alimentation en électricité des Québécois — je pense que vous l'avez abordée, cette question-là, assez largement dans votre allocation. Et il y avait de prévue une interconnexion de 1 250 MW avec l'Ontario, qui était parmi les voies retenues afin de sécuriser l'alimentation électrique québécoise. Et, dans le plan stratégique qui est devant nous, que nous examinons, que nous analysons, plus précisément à la page 64, concernant TransÉnergie, le transport, vous mentionnez vouloir réaliser le projet à l'horizon 2005, donc beaucoup plus tard que prévu, mais «sous réserve, dites-vous, que les règles de transport — d'électricité — au Québec permettent de rentabiliser un tel investissement».

Alors, j'aimerais savoir... ou j'aimerais que vous nous indiquiez, que vous indiquiez à cette commission c'est quoi, en quoi ça consiste, les modifications qu'il faudrait apporter aux règles de transport d'électricité au Québec pour vous permettre, comme vous l'indiquez, de rentabiliser l'investissement. Est-ce que vous pourriez clarifier cet élément qu'on retrouve dans le plan stratégique?

Le Président (M. Rioux): M. Régis.

M. Régis (Jacques): M. le Président, d'abord, je pense que j'aimerais faire le point sur le dossier justement d'interconnexion avec l'Ontario. Il faut dire qu'il y a trois enjeux, en fait, importants reliés à cette interconnexion-là. D'une part, du côté de l'Ontario, il y avait un problème d'harmonisation des permis d'environnement, problème qui a été réglé tout récemment, donc vers la fin de l'année dernière, et qui de toute façon empêchait toute évolution dans ce dossier-là. Alors, ça, je pense que c'est un facteur important à mentionner.

L'autre point, c'est l'ouverture du marché de l'Ontario. On voit que le premier ministre de l'Ontario a annoncé une date, le 1er mai l'année prochaine.

Et l'autre volet de la préoccupation, parce qu'un équipement de ce type-là où on parle d'un équipement de 300 millions de dollars, on veut absolument s'assurer de pouvoir avoir des sources de revenus, donc du fait qu'on va mettre en marché une capacité de 1 250 MW. Il faut voir que c'est ça, l'élément pour un service qu'on appelle les services point à point, parce que la sécurisation du réseau, c'est évident que c'est un élément qui est là pour supporter quand on a des situations problématiques. On voulait pouvoir compter sur un échange majeur, mais aussi il faut s'assurer d'avoir les revenus appropriés, donc les clients qui vont contracter la capacité et, bien entendu, payer pour le coût de cet

équipement-là et non pas que ce soit la clientèle québécoise directement qui soit nécessairement obligée de payer l'ensemble des coûts d'une installation comme celle-là.

Alors, bien entendu, ça, ça fait appel aux règles qui vont jouer sur l'aspect du tarif qu'on va mettre en place pour favoriser les contrats à long terme. Parce que, je ne vous cacherai pas, un élément important qu'on recherche, c'est de mettre en place des conditions qui vont faire qu'on va avoir des clients qui vont contracter cette capacité-là pour longtemps. Pourquoi c'est aussi important que ça? C'est que ça permet de sécuriser ces revenus-là. Et je vous rappelle que les revenus de point à point, donc d'un service, qui ne sont pas payés par la clientèle québécoise directement, c'est plus de 300 millions par année que ça représente.

Alors, l'enjeu dont on parle ici, c'est justement relié à ça, c'est s'assurer qu'on va avoir un tarif qui va faire en sorte qu'il y ait suffisamment d'intérêt et de valeur pour les clients pour contracter à long terme, donc sécuriser cette base de revenus là, pour éviter les chocs tarifaires. Parce qu'un équipement comme celui-là, s'il n'est pas... cette capacité-là, il faut voir que la facture se retrouve comme un équipement pour la sécurité énergétique du Québec, plus au niveau distributeur. Et on a vu la situation, tantôt, que mon collègue Filion expliquait. Ce qu'on veut, c'est de s'assurer qu'on va avoir ces conditions-là.

● (15 h 20) ●

Alors, c'est évident que ce qu'on recherche dans le fond, c'est de faire en sorte que les clients qui vont contracter vont pouvoir s'engager à long terme, et donc être sûrs d'avoir une valeur suffisamment, compte tenu de l'ouverture du marché de l'Ontario — parce qu'il faut voir que c'est tous des éléments qui sont interreliés — et faire en sorte qu'à ce moment-là on sécurise ces sources de revenus là. Et on veut regarder différentes alternatives, bien entendu. Je ne vous cacherai pas qu'il y a des volets qu'on doit regarder et aussi qui font appel à ce qui se développe comme pratiques au niveau, entre autres, des services de ce type-là dans les marchés nord-américains, donc des droits, dans le fond, qui vont être associés à ceux qui vont acheter cette capacité-là, qu'ils puissent en bénéficier pleinement et donc que ce soit rentable pour eux et, bien entendu, rentable pour nous.

Alors, c'est dans ce sens-là qu'on a mis en place, dans le fond, les éléments d'étude nécessaires pour préparer des conditions qui vont bien entendu devoir suivre la décision de la Régie sur la cause tarifaire qui est en cours actuellement, pour laquelle on attend une décision, parce qu'il y a plusieurs éléments qu'il faut attacher. Avec ça, on prévoit justement de pouvoir entreprendre le nécessaire pour mettre en place ces tarifs-là et faire en sorte qu'on ait des clients qui soient engagés à long terme. Donc, sécuriser la source de revenus et, bien entendu, bénéficier de cet équipement-là pour l'ensemble... la sécurité énergétique du Québec.

Le Président (M. Rioux): M. le ministre.

M. Brassard: Si je comprends bien, un tel équipement et un tel investissement — là, c'est de l'ordre de 300, 350 millions de dollars, ce n'est pas anodin comme investissement — si je comprends bien vos

propos, c'est que vous nous dites: Il ne faut pas qu'un équipement comme ça puis qu'un investissement de cette ampleur-là, ça serve uniquement pour des fins de sécurisation du réseau québécois, il faut que ce soit utilisé pleinement, un peu comme le sont les interconnexions qui existent actuellement avec les États-Unis. Donc, ça veut dire à ce moment-là, puisque c'est une interconnexion avec l'Ontario, je suppose que vous présumez qu'il faudrait qu'il y ait des clients ontariens qui utilisent cet équipement-là, pour transiter après sur le réseau de transport de TransÉnergie, et que pour ce faire vous, en tout cas, peut-être que j'ai mal compris, là, mais, pour ce faire, ça suppose évidemment un tarif. Un tarif, c'est une décision que la Régie devrait rendre publique, j'imagine, bientôt, parce que ça fait déjà un bon moment, plusieurs mois, il y a eu des audiences publiques, on est rendu pas mal au bout du processus décisionnel de la Régie quant au tarif de transport.

Je présume qu'il va y avoir aussi, dans la décision de la Régie, des éléments portant sur le tarif de transit interréseaux, ce qu'on appelle «wheel-through». J'imagine que oui. En plus du tarif de transport à l'intérieur du Québec, il va y avoir ce genre de tarif là. C'est ce genre de tarif là qui va permettre ou pas d'envisager qu'il y ait des clients en nombre suffisant pour utiliser cet équipement et rentabiliser cet équipement puis de faire en sorte que cet investissement-là ne soit pas supporté exclusivement par les consommateurs québécois. Est-ce que j'ai bien compris vos propos?

M. Régis (Jacques): Je pense que vous avez certainement bien compris les propos que j'ai faits. Peut-être une précision que je dois apporter, c'est que la cause tarifaire qui est devant la Régie actuellement traite un peu du tarif de façon générale. Bien entendu, elle traite du point à point, le service dont vous parlez, ou qu'on appelle «wheel-through», «wheel-out» ou «wheel-in». Elle va traiter de ça, mais il se peut aussi qu'on ait besoin de conditions additionnelles pour s'assurer que les clients, même avec la décision qui serait rendue prochainement ou, on espère, d'ici quelques semaines par la Régie de l'énergie... elle ne soit pas suffisante pour s'assurer d'un engagement à long terme. Parce que, comme je vous dis, ce qu'on cherche, c'est d'avoir des clients tant au Québec qu'à l'extérieur — bien entendu, c'est une interconnexion qui va servir dans les deux sens — pour être sûr que la source de revenus qui va découler de cet équipement-là va nous permettre de faire en sorte qu'on n'ait pas à faire supporter le coût entier de cet équipement-là par la clientèle québécoise.

Alors, c'est ce qu'on recherche, et on pense qu'on devrait être capable d'arriver à une solution de ce type-là. Alors, nécessairement, je pense que c'est le dernier élément. Puis, comme je vous disais, ça fait aussi appel au fait qu'il faut que le marché de l'Ontario soit ouvert, parce que le transit... comme je vous dis, c'est que le marché est fermé actuellement avec l'Ontario, il n'y a pas de réciprocité et quoi que ce soit au moment où on se parle. Donc, il faut le constater ouvert; je pense que l'annonce qui a été faite en Ontario reflète un peu cet engagement-là.

Il y a l'autre volet, qu'on veut aussi s'assurer qu'on va mettre des conditions, et là il y a toutes sortes... Parce que ce serait peut-être un peu difficile d'aller dans

le détail de tout ça. Il faut voir que ça traite de la congestion de tous les échanges. Parce que l'interconnexion avec l'Ontario, bien entendu, relie le Québec, l'Ontario. Elle relie aussi... Parce qu'on a des interconnexions avec d'autres, d'autres états des États-Unis, entre autres, et d'autres provinces. Alors, il faut tenir compte de tous ces éléments-là puis s'assurer que les gens, nos clients, les clients du transport, vont vouloir contracter et s'engager pour longtemps, de sorte qu'on a une source de revenus qui va éviter, comme on a dit tantôt puis comme vous l'avez mentionné vous-même, que cet équipement-là soit uniquement supporté par la clientèle québécoise. On pense qu'il y a des solutions tout à fait adaptées à ça.

M. Brassard: Une dernière précision, M. Régis. Quand vous parlez de ces conditions-là, là, reliées au tarif, est-ce que ce sont des conditions que TransÉnergie va concevoir et mettre en oeuvre ou si ce sont des conditions que la Régie doit décider pour... qui vont accompagner le tarif qu'elle aura déterminé? C'est quoi, là?

Le Président (M. Rioux): M. Régis.

M. Régis (Jacques): En fait, TransÉnergie doit développer...

M. Brassard: Pardon?

M. Régis (Jacques): ...doit développer d'abord ce type de tarif là. On doit le développer nous-mêmes. Et, bien entendu, on se préoccupe toujours des pratiques qu'il y a dans les marchés nord-américains. Il faut juste voir qu'on ne regarde pas uniquement ici. Et c'est la Régie qui devra entériner et approuver, bien entendu, ces conditions-là, parce que c'est relié directement au contrat de...

M. Brassard: ...actuellement?

M. Régis (Jacques): Pardon?

M. Brassard: Est-ce que vous l'avez proposé à la Régie?

M. Régis (Jacques): Non. Pas directement sur ce volet-là.

M. Brassard: Pas sur ce volet-là.

M. Régis (Jacques): Mais il y a une cause qui va traiter, dans le fond, de la situation telle qu'on la connaît actuellement. Là, ce qu'on va devoir mettre de l'avant, c'est un peu des conditions qui vont venir améliorer, si on veut, les conditions de tarif pour ce type de service là, le service point à point. C'est le point de départ...

M. Brassard: Donc, vous comptez le faire quand la Régie aura rendu sa décision sur le tarif de transport?

M. Régis (Jacques): Exact. Il faut au moins qu'on ait une décision de départ, parce que là il y a beaucoup d'enjeux, comme vous savez, qui sont reliés.

C'est la première cause tarifaire transport à laquelle on est passé, là, et donc, tant que la décision n'est pas rendue... Je pense que c'est un peu la toile de fond. Et, avec ça, ça va nous permettre de voir quels sont les autres éléments complémentaires qu'il va nous falloir mettre de l'avant pour atteindre l'objectif que je vous ai mentionné tantôt et que vous avez aussi repris.

M. Brassard: Très bien.

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

Activités d'innovation technologique prioritaires

M. Côté (La Peltrie): Merci, M. le Président. M. Régis, dans le plan de stratégie, stratégique, à la page 63, vous énumérez cinq thèmes directeurs qui ont été retenus au sein du programme d'innovation des technologies, des nouvelles technologies d'une entreprise. Ces thèmes-là sont: l'augmentation de 10 % de la durée de vie de certains équipements puis réduction de 10 % des coûts de maintenance; réduction de 10 % des coûts de construction des nouvelles lignes et des nouveaux postes; l'augmentation de 33 % de la capacité de transit de certains corridors; l'optimisation de la gestion des réseaux de transport; puis la réduction de 50 % de l'impact des événements climatiques extrêmes.

Alors, parmi ces cinq thèmes, est-ce que vous pourriez nous identifier lesquels sont jugés prioritaires et réalisables à court terme pour TransÉnergie?

Le Président (M. Rioux): Oui, M. Régis.

M. Régis (Jacques): Alors, M. le Président, je veux peut-être vous mentionner d'abord, c'est les cinq thèmes sur lesquels... Et, je vous dirais, pourquoi on a mis des pourcentages et des objectifs comme celui-là, c'est pour montrer que ce qu'on recherche, c'est des changements, des améliorations significatives et non pas juste des choses pour traiter du problème. Donc, ça, c'est le premier point.

Tous ces thèmes-là sont abordés dans notre portefeuille de projets d'innovation actuellement. Et déjà je peux vous dire, par exemple, on parle de technique de déglacage, parce que ça touche la protection environnementale... plutôt climatique. Il y a déjà eu un travail important qui a été fait pour développer les techniques qui vont nous servir justement à transposer sur l'ensemble du réseau, donc nécessairement à éviter systématiquement du renforcement mécanique là où ce n'est pas nécessaire, en utilisant cette technique-là. Ça, c'est un bel exemple, je pense, dans ce sens-là.

● (15 h 30) ●

Déjà, pour l'augmentation des capacités des corridors, c'est aussi un objectif important. Comme vous savez, ce qu'on recherche, c'est utiliser le mieux possible ce qui existe déjà. Tous ces projets-là... tous ces thèmes-là font l'objet de projets. Il y a une vingtaine de projets actuellement dans notre portefeuille de recherche et développement, d'ailleurs qui a une valeur, qu'on appelle valeur actuelle nette de retour, en fait, sur nos investissements, de l'ordre de près de 300 millions.

C'est ce qui actuellement est en cours en termes de projets d'innovation, bien entendu avec nos équipes de recherche et développement.

Alors, tous ces thèmes-là, on les juge prioritaires parce qu'ils contribuent nécessairement à l'efficacité et à la performance de la division et nécessairement aussi à réduire les coûts. Et c'est dans ce sens-là, je pense, que tous ces thèmes-là ont été abordés de façon plus systématique. Et probablement que mon collègue qui traite de l'innovation tantôt pourra l'aborder de façon plus globale. Mais, pour nous, c'est des enjeux qu'on juge très importants et sur lesquels il nous faut un horizon de deux à cinq ans — je dirais que c'est à peu près l'horizon — d'avoir déjà des résultats concrets pour faire en sorte qu'on puisse implanter et mettre en application le retour ou les résultats de ces travaux d'innovation là.

M. Côté (La Peltrie): Dans le bilan, là, du *Plan stratégique 2000-2004*, on mentionne qu'il y a des études techniques et commerciales qui sont en cours relativement à divers projets liés «au développement et à l'implantation de nouvelles technologies visant à désengorger certains corridors de transport d'électricité». Est-ce que vous pourriez nous dresser un peu la liste de ces projets-là qui sont en cours ou qui ont été réalisés, puis leur lieu d'établissement, puis qu'est-ce que ça représente comme coûts?

Le Président (M. Rioux): M. Régis.

M. Régis (Jacques): M. le Président, il faut dire d'abord qu'il y a déjà des technologies qui nous permettent, dans le fond, d'atteindre ou d'augmenter la capacité des équipements existants qu'on a déjà implantés sur notre réseau. Je parlais tantôt des technologies de compensation, et tout, des grands automatismes. Le réseau d'Hydro-Québec de transport, de TransÉnergie, est un des réseaux les plus automatisés au monde et où on a implanté ces grands automatismes là qui sont uniques aussi au monde.

Alors, il faut dire qu'on a fait des pas très importants là-dedans. Maintenant, c'est évident que, quand on a un problème de congestion puis que là on le regarde par rapport, entre autres, au marché du Nord-Est, on regarde comment on peut utiliser les technologies qui dans certains cas existent, pour faire en sorte qu'elles puissent être adaptées aux solutions qu'on recherche. Et, assez souvent, c'est des goulots d'étranglement, donc c'est de vraiment lever des contraintes d'exploitation pour faire en sorte qu'on puisse tirer meilleur profit de ces équipements-là et faciliter, si on veut, les transits d'énergie. Alors, dans ce sens-là, il y a des projets comme ça, on en regarde constamment. On a une équipe, dans le fond, qui fait toute évaluation de ces situations-là. On simule; on a des équipements de simulation de réseaux, qui sont assez uniques aussi, pour faire en sorte qu'on identifie toujours la meilleure solution.

Alors, il faut vous dire qu'il y a déjà des technologies qui existent, et là ce qu'on travaille à faire, c'est souvent de développer des innovations, de faire des percées là où on sait que ces technologies-là ne suffisent pas, pour faire en sorte qu'on ait une solution aux problématiques qu'on essaie de traiter.

Le Président (M. Rioux): Merci.

M. Côté (La Peltrie): Alors, là où il y a engorgement puis qu'ils ont été corrigés, qu'ils ont été désengorgés, est-ce que vous pouvez nous en mentionner, de ces endroits-là?

M. Régis (Jacques): Bien, il faut dire d'abord que, si on regarde juste au Québec, c'est évident que... juste réaliser qu'on a augmenté la capacité juste avec la compensation, là, parce qu'on avait... Si on n'avait pas fait ça, on aurait eu des engorgements très importants. Alors, ça, on l'a fait chez nous puis on le pratique, comme tel.

Ce qu'on regarde... Par exemple, aux États-Unis, on sait qu'il y a des engorgements importants, puis le projet Cross Sound, c'est un bel exemple. On utilise les dernières technologies qu'ils appellent les technologies «à courant continu» et «légères», là — c'est une technologie unique au monde — pour mettre en application cette technologie-là pour relier, interconnecter en fait ces deux zones-là. Alors, c'est un exemple de ce qu'on fait. On en fait un concrètement, là, comme tel, et on en a d'autres comme ça: on en a fait en Australie; il y a aussi des projets comme ça en Amérique du Sud.

Alors donc, on utilise ces technologies-là pour trouver des solutions là où il y a un besoin d'augmenter les capacités de transit entre des régions, des zones ou des réseaux. Alors, ça, ça se fait, et on en fait comme ça régulièrement. Donc, je pense que c'est d'autres préoccupations de décongestionner, si on veut, le réseau pour faire en sorte qu'on réponde aux besoins de notre clientèle.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Merci. M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

Potentiel d'affaires aux États-Unis

M. Bécharde: Oui. Merci, M. le Président. M. Régis, bonjour, bienvenue. Un des premiers éléments, moi, que je voulais discuter avec vous, c'était relatif au potentiel du marché américain, au potentiel de l'interconnexion, parce qu'on entend beaucoup de choses sur la complexité comme telle qu'il y a là-bas dans la vente, dans les échanges d'électricité, et tout ça. Est-ce qu'il y a un créneau prometteur pour Hydro-Québec? Quelle est la place qu'Hydro-Québec peut occuper là-dedans? Qu'est-ce qui peut être fait selon les réglementations en place? On a déjà les caractéristiques, là, d'un organisme de transport régional, ce qu'ils demandent là-bas, mais est-ce que le marché est là? Est-ce qu'il est bien réel? Quelle est notre place là-dedans? Ou c'est un marché virtuel où, dans le fond, ils vont essayer de s'organiser entre eux autres avant d'avoir accès à une quelconque ressource ou expertise venant de l'extérieur?

M. Régis (Jacques): ...on s'est développé une expertise, qu'on utilise d'ailleurs dans le Nord-Est des États-Unis, là. Le projet dont je vous parle, c'est un projet de désengorgement entre le Connecticut et Long Island. Je pense que c'est un bel exemple où on a, avec notre filiale aux États-Unis, développé ce projet

spécifiquement. Et c'est un projet... L'approche qui a été prise est unique. En fait, c'est la première fois que ça se faisait aux États-Unis. Donc, on a développé ce créneau-là, et dans le plan stratégique je pense qu'on mentionne que c'est un créneau qu'on veut continuer à développer.

Donc, c'est sûr qu'il y a de la place pour nous, et ça, entre autres, à cause de l'expertise qu'on s'est développée dans le temps, qui est aussi assez unique. Il faut voir qu'il y a peu d'entreprises, dans le fond, qui ont la capacité technique de pouvoir faire ce genre de développement là et de l'amener à terme et aussi une compréhension de la réglementation qui doit être suivie, pour faire en sorte qu'on implante ces projets-là et aussi qu'on en fasse une source rentable pour nos investissements. Parce que les projets qu'on fait aux États-Unis, c'est aussi des projets d'investissement qu'on veut rentables et qui en même temps contribuent au désengorgement de ces réseaux-là.

Rappelez-vous qu'en Amérique, bon, aux États-Unis de façon particulière, le niveau d'investissement dans le transport d'électricité a été très faible et a même diminué de beaucoup au cours des 10 dernières années. Or, des problèmes de congestion aux États-Unis, il y en a énormément. Alors, dans ce sens-là, ça crée beaucoup d'opportunités. Et l'expertise qu'on a développée, avec, entre autres, le fait qu'on a à peu près toutes les technologies possibles au monde, qu'on utilise sur notre propre réseau ici, au Québec, on a pu mettre de l'avant des solutions originales, uniques et très compétitives par rapport à d'autres qui auraient voulu faire la même chose. Alors, ça, il y a un marché, il y a une place, je pense qu'on le voit qu'il y a un signal, parce qu'il n'y a rien de mieux qu'un projet que vous avez juste à trouver des clients. Parce qu'on ne fait pas ça n'importe comment, ces projets-là. D'abord, on s'assure qu'on a des clients qui vont être prêts à acheter la capacité qu'on va mettre en service et, bien entendu, qu'on a l'expertise technique pour mettre en place les solutions appropriées.

Alors, oui, aux États-Unis, il y a un marché. C'est celui-là qu'on développe. On est très confiant et je pense qu'on a fait des pas importants à ce niveau-là avec le projet Cross Sound. Et il y en a d'autres qu'on prévoit aussi mettre de l'avant, toujours avec une même approche: d'abord, avoir des clients et, ensuite, de pouvoir faire en sorte que la capacité qu'on met en service, on est capable d'assurer une rentabilité intéressante pour ces projets-là, et, bien entendu, qu'ils soient aussi entérinés par l'agence fédérale de réglementation, la FERC en fait, aux États-Unis. Alors, ça, oui, il y a un créneau. On commence à se développer vraiment une réputation très enviée dans ce domaine-là.

Mais je vous rappellerais qu'ici, au Québec, juste avec nos interconnexions, sans ajouter d'autre chose que la capacité qu'on a, on est actuellement, de par des contraintes qui sont sur le réseau américain, limités entre autres avec notre ligne qui est à courant continu, qui part de La Grande, en fait de LG 2, qui passe par le poste Nicolet et qui s'en va à Sandy Pond, donc dans la région de Boston. Ça, c'est une ligne qui a une capacité, sur notre réseau, de 2 000 MW. Et, pour des contraintes d'exploitation qui sont sur le réseau américain, souvent n'ont été exploités seulement qu'entre 1 200 et 1 600 MW.

Alors, tout ça pour vous dire qu'il y a un potentiel là qu'on n'utilise pas puis qu'on souhaite utiliser. D'ailleurs, c'est pour ça qu'on est aussi intéressé à regarder qu'est-ce qui peut être fait pour lever ces restrictions-là. Un exemple: notre ligne avec New York, c'est la même chose. Là aussi, on ne va pas chercher le plein potentiel de la capacité que, nous, on peut livrer à partir du réseau du Québec. Et ça, c'est un des points qu'on débat beaucoup aux États-Unis, à dire: C'est beau, regarder et ajouter des choses, mais on fait juste regarder ce qui existe là, puis ce n'est pas utilisé au plein potentiel. Et, moi, comme transporteur, c'est sûr que j'ai un intérêt parce que, plus je vends cette capacité-là, bien c'est des revenus en fait qu'on a puis qui soulagent d'autant la facture de la clientèle québécoise, parce qu'il faut voir que le service point à point est déduit un peu des coûts du revenu requis que, nous, on doit assumer globalement.

Alors, dans ce sens-là, vous voyez qu'il y a définitivement un intérêt et des enjeux importants, et c'est là-dessus qu'on travaille de façon systématique. On fait des pas, je pense, intéressants. Maintenant, il faut voir qu'il reste encore du travail à faire, mais c'est une position très forte qu'on a prise dans le marché du Nord-Est: travailler à lever des restrictions juste pour mieux utiliser ce qu'on a déjà et aussi, bien entendu, faire des projets de désengorgement là où il y a des régions, bien entendu, qui ont un grand besoin puis aussi des différentiels très importants de prix dus à la congestion.

Le Président (M. Rioux): M. le député.

M. Béchard: C'est donc dire qu'il y a un potentiel. Vous pouvez les aider finalement à nous aider...

M. Régis (Jacques): Définitivement.

M. Béchard: ...à la limite en vendant plus. Est-ce que vous sentez... Comment c'est, pour eux, de travailler avec Hydro-Québec? Est-ce qu'il y a une ouverture de leur côté? Est-ce qu'ils ont l'impression que vous apportez des solutions qu'ils n'auraient pas ou qu'ils ne peuvent pas développer, ou s'ils vous regardent en disant: On vous prend en attendant, parce qu'on va le faire bientôt? Quelle est l'attitude face à Hydro-Québec, du côté américain, pas juste dans le Nord-Est, mais aussi dans des États où peut-être ils connaissent moins Hydro-Québec?

● (15 h 40) ●

M. Régis (Jacques): Il faut dire d'abord... Je dois dire d'entrée de jeu qu'Hydro-Québec a une très bonne réputation partout dans le monde, incluant les États-Unis. Je peux vous dire que c'est une porte d'entrée extraordinaire, parce qu'on est reconnu pour cette expertise-là, entre autres dans le transport, et, dans ce sens-là, je pense que ce n'est pas du tout une barrière. Il faut dire que, quand les gens nous accueillent, ce n'est pas pour nos beaux yeux, comme on dit, c'est plutôt parce qu'on a des solutions qu'on est capables de développer et qu'ils ne sont pas nécessairement capables de faire de la même façon et de façon aussi performante. C'est une question d'affaires, hein, qu'il faut voir là-dedans, là, c'est aussi simple que ça. C'est ça qu'on fait là-bas.

C'est pour ça que, dans ce sens-là, quand on réussit à trouver des solutions, ça veut dire que le marché dit: Votre solution, elle nous intéresse, on est prêts à contracter cette capacité-là. Je pense que c'est le meilleur signal que vous pouvez avoir comme quoi vous faites des choses qui répondent aux besoins du marché. C'est ça, notre approche aux États-Unis, et on fait des pas, je pense, intéressants. Et ça, on doit en être très fiers, parce que c'est une expertise, en fait, qu'on a développée avec le temps, qui nous sert maintenant, pas seulement qu'aux États-Unis, en Amérique du Sud, c'est la même chose, je veux dire, on est reconnu pour ça et partout dans le monde.

Le Président (M. Rioux): M. le député. Oui, M. le député de Jacques-Cartier.

Sécurisation du réseau dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal

M. Kelley: Merci beaucoup, M. le Président. Juste pour poursuivre, j'ai posé la question tantôt, aux recommandations de la commission Nicolet. Vous avez énuméré quelques-unes des démarches qui ont été prises, mais, pour la sécurisation du réseau dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal, il y avait une proposition de construction d'une nouvelle ligne entre Beauharnois, de mémoire, et l'Ouest-de-l'Île de Montréal. Où est-ce qu'on en est dans le traitement de cette recommandation?

M. Régis (Jacques): En fait...

Le Président (M. Rioux): Allez-y.

M. Régis (Jacques): M. le Président, en fait, ce n'était pas nécessairement la construction d'une nouvelle ligne, mais c'était d'augmenter la capacité...

M. Kelley: La capacité de la ligne.

M. Régis (Jacques): ...de rapatriement, je ne sais pas si vous vous souvenez, de la production de la centrale de Beauharnois vers Montréal. Et les projets dans ce sens-là ont été réalisés. Avant, on avait une capacité de 500 MW qu'on pouvait rapatrier. On est maintenant rendu à près de 900 MW. Donc, il y a eu des travaux de faits. Justement, c'est une des recommandations, d'ailleurs, qui découlaient de la commission Nicolet, et même du comité Warren, de faire en sorte qu'on lève les restrictions et qu'on permette la possibilité de rapatrier une plus grande capacité, et ça a été fait. C'est un des projets qu'on a complétés.

Donc, je pense que c'est définitivement une bonne nouvelle. C'est évident que ce n'est pas le seul projet, mais c'est un projet important. Parce que, je disais, la boucle centre-ville, elle est très importante parce que, dans le fond, elle permet vraiment d'amener une capacité d'échange de 1 000 MW de plus entre deux postes qui sont un peu, là, bouclés avec le poste Hertel vers le centre-ville et aussi vers la partie ouest. Le poste Aqueduc dessert, entre autres, toute la partie ouest de l'île

Réduction de l'impact des événements climatiques extrêmes

M. Kelley: Et, d'une façon plus générale, un petit peu dans l'optique des questions de mon collègue de La Peltrie, les objectifs que vous avez fixés sur la page 63, on voit la «réduction de 50 % de l'impact des événements climatiques extrêmes». Pouvez-vous expliquer ça un petit peu davantage? C'est quoi qui est visé? C'est quoi, les projets que vous avez en vue pour réaliser cet objectif?

M. Régis (Jacques): D'une part, je dirais qu'il y a deux créneaux qu'on développe là-dedans. On a entre autres développé ce qu'on appelle des «déglaceurs», et donc des équipements qui étaient en mesure de briser la glace lorsqu'il y avait accumulation importante, et ça, c'est un des créneaux pour faire en sorte... Je ne sais pas si vous vous rappelez, durant le verglas, il y a eu beaucoup de cas où ce qu'on appelle les «câbles de garde», donc les câbles qui protègent les lignes contre la foudre, étaient encombrés de glace et faisaient en sorte qu'on avait dû mettre la ligne hors service à cause de ce problème-là. On a développé des équipements — et c'est très prometteur — qui vont pouvoir, entre autres, dans les cas spécifiques, déglacer les lignes. Première des choses.

Autre élément aussi sur lequel on travaille beaucoup, c'est toutes les techniques de déglacage pour faire en sorte que, dans des situations, on pourrait dire «vigie-verglas», qu'on soit capables de minimiser l'accumulation de glace sur des conducteurs, donc de lignes, à différents endroits, et, dans ce sens-là, les techniques qui existaient, tant qu'à nous, n'étaient pas suffisamment avancées pour permettre vraiment d'en faire un outil qui fait partie du parc d'outils pour se protéger contre ces situations-là. C'est dans ce cadre-là que notre projet d'innovation avec l'Institut de recherche, on a travaillé à développer ces outils-là.

Et, quand je parlais tantôt d'un programme de l'ordre de 600 millions de dollars, là, pour compléter ce qu'on a à faire, ça comprend justement les équipements de déglacage. Ils vont se permettre de couvrir l'ensemble du réseau là où il doit être protégé. Et pas besoin de vous dire que la zone la plus à risque, c'est la zone du corridor du fleuve Saint-Laurent, un peu partout d'est en ouest. Et, dans ce sens-là, ces innovations-là, plus, bien entendu, beaucoup d'autres choses qui sont là-dedans, toutes sortes de produits hydrofuges, et ainsi de suite, qui permettent dans le fond d'améliorer notre performance, de déglacer les équipements dans les postes, toujours dans le but de s'assurer qu'on n'ait pas d'interruption, que ça ait un minimum d'impact pour notre clientèle, c'est ça quand on dit 50 %.

Et je vous rappelle qu'on n'a pas mesuré 50 %. Voici, c'est... Ça voulait dire que ça devait être significatif comme développement pour faire en sorte qu'on puisse utiliser ça de façon vraiment efficace, et le résultat de ça est très intéressant. Parce que la contrepartie, de ne faire que du renforcement mécanique, ça coûte beaucoup plus cher. Alors, il faut voir que, ça, c'est un gain très important qu'on fait à travers ça. Et c'est pour ça que ce programme-là, je pense, va nous aider définitivement à sécuriser... à compléter la sécurisation du réseau dans son ensemble.

Le Président (M. Rioux): M. le député.

M. Kelley: Oui. Moi, je me rappelle les personnes dans les hélicoptères qui laissaient tomber les bûches pour essayer de déglacer, et j'avais toujours l'impression que ce n'est pas la fine pointe de la technologie de faire ça comme ça. Peut-être que ça fonctionnait.

M. Régis (Jacques): Mais ça a fonctionné, par contre.

M. Kelley: Ça a fonctionné, mais peut-être qu'il y a d'autres moyens, dans notre ère moderne, pour le faire. Alors, si je comprends bien, le 50 %, qu'est-ce qu'on vise, c'est soit de réduire le nombre de pannes ou la durée des pannes ou une combinaison des deux. Parce que, si on va arriver, dans une couple d'années, devant une autre commission parlementaire pour évaluer votre performance, le 50 % vise à réduire le nombre de pannes. Est-ce que c'est ça qui est une mesure, pour les parlementaires à venir?

M. Régis (Jacques): Bien, je pense qu'on a mis de l'avant un peu des critères pour dire: Advenant un événement de même ampleur que celui qu'on a connu dans la Montérégie, ce qu'on viserait, c'est que, avec toutes les mesures que je vous ai données là, là, puis, bien entendu, il y a des éléments qui restent à compléter, le maximum de temps d'interruption au niveau du réseau de transport serait de quatre jours, pour alimenter au moins 50 % de la charge. Alors, quand je vous dis ça, 50 % de la charge, ça veut dire que les gens peuvent rester chez eux. Donc, ils ont du chauffage, ils ont ce qu'il faut.

Et, bien entendu, après ça, il y a un temps un peu plus long pour rétablir le service. Et rappelez-vous que, dans la période de verglas, au niveau du réseau de transport, on parlait plus d'une vingtaine de jours. Alors, je veux juste comparer, là. C'est entendu que tout ça doit être pris dans son ensemble, mais ça montre les efforts qu'on vise. Tous ces outils-là vont nous permettre de sécuriser le réseau à un niveau, on pourrait dire, qui est comparable, qui est mieux même qu'à peu près tout ce qui se fait ailleurs dans le monde, en tenant compte du fait qu'on ne veut pas revivre une situation comme celle-là, je pense, certainement pas de la même façon, et on se protège contre ça. C'est ça, je pense, le sens de ce qu'on fait. Merci.

M. Kelley: Parfait. Merci.

Le Président (M. Rioux): Merci, M. le député. Alors, M. le ministre. Ensuite, j'irai au député de Maskinongé.

Proposition de normes de fiabilité du réseau

M. Brassard: Bien. On a parlé souvent, évidemment, de la crise du verglas, et on sait que ça a fait ressortir de façon très forte toute la question de la fiabilité du réseau, de même aussi que ça a mis en évidence l'importance de revoir les critères de conception du réseau de transport. Et on sait également

qu'à l'égard des normes de fiabilité la loi n° 116, encore une fois, accorde à la Régie le pouvoir d'approuver les normes de fiabilité du réseau. Alors, vous en êtes rendus où dans ce processus-là? Est-ce qu'il est enclenché? Est-ce que vous comptez bientôt soumettre à la Régie un ensemble de normes de fiabilité qui vont évidemment sécuriser davantage le réseau de transport s'il survenait des événements climatiques majeurs comme celui qu'on a connu en 1998?

Alors, est-ce que c'est en cours? Est-ce que vous avez enclenché ce processus-là? Est-ce que vous avez déterminé des normes de fiabilité plus rigoureuses que ce qui était le cas avant la crise du verglas? Et est-ce que vous comptez demander l'approbation de la Régie bientôt à cet égard?

Le Président (M. Rioux): M. Régis.

M. Régis (Jacques): M. le Président, d'une part, je pense que j'aimerais distinguer deux choses. Il y a les normes de fiabilité qui sont établies par les organismes nord-américains, qui sont des organismes de fiabilité. On parle du NPCC, là, qui est...

M. Brassard: C'est ça, les normes que vous utilisez?

M. Régis (Jacques): Pardon?

M. Brassard: C'est celles-là que vous utilisez?

M. Régis (Jacques): Je veux juste distinguer parce qu'il y a deux volets là-dedans.

M. Brassard: Oui.

M. Régis (Jacques): Dans le fond, il y a ces normes-là, qui d'ailleurs... normes auxquelles on est entièrement conforme depuis 1998, mai 1998, chose importante à dire. C'est des normes qui dictent un peu tous les critères de conception pour faire en sorte que, face à toutes sortes d'événements perturbateurs, le réseau doit se comporter d'une façon dictée et avec des niveaux de performance, dans le fond, qui vont faire en sorte qu'on se protège contre un certain nombre d'événements. Et ça, c'est des normes communes à toutes les entreprises en Amérique du Nord.

● (15 h 50) ●

Alors, ces normes-là vont être déposées, parce que c'est le mandat aussi de la Régie d'entériner les normes qui existent déjà. C'est des normes, dans le fond, que... Ce n'est pas nous qui avons établi ces normes-là, c'est des normes qui s'établissent par les organismes, le NERC, en fait, qui est un organisme nord-américain de fiabilité.

Donc, ça, ça va être fait dans les prochaines semaines. C'est prévu à la Régie de l'énergie. Premier point important, parce que non seulement ces normes-là... Puis là je dois dire que, comme organisme de transport au Québec, nous, on se doit de faire appliquer ces normes-là à tous les intervenants sur le réseau, qui utilisent notre réseau, incluant les réseaux qu'on ne détient pas directement, par exemple comme l'Alcan, et tout ça, le réseau Maclaren, et tout. Tout le monde va

être régi par ces mêmes normes là, et c'est pour ça qu'à la Régie de l'énergie on va faire entériner ces normes-là, qui existent déjà en Amérique du Nord, pour qu'elles soient d'application et qu'on a le mandat de faire respecter en tout temps ces normes-là, supportées par la Régie de l'énergie. Ça, c'est un volet.

Les normes qui touchent aux critères, dans le fond, de fiabilité mécanique — appelons ça comme ça — du réseau, c'est évident qu'une des recommandations que vous avez vues dans la commission Nicolet et le comité Warren, c'était de revoir nos normes de conception, et ça, c'est à peu près terminé. Nécessairement, ces normes-là ne sont pas nécessairement entérinées par la Régie. Mais ce qu'on va faire, puis ce que je mentionnais tantôt... Le programme qui découle de l'application, en fait, de terminer le renforcement du réseau, lui, doit être soumis à la Régie, parce que c'est la Régie qui a autorité de tous les investissements qu'on doit faire à ce niveau-là, et donc elle devra entériner notre programme pour compléter, si on veut, le renforcement du réseau.

Alors, ça, ça va être fait aussi en cours de 2002, parce que c'est le dernier volet, qu'on peut dire, avec les projets de bouclage et tous les autres moyens qu'on a déjà réalisés, pour compléter, dans le fond, la stratégie d'ensemble de renforcement du réseau. Alors, les deux vont être traités à la Régie, mais un, c'est des normes établies par un organisme nord-américain, comme je vous dis, qui s'appelle le NERC. On est assujettis à ces normes-là comme tous les autres et on est déjà conformes, 100 % conformes à ces normes-là, mais ça doit être entériné par la Régie. Ça, ça va être fait dans les prochaines semaines. Et l'autre, c'est le programme qui découle du fait qu'on a revu certains aspects pour s'assurer, comme je vous disais tantôt, avec la performance qu'on recherche dans des situations semblables, que la Régie entérine les investissements qui vont découler de ces programmes-là.

M. Brassard: Juste une clarification, là, pour être bien sûr que je comprends. Ces normes élaborées par une instance nord-américaine, NERC, auxquelles vous vous assujettissez, est-ce que c'est récent? Est-ce que c'est à la suite de la crise du verglas que vous avez pris la décision de vous conformer, de vous soumettre à ces normes? Si c'est oui, c'était quoi, avant la crise du verglas, les normes auxquelles vous vous soumettiez?

M. Régis (Jacques): En fait, ces normes-là existent déjà depuis plusieurs années. Je dois vous dire que le début de ces normes-là, les normes de fiabilité dont on parle au niveau du comportement du réseau, elles datent un peu de l'incident de New York en 1965. Alors, c'est là qu'a commencé l'établissement de critères de fiabilité et de normes, dans la région de New York. On sait, on est dans cette région-là. Alors, ces normes-là ne sont pas nouvelles; elles existent. Mais, depuis l'ouverture des réseaux, en fait dans les environs de 1997, ces normes-là sont devenues d'application obligatoire pour tous les intervenants à travers l'Amérique du Nord. Alors donc, nous, comme tous les autres, on doit s'assurer de l'application de ces normes-là.

M. Brassard: Vous étiez déjà soumis à ces normes avant la crise du verglas, en 1998.

M. Régis (Jacques): Exact. Oui. Mais je dois vous dire que ces normes-là, comme je vous dis, elles traitent un certain nombre d'éléments qu'il faut — puis c'est très important: qu'un réseau qui subit, par exemple, la perte d'une ligne ou d'un corridor, il doit pouvoir rester, demeurer stable, et ainsi de suite. Il y a toutes sortes d'éléments qui fait que vous devez respecter ça, et pour prévenir l'impact sur la clientèle. Alors, ça, c'est des normes à travers l'Amérique du Nord. Et, dans la région où on est, la région du NPCC, donc qui comprend entre autres New York, Nouvelle-Angleterre, l'Ontario, les Maritimes et le Québec, le niveau d'application est vraiment un des endroits les plus élevés en Amérique du Nord. Alors, il y a vraiment des critères très forts.

Et, quand on s'est conformés, en mai 1998, entièrement à ces normes-là — l'effort que j'ai mentionné dans ma présentation tantôt du programme qu'on a mis en place, dans les années 1990, suite un peu aux pannes générales, comme vous vous souvenez, qu'on a eues en 1988-1989 — le programme qu'on a en place a permis d'apporter les correctifs, pour répondre à ces normes-là, au réseau de façon à ce qu'il soit entièrement conforme, et c'est ce qu'on est depuis mai 1998. Alors, ça, c'est un point, je pense, très important. Et ça veut dire que notre réseau est considéré comme aussi fiable que tout ce qu'il y a autour de nous. Il n'y a pas personne qui a une fiabilité meilleure, et tout ça; on a la même fiabilité.

Maintenant, il faut voir que, avec les événements du type verglas, c'étaient un peu des éléments additionnels à ça, et ça, ça fait appel plus à des normes de conception, et là il n'y a pas de standard international. C'est adapté au contexte dans lequel on est. Et ce qu'on a fait suite aux événements: bien entendu, on a revu à la hausse les critères qui étaient prévus dans ces normes-là, toujours dans le but de prévenir des situations semblables advenant un événement aussi important.

M. Brassard: Je vais vous donner un exemple concret, là, M. Régis, qu'on comprenne bien, là, pour ceux qui nous écoutent, là. Quand vous dites que vous ajoutez, là, en matière de critères de conception, là, que vous ajoutez, en plus des normes...

M. Régis (Jacques): De fiabilité.

M. Brassard: ...de fiabilité, vous ajoutez...

M. Régis (Jacques): D'autres éléments.

M. Brassard: Exemple, sur les pylônes, les fils, c'est quoi? Ils sont...

M. Régis (Jacques): Bien, un exemple de ça, je pense, je pourrais vous dire, c'est le niveau qu'une ligne peut supporter en termes d'accumulation de glace et de vent. Ça, c'est... Les normes de conception dont je parle, là, c'est de ça qu'on parle. Donc, dans une situation où il

y a une accumulation de tant de millimètres, où il y a... on peut parler de 45, 50 mm avec des vents de telle vitesse, c'est ça, des critères de conception, qui fait que vos lignes, donc vos équipements de lignes doivent être capables de passer à travers un élément comme ça sans impact. Ça, c'est les normes...

M. Brassard: Est-ce que le fait, là... Je pense que c'est ça que vous avez fait après le verglas, là. À tous les... je ne sais pas, à tous les 10 pylônes, là, vous en ajoutez un, là, qui est plus résistant. Est-ce que ça, ça fait partie de ça aussi?

M. Régis (Jacques): C'est justement ça. Les «pylônes anti-cascade», qu'on appelait, là...

M. Brassard: Oui.

M. Régis (Jacques): ...pour empêcher la cascade d'écoulement, ça fait partie de ces normes de conception là qui maintenant sont en application. Alors, juste pour vous dire, c'est des éléments qu'on a améliorés suite aux événements qu'on a vécus. Alors, ça, c'est un exemple.

Les normes dont je parle, au niveau fiabilité, c'est évident que c'est des normes de comportement de réseau électrique dans différents phénomènes de perturbation pour qu'ils demeurent à un niveau stable, sans impact sur la clientèle. Il y a toutes sortes d'exigences que là tout le monde en Amérique du Nord est assujéti à ces normes-là. Alors, c'est un peu un complément pour vous dire: À la fois, on a une robustesse électrique, on peut appeler ça comme ça, et une robustesse mécanique face à des événements, entre autres les événements du verglas qu'on a connus au Québec.

M. Brassard: Merci.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Maskinongé.

Acquisition d'actifs en Amérique du Sud

M. Désilets: Merci, M. le Président. À la page 68, là, dans le transport d'énergie, vous parlez d'«acquisition d'actifs de transport d'électricité», mais en Amérique du Sud. J'aimerais juste vérifier avec vous, là, les intérêts, les raisons, là, qui sont reliées à l'Amérique du Sud surtout, là.

M. Régis (Jacques): Alors, M. le Président, vous savez d'abord qu'on est présents, comme je disais, dans le Cône sud de l'Amérique du Sud. Nous avons d'abord mis en place une interconnexion majeure de... C'est une ligne en fait de 600 km entre le nord et le sud du Pérou — ça, c'est un premier élément — et on exploite pour une période de 30 ans cet équipement-là, bien entendu. Et tout ça, c'est des projets qui sont associés aussi nécessairement à des revenus et à une rentabilité.

On est au Chili. On a fait l'acquisition, en fait, de la compagnie Transelec, qui est le transporteur majeur, en fait, du Chili. Et, quand on parle d'acquisitions... Parce qu'il faut voir que dans ces régions-là les taux de croissance... Parce que pourquoi

on est là? D'abord, c'est qu'il y a des actifs, je pense, de très bonne qualité, un contexte, je pense, qui favorise le développement, et nécessairement donc où on peut, avec les connaissances de notre métier, faire la différence, et nécessairement ces pays-là, en fait, ont d'autres besoins. Et on n'a qu'à regarder le Chili, par exemple, il y a possibilité de faire l'acquisition du réseau du nord du Chili qui actuellement n'est pas interconnecté au réseau central, que, nous, nous détenons. Ça, c'est un exemple.

Donc, il y a des opportunités très intéressantes et complémentaires, bien entendu, à ce qu'on a déjà, parce qu'on veut bâtir un peu sur les actifs qu'on a en place. Parce que la connaissance qu'on s'est développée de ces environnements-là comme tels nous permet maintenant de pouvoir regarder les potentiels de développement. Il y en a au Pérou et il y en a, entre autres, au Chili. Alors, je vous dirais, de façon importante, là, c'est les deux pays où on regarde pour voir d'autres projets de développement éventuels, pour améliorer ou augmenter, si on veut, notre base d'affaires là, et toujours d'une façon rentable, et à créer de la valeur pour ce qu'on a déjà. Ça, c'est un objectif très important, et c'est dans ce sens-là que ces créneaux-là sont...

Le Président (M. Rioux): M. le député de Maskinongé, le président d'Hydro voudrait ajouter quelques mots. Après ça, vous... je reviens à vous.

● (16 heures) ●

M. Caillé (André): Seulement deux mots. Au niveau international, on a constaté, depuis les trois dernières années, je dirais, que ce qui est le plus recherché chez Hydro-Québec en tant qu'expertise, c'est vraiment au niveau du transport à haute tension. On est connus pour ça. Et il y a une demande pour ça parce que les marchés se globalisent, ils deviennent régionaux. Puis, comme il n'y avait pas avant... c'étaient des marchés locaux, bien, il n'y avait pas toutes les interconnexions que nous... Nous, c'est notre domaine depuis le début, parce qu'on a toujours produit de l'électricité à de grandes distances des marchés. Alors, c'est pour ça qu'on est recherchés, c'est comme ça qu'on arrive au Chili, c'est comme ça qu'on arrive au Pérou. Pourquoi on le fait? C'est pour valoriser. Le mot à retenir ici, c'est «valoriser» l'expertise d'Hydro-Québec. Donc, c'est fait pour faire des bénéfices.

M. Désilets: O.K. Dernière...

Le Président (M. Rioux): M. le député de Maskinongé.

Exportation de services et d'expertise

M. Désilets: Dernière question, sur deux volets. L'Argentine, avec ce qui se passe, est-ce qu'on a l'intention d'aller là? Et puis, tantôt, j'ai cru comprendre qu'en Asie vous vous retirez. C'est-u parce que le transport n'est pas là ou...

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Alors, en Argentine, non, maintenant, à l'évidence, pour les raisons que vous

savez. C'est les endroits où... Dans le monde, c'est toujours pareil, c'est là où ça va mal où ça peut aller mieux...

M. Désilets: Oui.

M. Caillé (André): ...très rapidement, parce qu'on n'écarte pas pour toujours et à jamais une présence d'Hydro-Québec TransÉnergie en Argentine, mais certainement pas en ce moment.

Quant à l'Asie, on penserait à la Chine, et la Chine recherche notre expertise, mais la dimension de la Chine est telle que, de faire un réseau national en Chine, ça dépasse la... On ne voudrait pas être là en termes de capacité financière, etc. Ça, c'est plus grand que ce que nous sommes. Il faut se voir comme on est. Par ailleurs, on n'est pas absent en Chine, mais ça, c'est en production. On pourra en parler demain, si vous voulez.

M. Désilets: O.K.

Le Président (M. Rioux): ...multiples voyages que vous faites à l'étranger pour faire connaître Hydro-Québec et son expertise, est-ce qu'il y a d'autres pays qui ont sollicité votre aide ou votre collaboration ou qui essaient de conclure des partenariats avec vous autres?

M. Caillé (André): Oui, plusieurs pays en Europe de l'Est, plusieurs pays en Afrique, plusieurs pays aux... si je souviens, les Indes — là, je vous parle de mémoire — le Sud-Est asiatique également. Nous, face à toute cette demande-là, n'oublions pas ici que ce qu'on veut réaliser, c'est une première étape au niveau international. D'autres dans notre métier, quand les marchés se sont ouverts au niveau international, se sont lancés à la largeur du marché, je dirais. Ce n'est pas notre cas, ce n'est pas notre objectif. Notre objectif, c'est d'effectuer des percées dans certains marchés très spécifiques, puis par la suite une autre génération bâtitra à partir de là.

Le Président (M. Rioux): Est-ce que, là-dedans comme dans d'autres choses, vous visez la rentabilité à court terme?

M. Caillé (André): Oui, toujours, c'est la rentabilité. On fait ça pour faire de l'argent, première raison.

Le Président (M. Rioux): Ça, c'est votre côté mercantile.

M. Caillé (André): Un peu.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Il y a longtemps qu'on le sait, mais on voulait l'entendre.

M. Caillé (André): Ha, ha, ha!

M. Régis (Jacques): Il est peut-être juste assez...

Le Président (M. Rioux): M. Régis, vous sentez-vous visé, quoi, quand on parle du mercantilisme?

M. Régis (Jacques): Pas du tout, je trouve ça même très stimulant comme...

M. Caillé (André): Ce n'est pas la première fois qu'il l'entend.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Régis (Jacques): Mais ce que je voulais juste ajouter, c'est que, aussi, on offre des services d'expertise dans une vingtaine de pays, en transport, pas uniquement où on a investi. Il faut voir que notre expertise, elle est recherchée partout dans le monde. Alors, on en vend, de ça, régulièrement, et nécessairement, là aussi, on fait de l'argent avec ça, parce que c'est une expertise qui vaut très cher. Figurez-vous qu'il y a peu d'endroits dans le monde qui ont développé ce qu'on a. Et, dans ce sens-là, ça fait aussi partie des services hors Québec qu'on fait, et on le fait de façon rentable. Alors, ça s'ajoute — je parle dans mon domaine de transport — et je dois vous dire qu'on passe notre temps à refuser des demandes, parce que la demande est très grande, et là il faut faire des choix, pour s'assurer dans le fond qu'on fait les meilleurs choix. Mais je pense que c'est un créneau vraiment très intéressant.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé, est-ce que vous pourriez nous dire sous quel chapeau, maintenant que l'entreprise est pléthorique, avec votre nouveau pattern administratif, où se situe Hydro-Québec International maintenant dans la structure d'Hydro?

M. Caillé (André): L'entreprise demeure HQL, mais toutes ses activités sont confiées à chacune des divisions selon leurs compétences, bien entendu. Alors, s'il y a un projet international au niveau de la production, ça va être Hydro-Québec Production, s'il y a un projet international au niveau Hydro-Québec transmission, bien, ça va être chez mon collègue, ici, TransÉnergie. Au niveau distribution, il a été précisé tantôt par mon collègue qu'on a décidé de sortir, de ne pas aller au niveau international à ce moment-ci autrement qu'en consultation, donc de ne pas faire d'investissements au niveau international. C'est la raison qui nous a amenés à vendre notre participation, la participation qu'on avait acquise au Sénégal.

La raison? Très difficile d'avoir du succès en distribution à l'extérieur. C'est le domaine, le domaine de l'énergie, le plus difficile. Pourquoi? C'est parce que c'est toujours des millions de clients et c'est toujours des problèmes sur le marché de détail. Et le marché de détail, c'est une foule de détails. Il faut connaître la culture, il faut connaître... Puis, un étranger, quelqu'un venant de l'extérieur d'un pays, où qu'il soit, aura toujours de la difficulté à réussir.

Le segment de notre expertise qui est le moins risqué, c'est celui du transport. Pourquoi? Parce qu'il y a toujours peu de clients — c'est des distributeurs — qui ont des bilans à 50 % en équité, alors il n'y a pas trop danger de mauvaises créances. Il y a quelques

fournisseurs que sont les producteurs dans les pays où on se trouve.

C'est pour ça que je pense que c'est le... En même temps, ça tombe bien, disons, hein? Il y a une demande, puis, en plus, c'est le segment du métier qui est le moins risqué. Et, comme on est une société d'État, incidemment on a une prudence de Sioux aussi, vous savez, par rapport à qu'est-ce que c'est qu'on peut investir à l'étranger. On veut être sûr des résultats. D'autres du secteur privé agiraient et ont agi avec beaucoup plus d'agressivité. Pour plusieurs, je suppose qu'ils le regrettent aujourd'hui, mais enfin. Nous, on a toujours agi avec une grande prudence par rapport à ces investissements-là.

On n'est pas absent dans le secteur de la production. Je crois qu'on a, vous le verrez demain, une initiative fort intéressante en Chine, à la taille de ce que nous voulons faire, selon un modèle que l'on connaît: une usine, une station de production, une usine qui va consommer pour faire du papier ou pour faire d'autre chose, puis de la distribution régionale par la suite. Quelque chose qui est un modèle qu'on connaît ici depuis le début du siècle. Ça n'a rien de neuf pour nous. Ça, on fait ça. On en fait au Panama aussi, et quelques initiatives en Amérique centrale. Mais, encore une fois, je pense que, dans cinq ans, on dira que c'est en transport où on a connu le plus grand succès.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

Capacité du réseau d'accueillir de nouveaux ouvrages de production

M. Bécharde: Merci. J'entendais «votre côté mercantile». Je dirais, il faut quand même le déjouer quelque part, hein? Vaut mieux le déjouer à l'extérieur et aller chercher le maximum.

Un point sur lequel je voulais revenir, c'est on parle potentiellement de nouveaux complexes hydroélectriques au Québec, des grands ouvrages, et tout ça, quel est l'impact de ces ouvrages-là sur TransÉnergie en termes de besoin de nouvelles lignes? Sûr qu'il faut le prendre quelque part et l'amener, mais aussi de, je dirais, plus étendu sur le territoire en zone urbaine. Et, je dirais, est-ce que la rapidité avec laquelle on peut répondre, on parlait des alumineries ce matin et d'autres, à certains nouveaux besoins, est-ce que ça a des impacts majeurs chez vous? Est-ce que vous le planifiez? Comment vous organisez ça, à partir du moment où on dit: On dit oui à Eastmain-Rupert puis on l'enclenche, là? Qu'est-ce que ça peut impliquer de votre côté en termes de nouveaux besoins et de développement?

Le Président (M. Rioux): M. Régis.

M. Régis (Jacques): M. le Président, il y a deux volets: d'une part, il y a toujours dans ces projets-là besoin d'avoir un équipement pour raccorder une nouvelle centrale au réseau, donc premier élément, et aussi de s'assurer qu'on va avoir la capacité qu'il faut sur le réseau pour acheminer cette production-là vers les centres de consommation.

Alors donc, quand on va faire ces projets-là, et on est bien entendu à l'étape toute première. Quant au promoteur, qu'il soit Hydro-Québec Production ou d'autres, a un projet qu'il veut... dont il veut faire évaluer le coût d'intégration au réseau, nécessairement il nous fait une demande. C'est ce qu'on fait. Puis c'est tout un processus, là, qui est fait de façon non discriminatoire pour tous les producteurs. Et avec ça on peut rapidement établir le projet qu'il faut mettre en place et les coûts associés à ce projet de loi là et nécessairement s'arrimer aussi à l'échéancier du projet en question. Et, normalement, ce n'est pas les projets de transport qui demandent une échéance en termes de... qui est beaucoup plus grande que ces projets-là, c'est plutôt l'inverse. Alors, on est en mesure d'arrimer, dans le fond, le besoin de raccordement à même le besoin que le promoteur a de développer son projet. Et, bien entendu, il faut faire approuver maintenant à la Régie de l'énergie. Chacun des projets doit passer par là. Et le processus permet de s'arrimer, si on veut, au processus d'autorisation pour ces différents projets de production là.

Et donc, on fait ça, et, avec les projets qu'on peut voir venir, c'est évident qu'on a déjà anticipé un peu les moyens qu'il faut mettre de l'avant, et tout. Et ça fait l'objet constamment d'études pour être sûr qu'on a ce qu'il faut et qu'on fait ce qu'il faut. Et là c'est projet par projet qu'il faut nécessairement faire approuver. Bel exemple, Toulouste, je pense, qu'il faut raccorder. Bon, même Eastmain, quand tous ces éléments-là seront complétés, bien, nécessairement, on va faire ce qu'il faut pour répondre aux besoins de nos clients, donc, qui veulent être raccordés au réseau.

M. Bécharde: O.K. Quelle est votre marge de manoeuvre qui est restante sur le réseau actuellement en termes de... Si on parle, par exemple, de Churchill, où on pourrait uniquement transporter l'énergie vers les États-Unis, ou quoi que ce soit, quelle est la marge de manoeuvre sur le réseau qui vous reste actuellement?

M. Régis (Jacques): Bien, je pense que d'abord le projet Churchill, s'il devait se faire, bien il a besoin d'avoir des lignes, en fait, pour raccorder à nos installations, entre autres dans la région Manicouagan comme telle. Après, ce qu'on fait, c'est qu'on doit ajouter, le cas échéant, dépendant de la capacité qu'il faut acheminer, ce qu'on appelle la compensation série. Donc, on ajoute de la capacité à travers les lignes existantes pour acheminer la nouvelle quantité, puissance, dans le fond, qui est requise pour ces différents projets là. Et, dans ce sens-là, quand il n'y a plus de marge sur les lignes existantes avec les équipements qu'on a en place, bien, ça veut dire qu'il faut ajouter des équipements additionnels.

● (16 h 10) ●

Et ça, je pense, ça fait partie un peu de l'évaluation qu'on fait dans tous les cas, et c'est fonction un peu de... à quel endroit est située finalement la nouvelle centrale, parce que les situations de réseau peuvent varier d'un endroit à l'autre. Il peut y avoir des marges plus grandes dans un certain cas ou dans l'autre, mais on s'assure toujours qu'on met en place les équipements nécessaires pour dégager la capacité, non

seulement raccorder l'installation, mais dégager la capacité pour acheminer vers nos grands centres de consommation. Et, bien entendu, le client qui veut faire aussi le service, un point d'exportation, bien, nécessairement, il a aussi à utiliser ces capacités-là qui sont déjà, là, existantes.

M. Bécharde: Mais juste pour revenir. Quelle est la marge de manoeuvre qui vous reste sur les lignes? Actuellement, au-delà du raccordement, est-ce qu'il vous reste... Je comprends qu'il va falloir raccorder Eastmain-Rupert ou Toulousteou, là, mais est-ce que actuellement, avec le parc que vous avez, vous êtes capable d'accueillir les nouveaux volumes qui vont être produits, là?

M. Régis (Jacques): Je pense que c'est sûr que, avec l'équipement tel qu'on l'a actuellement, il va falloir ajouter des équipements. On n'a plus suffisamment de marge pour dire qu'on peut prendre n'importe quoi sans augmenter la capacité de ce qu'on a déjà. Alors, ça, ça fait partie un peu des études qu'il faut faire, puis, nécessairement, dépendant des cas, puis, comme je vous le dis, ça varie d'un endroit à l'autre sur le réseau. Alors, ça veut dire qu'il faut faire des ajouts. Et je pense qu'on le voit dans les différents projets, chaque projet a un peu sa caractéristique. Et, étant donné qu'à la fois il faut intégrer et à la fois il faut maintenant ajouter de la capacité additionnelle, c'est souvent à travers des technologies comme la compensation qui nous permet d'augmenter la capacité de transit et donc d'acheminer cette nouvelle production-là vers nos centres.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Jacques précisera, mais, si on parle des projets dans la région de la Baie-James, je pense qu'on peut se rendre à acheminer la production additionnelle, ce à quoi nous pensons, à partir de compensation en série. Je ne parle pas évidemment du poste puis du raccordement. C'est bien évident qu'il faut qu'il y en ait un, mais, sur les grands réseaux, on peut faire un bon bout avec la compensation en série. Il n'y aura pas, donc, de nouvelle ligne de transport dans le paysage.

Par ailleurs, si jamais... quand se fera le projet Churchill, c'est évident que là ça prend des nouvelles lignes au Labrador, parce que, ça, c'est de la ligne de raccordement jusqu'à notre réseau. Il y a une partie, je pense, qui doit être dédoublée, puis par la suite on pourrait faire dans la région développée...

Une voix: Jusqu'à...

M. Caillé (André): Jusqu'à Manicouagan, il faut ajouter, puis, de Manicouagan vers le grand réseau, ça, ça pourrait se faire avec de la compensation en série. C'est à peu près ça. Parce que la vraie... La question que vous posez, je suppose, c'est: à partir de quel moment on va construire de nouvelles lignes dans le paysage? C'est ça, la réponse.

Alors, pour ce qui est de la Baie-James, c'est de la compensation en série, donc les gens ne verront pas rien d'autre que de l'équipement ajouté dans des postes.

Pour ce qui est de Churchill, ils vont voir des lignes, oui, au moins jusqu'à Manicouagan, par la suite de la compensation en série, donc de l'équipement ajouté dans des postes.

M. Bécharde: Donc, c'est très peu de nouveaux équipements dans le paysage, finalement, plus urbanisé du Québec.

M. Caillé (André): De la ligne des hautes eaux, entre le Labrador et le Québec, jusqu'à Manicouagan. C'est quand même loin, ça. Ça fait... Ce n'est pas très peuplé, comme on le sait, mais c'est quand même des lignes... Je ne sais pas la distance, mais c'est appréciable.

M. Bécharde: Mais, si on veut, plus au sud, là...

M. Caillé (André): Non. Non, non.

M. Bécharde: ...le réseau est capable d'absorber ça. Mais, si on va à l'exportation? Si... Au niveau de nos capacités d'exportation, est-ce qu'on est, à ce niveau-là aussi, capable d'y aller sans avoir à construire de nouveaux équipements?

M. Caillé (André): Je juge... Les interconnexions que nous avons sont suffisantes pour accommoder toute cette production-là, compte tenu du coussin qu'on vise en production puis qu'est-ce que c'est qu'on veut bien exporter. Les goulots d'étranglement, quand il y en a, ce n'est pas nos interconnexions. Les goulots d'étranglement, ils sont plus au sud, aux États-Unis, par exemple, entre le Connecticut puis Long Island. Le projet de Cross Sound Cable est un ouvrage qui élimine un goulot. Il y en a plus loin aussi. Parce qu'un réseau électrique, il faut que ça soit en équilibre constant, ça, et ce n'est pas nos interconnexions qui sont en cause ici. C'est toujours plus au sud. Se rendre jusque de l'autre côté de la frontière, là, il n'y a pas de problème avec toute cette production additionnelle compte tenu de la demande additionnelle, parce que la plus grande partie de ça, la très grande partie de ça, c'est pour consommation ici, au Québec. Alors, c'est seulement plus loin qu'il faut dégouloter.

Le Président (M. Rioux): Oui.

M. Bécharde: Merci. Juste pour continuer quelques secondes là-dessus. Jusqu'à quel niveau d'exportation on pourrait aller sans avoir besoin de nouveaux équipements? Je comprends qu'il y a de la marge de manoeuvre, là, mais, disons que demain matin on se lance dans du 10, 15, 20 TWh...

M. Caillé (André): Jacques va préciser. Ce qui existe déjà, ce qui existe présentement, ça a déjà permis d'exporter au-delà de 25 TWh. Alors, il y en a, de la place sur les interconnexions. C'est plus loin, le problème.

M. Bécharde: O.K.

Le Président (M. Rioux): ...

M. Bécharde: Juste une dernière petite question, je vous le garantis.

Le Président (M. Rioux): M. Régis, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Régis (Jacques): Je pense qu'effectivement, comme on dit, la capacité, elle est là au niveau des interconnexions, et tout. Ça, ça ne change pas. C'est évident que les seules choses qui arrivent, c'est que, quand on est en période de pointe ici, bien, ça peut amener des restrictions, donc, pour une certaine période donnée. Alors, ça fait partie de la dynamique d'un réseau, là, de gérer ces mouvements-là en fonction de la sollicitation du réseau dans son ensemble, mais les capacités sont là définitivement au niveau de nos interconnexions.

Le Président (M. Rioux): Oui. Allez.

Contrôle des dépenses

M. Bécharde: Une dernière petite question. Page 66, vous parlez au niveau du contrôle des dépenses nécessaires à la prestation de services de transport. Sur les investissements visant la pérennité des installations, c'est 1,3 % que vous voyez. Si on le prend sur un échéancier de cinq ans passés, est-ce que ça a toujours été autour de 1,3 %? Et, dans l'avenir, est-ce que ça risque d'augmenter, plus que les équipements vieillissent? Est-ce que ce 1,3 % là est fiable à moyen et à long terme?

M. Régis (Jacques): Je dirais d'abord: Il faut dire que, les 10 dernières années, on a dû faire du rattrapage. Alors, je pense que le niveau, à certains moments, était probablement plus élevé que ça. Maintenant, il faut voir qu'on a rétabli, on est en contrôle de l'état de nos équipements. Et, ce niveau d'investissement là, on l'a même planifié pour les 10 prochaines années. On est en mesure, avec ce niveau-là, de répondre entièrement à nos besoins de renouvellement, de remise en état d'équipements, toujours dans le but d'assurer la fiabilité du parc d'équipements d'Hydro-Québec. Alors, c'est quand même... il faut se rappeler, là, que c'est un montant de l'ordre de 200 millions par année, là, que ça représente, juste la pérennité, donc, ces types d'investissements là. Alors, c'est quand même très significatif. Et on a tout un programme. Parce que notre problématique, c'est beaucoup plus de s'assurer qu'on fasse ça dans l'ordre et qu'on puisse faire les retraités nécessaires sur le réseau au moment venu pour faire ces interventions-là.

Alors, c'est plus ça qui est l'élément important, et, avec ce qu'on a, on a les moyens pour assurer la clientèle québécoise qu'on va... on a un réseau fiable...

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Régis (Jacques): ...maintenant et dans 10 ans.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Juste pour rappel. Durant l'année 1998, on en a... il y en a une bonne partie qu'on a

reconstruit à neuf, de ce réseau-là. Alors, ça explique peut-être que les chiffres pourraient être moins élevés, là. Mais ça ne veut pas dire qu'il ne faut pas entretenir, même si ça a été mis à neuf.

M. Régis (Jacques): Il faut voir la continuité du service. Ça a continué de s'améliorer aussi, n'oubliez pas ça. Ça, je pense que c'est un indicateur très important qu'on fait ce qu'il faut pour toujours maintenir cette qualité de service là à notre clientèle.

Le Président (M. Rioux): Normalement, on arrête nos travaux sur TransÉnergie à 16 h 20, et j'avais envie de vous faire une pause santé de quelques minutes, quatre, cinq minutes. Alors... Question rapide, M. le député de Mont-Royal?

M. Tranchemontagne: Ma question est rapide, toujours, mais c'est les réponses, des fois. M. Régis, d'abord, il y a quelque chose qui a attiré mon attention quand j'ai lu votre plan stratégique, c'est au niveau de la pérennité et de la performance du réseau. Et vous nous dites, dans votre plan stratégique, qu'il y a cinq thèmes directeurs que vous avez retenus, puis il y en a trois qui, moi, ont retenu mon attention.

La première chose que vous nous dites, c'est que vous allez augmenter de 10 % la durée de vie de vos équipements en même temps que vous allez réduire les coûts de construction de 10 % aussi et en même temps que vous allez réduire les coûts de maintenance des équipements. Je dois vous avouer que, moi, j'ai un petit peu de misère à vous suivre, là, je trouve que c'est toute une commande. C'est la quadrature du cercle, là, presque. Vous voulez allonger la durée de vie de 10 ans, baisser vos coûts de construction et baisser vos coûts de maintenance. Vous baissez les coûts d'une façon générale puis vous augmentez la durée, et je dois admettre que mon vécu me permet de questionner. Est-ce que vous avez fait ça avec des lunettes roses ou si... Pourriez-vous m'expliquer, me rassurer sur...

Le Président (M. Rioux): M. Régis.

M. Régis (Jacques): M. le Président, d'abord il faut voir que, ça, c'est notre programme d'innovation. Alors, il faut voir que ce n'est pas le programme de maintenance qu'on fait à tous les jours, là. Donc, ce qu'on a voulu signifier là-dedans, c'est que, dans le cadre des projets de recherche et développement qu'on fait, donc d'innovation, on veut des percées significatives, et à tous les points de vue, parce que c'est des enjeux importants sur toute... à la fois la fiabilité des équipements et nos coûts.

Alors, pourquoi on dit 10 % d'amélioration de durée de vie? Bien, c'est évident que, si on est capable, à travers ces projets-là, d'améliorer la durée de vie... Il faut dire que c'est des projets qui sont en développement, on parle de projets qui vont se dérouler sur un horizon de deux à cinq ans. C'est de ça dont on parle, là, c'est tout un peu le portefeuille d'innovations de la division que vous voyez là, avec ses objectifs, que je qualifierais aussi avec vous comme étant ambitieux mais aussi réalistes, parce qu'ils répondent vraiment à

des besoins. Et ça, ça va se traduire directement sur nos enjeux de coût et de fiabilité par la suite.

Alors, oui, on poursuit ces différents volets là, mais il y a des projets qui s'adressent à un volet, un autre va traiter d'un autre volet. C'est des percées qu'on cherche à faire. Ce n'est pas pour rien que c'est ambitieux, c'est qu'on cherche vraiment à faire des percées pour faire en sorte qu'on puisse intégrer les résultats de ça par la suite dans la gestion de notre parc.

● (16 h 20) ●

Alors, si on réduit le coût de construction des lignes, comme on l'indique ici, de 10 %, bien, c'est évident que ça veut dire que les projets vont coûter moins cher. Et, déjà, il y a des solutions intéressantes qui sont en cours de développement à travers la gestion de ce portefeuille-là, et c'est ça qu'on essaie de réaliser avec ça.

Donc, il faut juste voir que, ça, c'est le portefeuille d'innovations qu'on gère, disons, à TransÉnergie, avec nos gens de recherche, pour faire en sorte qu'on fait des percées qui vont nous permettre d'être plus performants par la suite. Et c'est pour ça que c'est ambitieux, puis ça doit l'être aussi, parce qu'on ne cherche pas juste des choses à la marge. Oui, c'est tout à fait...

Le Président (M. Rioux): M. le député de Mont-Royal, est-ce que ça vous satisfait?

M. Tranchemontagne: Ça va, ça va.

M. Kelley: Je vous pose juste une courte question, M. le Président?

Le Président (M. Rioux): Allez. Mais soyez comme d'habitude, clair et bref.

Mesures de sécurisation des installations

M. Kelley: Oui, je vais essayer de le faire, et c'est presque une question obligatoire, mais, les malheureux événements du 11 septembre, je pense que tout le monde est obligé de se questionner sur la sécurité de leurs équipements, imaginer l'imaginable, et tout le reste. Et, dans ce contexte, j'aimerais savoir, je sais que c'est impossible, avec les kilomètres et les kilomètres de lignes que vous avez à protéger, mais c'est quoi, le genre de réflexion ou c'est quoi, les mesures additionnelles que nous avons envisagées à TransÉnergie pour s'assurer la sécurité physique des lignes sous votre gouverne?

Le Président (M. Rioux): M. Régis.

M. Régis (Jacques): M. le Président, d'abord, je pense qu'on a mis de l'avant un certain nombre de mesures, que peut-être je ne décrirai pas dans le détail, parce qu'on souhaite qu'elles puissent se poursuivre, là, et, nécessairement, il y a des mesures bien entendu de renforcement de la surveillance pour que... On a d'abord identifié des installations plus stratégiques, et ça, ça s'est fait chez nous comme ça s'est fait un peu partout en Amérique du Nord, parce qu'on se coordonne beaucoup avec les organismes nord-américains pour avoir un peu, en fonction des objectifs recherchés, une approche qui

se ressemble et qui donne un niveau de surveillance ou du moins de protection additionnelle.

Alors, oui, on a mis en place un certain nombre de mesures dans certaines installations stratégiques. Aussi, il faut toujours se rappeler qu'on parle de lignes, mais, dans le fond, où est-ce qu'on a mis beaucoup d'efforts, c'est sur la protection de nos postes comme tels. Les lignes, il faut dire qu'on a du matériel de réserve. Vous allez me dire... Parce qu'on ne peut pas surveiller 32 000 km de lignes, c'est impossible. Alors, tout ça pour vous dire que ce qu'on a, par contre, on a une banque d'appareillages qui nous permet d'intervenir rapidement si jamais des événements regrettables devaient se produire. Ça, c'est un élément, je pense, qui ajoute à la sécurité. Et, en plus, on a apporté de la surveillance additionnelle et d'autres mesures au niveau du renforcement de notre surveillance ou de vigie, si on veut, de certaines installations stratégiques. Puis on peut dire qu'on se compare très bien avec ce qui s'est fait chez nos voisins Nord-Est.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Alors, suite aux événements du 11 septembre, sous l'égide de EEI, Edison Electricity Institute, il y a eu un comité de CEO de formé. On fait des conférences téléphoniques à période régulière. Un des objectifs, c'est d'échanger sur l'expertise de chacun, enfin, qu'est-ce que c'est que les gens découvrent qu'ils devraient faire. Du côté américain, c'est une action concertée. Moi, je participe à ce groupe-là, et on a identifié des actions à faire ici, très ciblées, des actions stratégiques, et ça, c'est déjà fait. Alors, pour assurer une sécurité plus grande, évidemment, comme Jacques nous disait, on préfère ne pas décrire publiquement ce qu'on a fait, là, parce que ce serait peut-être une invitation à les contourner, à contourner les méthodes, mais on est plus sécuritaire qu'on l'était, quoi. Il y a des choses, il y a des gestes concrets qui ont été posés.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Caillé. Un remarque de la part du ministre, puis après ça on va clore.

M. Brassard: Une remarque qui va porter sur les interconnexions. Je pense que ça me paraît important de la faire. Là, ça va faire trois fois, à trois reprises, à trois reprises devant cette commission — une première fois lors de l'examen du plan stratégique 2000-2004, une deuxième fois lorsqu'on a examiné toute la question de la sécurisation du réseau à la suite du verglas, puis une troisième fois maintenant — là, vous affirmez de façon non équivoque, puis c'est formel et officiel, c'est inscrit au *Journal des débats* — c'est important d'être inscrit au *Journal des débats*, c'est comme ça qu'on a su que la stabilité tarifaire, ça voulait dire la poursuite du gel, alors vous voyez que c'est important d'être au *Journal des débats*, ha, ha, ha! — pour la troisième fois, là, vous affirmez très clairement que les interconnexions qui existent présentement, ça suffit amplement maintenant et pour l'avenir. Même à supposer que Churchill se fasse et Eastmain-Rupert, enfin tous les développements du Nord, ça suffit. Ce n'est pas là qu'est le problème, les interconnexions, ça suffit.

Alors, trois fois, là, j'espère que ça va avoir pour effet de mettre un terme à l'affirmation qui est propagée d'année en année et depuis je ne sais pas combien de temps à l'effet que le bouclage montérégien, hein, ça reposait sur un plan diabolique qui visait à ajouter une interconnexion avec les États-Unis. Le bouclage montérégien, c'est pour renforcer la sécurité du réseau. Ça n'a rien à voir avec les exportations d'énergie aux États-Unis. Pour exporter de l'énergie aux États-Unis, les interconnexions qui existent, ça suffit amplement.

Le Président (M. Rioux): Merci, monsieur.

M. Brassard: Trois fois, j'espère que c'est assez.

Le Président (M. Rioux): Merci, M. le ministre.

M. Caillé (André): Très juste, M. le ministre, évidemment, si on ne tient pas compte ici de ce qu'on a discuté avec l'Ontario.

Le Président (M. Rioux): Alors...

Une voix: ...

M. Caillé (André): ...avec les États-Unis. C'est vrai.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Alors, nous allons suspendre nos travaux pour cinq minutes. J'ai la responsabilité d'assurer votre confort.

(Suspension de la séance à 16 h 26)

(Reprise à 16 h 41)

Ingénierie, approvisionnement et construction

Le Président (M. Rioux): Nous allons maintenant entreprendre une autre facette de notre grande société nationale: Ingénierie, approvisionnement, construction, innovation technologique, et j'imagine que c'est M. Saheb qui est le porte-parole.

M. Caillé (André): Oui, monsieur...

Le Président (M. Rioux): Et, le président, vous avez une remarque préliminaire à faire?

M. Caillé (André): S'il vous plaît, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Vous prenez des travers de parlementaire!

M. Caillé (André): Est-ce vrai? Ha, ha, ha! Tout simplement pour présenter mon collègue Élie Saheb. Il a commencé à Hydro-Québec dans le domaine nucléaire en 1974; il a été là jusqu'en 1996. En 1996, là il a eu, comment dire, une petite infidélité; il a été travailler pour des gens aux États-Unis, une entreprise qui s'appelle CMS, de la région de Chicago. C'est à ce moment-là qu'il a construit de la production au Maroc,

1 200 MW. Il est revenu avec nous en 1998. Il est président de la division IAC depuis sa création.

Une précision importante, le mandat de cette division, c'est de réaliser les projets, les projets de transport comme les projets de production. Ça veut dire que c'est Élie Saheb qui est... C'est sa division qui est responsable d'obtenir les permis de faire toutes les études hydrauliques et environnementales qui conduisent à l'obtention de tous les permis puis à la définition des projets. Il est responsable de construire les projets, des approvisionnements à Hydro-Québec, de l'informatique à Hydro-Québec, de la flotte de véhicules, les immeubles, etc., mais pas de l'innovation technologique, M. le Président. L'innovation technologique, tantôt on recevra mon autre collègue, Roger Lanoue, qui pourra vous en parler.

Le Président (M. Rioux): Ce sera pour le dernier volet.

M. Caillé (André): Le dernier volet.

Le Président (M. Rioux): Pour aujourd'hui.

M. Caillé (André): Oui. Alors, M. Saheb.

Le Président (M. Rioux): M. Saheb, vous avez 20 minutes, mais sentez-vous pas obligé de les utiliser complètement.

M. Saheb (Élie): Non. Je prendrai 10 minutes, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Mais on vous écoute quand même avec toute l'attention que ça mérite.

Exposé de M. Élie Saheb, président de la division Ingénierie, approvisionnement et construction

M. Saheb (Élie): Très bien. M. le Président, M. le ministre, Mmes et MM. membres de la commission, la division, à Hydro-Québec, Ingénierie, approvisionnement, construction constitue la quatrième division d'Hydro-Québec. Notre mission s'articule autour de deux axes stratégiques: la conception, l'obtention des permis ainsi que la construction de l'ensemble des lignes, postes à haute tension et des centrales hydroélectriques d'Hydro-Québec. En plus, le deuxième axe, c'est l'expertise, les services en informatique, en approvisionnement et autres services requis par les trois autres divisions d'Hydro-Québec pour leur permettre une exploitation optimale de leurs installations.

Ainsi, dans le cadre des projets, nous agissons en quelque sorte comme une firme d'ingénieurs-conseils en fournissant des projets clé en main qui incluent l'ingénierie, l'approvisionnement et la construction. Nos clients ici, dans les projets, sont principalement Hydro-Québec Production et TransÉnergie. Il peut s'agir de projets autant sur la scène nationale qu'internationale. Dans un cas comme l'autre, nous visons toujours à réduire les coûts et les échanciers des projets, qu'il s'agisse d'ajouts de nouvelles installations ou de travaux et services nécessaires à maintenir la pérennité du parc actuel.

Un deuxième aspect qu'on garde toujours en vue, c'est de maximiser par une politique proactive les retombées régionales au Québec. Voilà de façon bien résumée ce qui sous-entend notre première orientation dans le plan stratégique: améliorer la gestion des services partagés offerts aux divisions. Donc, notre unité offre des services aux autres divisions, et c'est ça, notre mission.

Le défi principal pour atteindre cet objectif sur la période du plan est sans aucun doute l'obtention des permis de construction. Hydro-Québec IAC — Ingénierie, approvisionnement et construction — doit réaliser des projets de réfection majeure de centrales, de renforcement de réseaux de transport et de développement du potentiel électrique. Tous ces projets-là nécessitent l'obtention de permis, et l'obtention de ces permis nécessite des études environnementales très élaborées et un processus d'examen très laborieux. Des études et des audiences publiques, Hydro-Québec en a fait. À cet égard, j'aimerais inviter les membres de la commission à prendre connaissance du document qui vous a été envoyé, intitulé *Synthèse des connaissances environnementales acquises en milieu nordique*, que nous avons publié à l'automne dernier.

À la lecture de ce document qui fait état de l'ensemble de nos activités nordiques depuis 1970, vous comprendrez la place importante qu'occupe l'environnement à Hydro-Québec. L'effort de travail de ces études-là représente environ 10 000 années-personnes de 1970 à 2000. Juste pour mettre ça dans le contexte, il y a eu plus d'études environnementales, les 10 000 personnes-années, que l'ensemble de toute l'ingénierie requise pour bâtir l'ensemble, le Complexe La Grande. Au plan financier, le coût des études en environnement, de 1972 à 1999, se chiffre à 1 milliard de dollars. Nous avons mis au point des modèles prévisionnels et des méthodes d'évaluation des impacts et nous avons pu les valider et les optimiser sur 30 ans. Nous sommes confiants que l'on peut passer du stade de collecte de données, qui s'étend sur plusieurs années chaque fois qu'on doit faire un nouveau projet, au stade de modèle prévisionnel éprouvé, et on espère utiliser ces connaissances pour accélérer le processus d'obtention des permis et de passer d'un mode où on peut garantir les résultats des impacts de nos projets plutôt que nous faire imposer les moyens pour arriver à minimiser les impacts.

Je veux juste donner un très bref aperçu du document que vous avez entre les mains, qui quand même couvre une expérience de 30 ans. Si on regarde le Complexe La Grande comme résultat, globalement, plutôt qu'avoir détruit l'environnement au Complexe La Grande, la faune aquatique a augmenté, la faune terrestre, plus spécifiquement les caribous ont augmenté de 100 000 à 1 million, la population autochtone a augmenté de 175 %, par rapport à une augmentation de la population au Québec de 21 %, et la végétation a augmenté. Donc, si on regarde l'impact et les résultats sur l'environnement, plutôt qu'être un désastre écologique, je pense que la région, globalement, s'est améliorée de tous les points de vue.

Et, pour mettre ça en contraste, si on ne développe pas de l'hydraulique... Prenons juste le Complexe La Grande, l'équivalent si on avait fait du

charbon. Parce que, ça, c'était l'alternative quand on avait le... On avait même fait des études pour des centrales au charbon au moment où la décision de la Baie-James se faisait: il faudrait un train de 50 wagons à l'heure en continu, 24 heures par jour, 365 jours par année, qui brûlerait du charbon pour nous donner l'équivalent de la Baie-James. Donc, contraster ça à une situation où on a... Au lieu d'impacter l'environnement négativement, on l'a amélioré, à une situation où on aurait brûlé 50 wagons de charbon par heure depuis 30 ans.

Donc, si on peut avoir des permis, si on peut commencer à construire, un des résultats importants du développement hydroélectrique, c'est qu'il contribue à la vitalité de la grande industrie du domaine de l'énergie au Québec. Les activités d'Hydro-Québec ont un impact économique régional majeur. Pour l'année 2000, par exemple, les achats de biens et services ont atteint 1,6 milliard de dollars et soutenu des emplois directs et indirects, en dehors des emplois d'Hydro-Québec, de 10 400 années-personnes.

La politique d'acquisition de biens et services. Hydro favorise une répartition des achats sur l'ensemble du territoire au meilleur coût possible pour l'entreprise. Dans la phase construction des projets, nous sommes en relation étroite et continue avec l'ensemble des intervenants du milieu: entrepreneurs, ingénieurs-conseils, laboratoires, fournisseurs locaux. Nous travaillons ensemble pour développer des approches novatrices favorisant l'optimisation des coûts pour Hydro-Québec et des modalités contractuelles satisfaisantes pour nos partenaires. À travers différents comités, on collabore avec les entrepreneurs à résoudre les problèmes génériques reliés aux contrats et aux réclamations. Nous sommes toujours disposés à régler les problèmes plus particuliers à mesure qu'ils surviennent. D'ailleurs, pour l'ensemble des contrats attribués, nous recevons des réclamations pour moins de 1 %, et la vaste majorité se règle sans aller devant des tribunaux — de ce 1 %, je parle.

● (16 h 50) ●

Passons maintenant à notre deuxième orientation qui vise à mettre en valeur le savoir-faire en ingénierie et en construction dans les domaines de la production et du transport. Hydro-Québec IAC entend donc concentrer ses activités à l'international aux Amériques et dans les domaines d'excellence de l'entreprise, qui sont: la réhabilitation et l'optimisation des centrales hydroélectriques aux États-Unis, l'installation de fibre optique sur les lignes de transport d'électricité sous tension, l'installation de systèmes de conduite de réseau de transport, l'ingénierie et la construction des lignes d'interconnexion en Amérique du Sud.

Donc, à part nos partenaires internes, soit Production et TransÉnergie, la division souhaite s'associer à des partenaires ingénieurs-conseils, manufacturiers et entrepreneurs pour réaliser des projets d'investissement tout en restant à l'intérieur de niches commerciales ciblées. Merci pour votre attention.

Discussion générale

Le Président (M. Rioux): Merci, M. Saheb. M. le ministre.

Durée comparative et cheminement d'un projet hydroélectrique

M. Brassard: Alors, M. le Président... Merci, M. Saheb, d'abord pour votre intervention. Vous avez rappelé avec raison une intervention ou une allocution que vous avez prononcée récemment, le 28 novembre 2001 effectivement, devant l'Association de l'industrie électrique du Québec, et vous en avez fait une citation. J'aimerais la reprendre parce qu'elle m'apparaît intéressante. Vous avez dit: «Pour une production équivalente à celle du Complexe La Grande — vous l'avez répété tantôt — c'est-à-dire 80 TWh, il faudrait 35 millions de tonnes de charbon par an, dont le transport représente un train de 50 wagons chaque heure. En termes d'émissions, ça équivaldrait au contenu de 100 wagons de CO₂ que l'on aurait balancés dans l'atmosphère à chaque heure.» C'est ça que vous avez dit devant l'Association électrique.

Alors, je pense qu'à partir d'une déclaration comme celle-là on peut probablement conclure que vous êtes un farouche partisan de la filière hydroélectrique. Ha, ha, ha!

M. Saheb (Élie): Oui. Oui, M. le ministre.

M. Brassard: Mais il reste que... Ça m'apparaît sans équivoque, en tout cas, et, là-dessus, on s'entend très bien, moi aussi, je suis un farouche partisan de la filière hydroélectrique. Et vous avez fait état aussi de cette synthèse des connaissances environnementales acquises en milieu nordique. Je pense que c'est tout récent. C'est tout récent, vous avez rendu ça public tout récemment.

Ce qui m'amène au questionnement suivant. On privilégie la filière hydroélectrique, c'est dans la politique énergétique du Québec aussi d'ailleurs, c'est dans le plan stratégique également. Ça, c'est au niveau des orientations privilégiées. Mais, concrètement, il arrive une chose un peu curieuse, c'est que le cheminement d'un projet hydroélectrique dure deux fois plus longtemps que le cheminement d'un projet thermique. J'aimerais d'ailleurs vous entendre là-dessus, nous faire la comparaison, par exemple, entre le cheminement d'un projet thermique annoncé récemment, qu'est le projet Suroît, au sud de Montréal, 800 MW, centrale thermique au gaz naturel.

Comme c'est vous aussi qui allez chercher les permis pour un projet comme celui-là, mais que vous êtes allé chercher les permis aussi pour un projet comme celui de Toulnostouc, dont on a enfin amorcé la mise en chantier récemment — on était ensemble, moi et le président-directeur général d'Hydro-Québec, à Baie-Comeau, il n'y a pas si longtemps, juste avant les Fêtes — j'aimerais ça que vous... Faites-moi donc la comparaison des cheminements d'un projet thermique comme le Suroît puis d'un projet hydroélectrique comme Toulnostouc, par exemple, en termes d'exigences, d'étapes à franchir. Et, évidemment, la question surgit tout de suite après: Est-ce qu'il est possible, compte tenu de ce que vous avez fait par exemple en matière environnementale, des travaux déjà faits — puis là je me réfère peut-être aussi à la déclaration de M. Caillé tout récemment, je pense que c'était sur la Côte-Nord — est-ce qu'il y a moyen, sans mettre de

côté, là, aucune exigence environnementale puis sans être, je dirais, négligent sur ce plan-là, est-ce qu'il y a moyen de faire plus vite, de faire cheminer sur une moins longue durée un projet hydroélectrique, pour que notre choix ou notre orientation privilégiée, qui est de favoriser la filière hydroélectrique, soit incarné concrètement par un processus adéquat?

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): M. le Président, je suis convaincu qu'on peut faire quelque chose si on peut travailler sur les bases de données qu'on a développées sur ces 30 ans. Parce qu'on a des modèles prévisionnels. On sait, à partir des données de base d'un site, quels seront les impacts, quelles seront les mesures d'atténuation possibles et quels seront les impacts finaux d'une installation. On n'a pas besoin, à chaque fois, de répéter, aller faire une collecte de données comme si on n'avait jamais travaillé en milieu aquatique au Québec. C'est un exemple que je vous donne. On a développé les modèles et on les a éprouvés sur 30 ans, donc des modèles prévisionnels où on disait: Si on fait tel ou tel impact sur une rivière, voilà qu'est-ce que ça va donner.

On a développé des modèles pour ça, donc on n'a pas besoin d'aller prouver pendant deux ans, trois ans, faire des collectes de données pour, après ça, faire des rapports pour dire: Voilà quel sera l'impact, voilà les mesures d'atténuation et voilà qu'est-ce qu'on s'attend à ce qu'il arrive. On peut, depuis tout à fait le début, dire: Voilà, selon nos modèles, voilà qu'est-ce qu'il va arriver. C'est à ça que je référerais: utiliser les modèles prévisionnels éprouvés. On peut aller prendre les concernés et leur montrer: Voilà le modèle, voilà qu'est-ce qu'il est arrivé à la Baie-James, voilà ce que ça a donné. Donc, nos modèles sont efficaces. Donc, on n'a pas besoin d'aller continuellement refaire, recommencer à zéro l'exercice. C'est à ça que je référerais pour l'accélération.

M. Brassard: Parce que, dans le processus où dans le cheminement d'un projet hydroélectrique — prenons Toulnostouc, on pourrait prendre Péribonka aussi, qui commence, là — ce que vous dites là, c'est qu'il faut obligatoirement, pour chaque projet, que, par exemple, vous fassiez des observations précises sur les frayères sur une durée de deux ans au moins?

M. Saheb (Élie): Deux ans. Deux ans minimum, parfois ils nous demandent trois.

M. Brassard: Bon. Alors donc, évidemment, il faut que ce temps-là s'écoule.

M. Saheb (Élie): Exact.

M. Brassard: Alors, ce que vous dites, c'est que ce ne serait pas nécessaire de procéder à ces choses-là, puisqu'on a développé, à partir de 30 ans d'expérience et d'expertise, des modèles qui nous permettraient de faire beaucoup plus court, de raccourcir beaucoup la durée du cheminement.

M. Saheb (Élie): Exact. Et que le promoteur, soit Hydro-Québec, garantisse les résultats. On dit:

Voilà nos modèles, voilà qu'est-ce qu'on s'attend à ce qu'il arrive, et on garantit les résultats plus spécifiquement sur la faune aquatique. Parce que la plupart des difficultés qu'on a sont sur la faune aquatique.

M. Brassard: Est-ce que vous avez discuté de ces éléments-là avec le ministère de l'Environnement? Est-ce que vous avez amorcé des échanges avec le ministère de l'Environnement pour que votre point de vue, que ce point de vue là soit pris en compte?

M. Saheb (Élie): Il y a eu des discussions, mais pas de présentation formelle, non.

M. Brassard: Parce que je comprends qu'il y a eu beaucoup d'amélioration. En ce qui concerne, par exemple, Toulnostouc, ça a été beaucoup plus rapide que pour d'autres projets antérieurs.

M. Saheb (Élie): On a eu le permis au Québec en 12 mois, ce qui n'est jamais arrivé dans aucun autre projet, donc... Mais le processus d'étude, lui, a été long quand même, ça a pris le temps que ça a pris, mais la partie examen, audiences publiques et permis, elle, a été de 12 mois, et ça a été un record, ça.

M. Brassard: Là, il y a eu beaucoup d'amélioration de la part du ministère de l'Environnement.

M. Saheb (Élie): Absolument, entre autres parce qu'ils étaient d'accord avec les modèles qu'on a déposés.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

● (17 heures) ●

M. Caillé (André): Oui. Une précision. Lors d'une conférence publique — je pense que c'était la semaine dernière, ici même, à Québec — j'ai dit que je trouvais les délais pour faire toutes ces études longs et qu'ils pouvaient essentiellement être raccourcis, comme on en discute présentement. J'aurais dû ajouter que, dans le cas de Toulnostouc et dans le cas du ministère de l'Environnement du Québec, où j'ai déjà été sous-ministre, le travail avait été fait de façon exemplaire. Je ne l'ai pas dit, je profite de cette occasion pour le dire publiquement.

M. Brassard: C'est enregistré puis c'est inscrit au *Journal des débats*. Ha, ha, ha!

M. Caillé (André): Oui, voilà. Ha, ha, ha! Une autre précision, si vous permettez, M. le Président — c'est l'exception qui confirme la règle — dans le cas du dossier du Suroît. Puisqu'il n'y a pas d'expertise spéciale à Hydro-Québec et, vous auriez bien raison de le dire, Élie étant fervent défenseur de l'hydro-électrique, alors, c'est directement Production qui s'occupe de l'obtention du permis. C'est une exception. Je voulais en apporter la précision immédiatement. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Merci.

M. Brassard: Mais il reste que le projet Suroît, quand même, va être en production autour de 2005.

M. Caillé (André): Vos échéances sont les bonnes. C'est cinq ans versus 10, quand on fait de l'hydroélectrique, vous avez raison, et ça déprivilégie...

M. Brassard: Il y a sûrement donc des efforts qu'il faut faire de nouveau, là.

M. Caillé (André): Tout à fait d'accord, oui.

M. Brassard: Il y en a qui ont été faits, de façon assez remarquable, il faudrait en faire d'autres, et, particulièrement, il faudrait que votre point de vue, M. Saheb, sur l'utilisation de vos modèles prévisionnels, là, ce soit soumis aux ministères concernés pour éventuellement que ce soit pris en compte. Ça va avoir un effet assez significatif sur la durée du cheminement d'un projet.

Le Président (M. Rioux): Très bien. M. le député de Gaspé.

Infiltration d'eau à la centrale SM 3

M. Lelièvre: Merci, M. le Président. Je vais changer un peu de territoire, on va aller faire un tour à SM 3. Vous savez que les médias ont rapporté à un moment donné que, lors de la mise en eau de la galerie de 8,3 km destinée à amener l'eau du réservoir à la centrale, on a constaté des infiltrations d'eau. Pourriez-vous nous faire le point et nous informer de la situation, nous expliquer c'est quoi, la solution retenue, ses avantages, les coûts?

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): Oui. Pour Sainte-Marguerite, suite à la mise en service, où on a vu qu'il y avait des fuites au-delà des prévisions; en ce moment, la galerie d'amenée a été vidée. Nos équipes d'inspection sont en train d'inspecter en détail toute la galerie, les premiers 2 km de la galerie d'amenée ainsi que la galerie d'accès où il y avait les fuites. L'inspection prend plus longtemps que ce qu'on pensait. Avant de commencer à faire du renforcement ou de l'injection en béton, on essaie de comprendre le phénomène exact de qu'est-ce qui s'est passé, pourquoi est-ce que les fuites sont plus poussées que ce qu'on avait... On ne veut pas manquer notre coup cette fois-ci. Donc, l'inspection va durer encore deux à trois semaines avant qu'ils nous donnent exactement c'est quoi, la situation, et quel va être le mode d'injection qui va être requis pour colmater les fuites qu'on a eues. À ce moment-là, on va savoir quelle va être exactement l'intervention qu'on doit prendre.

Il n'y avait et il n'y a aucun danger. Ce n'est pas un problème ni dans la centrale ni dans le barrage lui-même, c'est vraiment dans le roc, la qualité du roc qu'il y a dans le canal d'amenée. On veut le consolider pour qu'il soit bon pour les 60 ans ou 100 ans que durent nos centrales et on prend notre temps pour s'assurer que c'est bien fait, et pour la vie de la centrale.

M. Lelièvre: Mais, à ce stade-ci, est-ce que vous avez une connaissance ou une évaluation des coûts que ça peut engendrer, ces travaux de...

M. Saheb (Élie): Étant donné que l'inspection n'est pas finie... Mais c'est dans l'ordre de dizaines de millions, mais moins que... On pensait que ça allait être dans les 4 millions, il se peut que ce soit un peu plus que ça. Tout dépend de quelles vont être les recommandations des experts pour le renforcement. Le phénomène de microfissuration qui était prévu... On a un peu plus que des microfissurations. On pensait que c'était juste dans le canal d'accès; il y en a aussi, de la fissuration, dans le canal d'amenée. Donc, je veux bien comprendre. Je veux que les experts comprennent d'abord puis viennent nous expliquer exactement qu'est-ce qui se passe, pour qu'on sache que notre intervention est finale là-dessus.

Le Président (M. Rioux): Ça va, M. le député de Gaspé?

M. Lelièvre: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

M. Béchard: Oui. Merci, M. le Président. Bienvenue. Pour continuer sur SM 3, vous parlez de 4 millions. C'est parce qu'il y a toutes sortes de chiffres qui ont véhiculé là-dessus. Votre fourchette de prix, là, c'est de 4 millions à combien? Parce que, dépendamment de ce qui va être trouvé et de la méthode pour réparer les fissures, et tout ça, j'imagine que 4 millions, c'est un peu un minimum que vous dites pour être optimiste, là.

M. Saheb (Élie): C'est à peu près... Traditionnellement... Parce que ce n'est pas la première fois qu'on fait de l'injection dans des centrales. En fait, c'est de là où est sorti le chiffre de 4 millions, c'est ça qu'on a déjà dépensé pendant des campagnes d'injections. Étant donné qu'il y a des pressions qui sont plus importantes, on n'a jamais... Dans le réseau d'Hydro-Québec, il n'y a pas eu de centrales qui ont une chute aussi grande que Sainte-Marguerite; c'est 300 mètres, c'est presque le double de ce qu'on a en moyenne. Donc, est-ce que ça peut être 10 millions, 20 millions? Ça peut être dans ce «range», mais je ne peux pas vous répondre, parce qu'on n'a pas encore l'étendue de combien ils veulent injecter, les experts.

M. Béchard: Mais si on se dit, mettons, entre 4 millions et 30 millions, est-ce qu'on est sûr que ça peut être quelque part là-dedans ou si on peut arriver avec une surprise de 50 millions, étant donné justement que la chute est plus importante que ce qu'il y a ailleurs ou ce que vous avez connu avant?

M. Saheb (Élie): Franchement, je ne peux pas vous répondre. En ce moment, je ne vois pas de scénario plus, mais, jusqu'à ce qu'on me dise c'est quoi, l'étendue des travaux exactement, et que je comprenne c'est quoi, je ne veux pas donner de chiffres, pour changer d'avis dans quelques semaines. Il faut comprendre le phénomène, s'assurer que c'est bien ça et, à partir de là, dire c'est quoi, l'étendue des travaux et voilà le coût que ça va coûter.

M. Béchard: O.K. On n'est pas dans un tribunal. On n'est pas en cour, puis ça va rester entre nous puis le *Journal des débats*, là...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Béchard: Si vous aviez à dire aujourd'hui qu'est-ce qui s'est passé puis c'est de la faute de qui, pourquoi on en est là, est-ce que c'est quelque chose qui, à tout hasard, pouvait arriver ou, comme certains l'ont laissé entendre, il y a eu des failles dans le processus à certains moments, ce qui fait qu'on se retrouve aujourd'hui avec une mise en service qui est retardée et qui a des impacts aussi sur le financement et l'opération comme telle de SM 3?

Le Président (M. Rioux): Allez.

M. Saheb (Élie): Si vous référez à l'historique de qu'est-ce qu'on avait trouvé en 1997-1998 et qu'est-ce qu'il y avait eu comme recommandations et pourquoi certaines recommandations n'ont pas été retenues, si vous référez à ça, dans chaque projet, on travaille avec du roc, tous les projets hydroélectriques. Le roc, c'est une science s'il est homogène. Mais, par définition, la nature n'est pas homogène. Donc, on rencontre continuellement des problèmes et, à chaque problème qu'on rencontre, on doit faire une évaluation technico-économique: quel est le niveau de risque, quel est le coût des solutions, et on essaie de trouver un optimum à chaque fois qu'on prend cette décision.

Quand le diagnostic a été fait, en 1997, qu'il y avait une faiblesse dans le roc, il y avait une gamme de solutions, à partir d'un «lining» en acier, d'un «lining» en béton ou de l'injection. Les trois ont été regardées par rapport à leur coût et le risque qu'elles pouvaient diminuer. Et c'est une décision qui a été atteinte globalement par tous les concernés. Ce n'est pas parce qu'il y avait des suggestions qui avaient été faites qu'il n'ont pas été retenues qu'il y a eu une faute. Ce n'est pas une faute ni une erreur ni un mauvais jugement, ça a été fait sciemment par l'ensemble de tous les intervenants, incluant les consultants qui ont fait les propositions. Parce que le rôle des consultants, c'est de donner la gamme de toutes les solutions et qu'ensemble avec le propriétaire ils décident: Voilà le choix, comment on va aller de l'avant. Donc, je ne vois aucune faute qui ait été commise. Il y a un risque calculé qui a été pris, qui dans ce cas-là s'est avéré. Le risque ou le danger était plus grand... Pas le danger, mais le risque, on l'a eu.

Le Président (M. Rioux): M. le député.

M. Béchard: Merci. Quel est l'impact de ces retards-là? Si je comprends bien, là, c'est une responsabilité collective, là, tout le monde a eu sa part là-dedans. Mais quel est l'impact sur la mise en service, sur le financement de SM 3 aussi, dans les projections d'Hydro-Québec? Ce retard-là, ça a quelles implications?

M. Saheb (Élie): Pour le moment, le niveau du réservoir est encore à huit mètres en dessous du niveau qu'il doit atteindre.

M. Bécharde: En dessous.

● (17 h 10) ●

M. Saheb (Élie): En dessous. Donc, on ne perd rien, l'eau s'accumule derrière le barrage. Et ce n'est même pas optimum de l'opérer à moins de huit mètres. À quel moment? Quand les huit mètres vont être atteints et si on n'a pas fini notre intervention, il y aura des déversements; donc, oui, il y aura des pertes de revenus.

M. Bécharde: O.K. Et ça, cette période-là, vous voyez ça quand? Est-ce qu'au printemps, là, on pourrait atteindre le maximum du bassin et qu'à partir de ce moment-là il y aurait des pertes?

M. Saheb (Élie): Avec le niveau d'hydraulicité actuel, avec ce qu'on a comme neige, je ne pense pas que, ce printemps, ça va être la moyenne, là, mais...

M. Bécharde: ...chanceux.

M. Saheb (Élie): Mais ça va être possiblement en été, quelque part en été ou à l'automne.

M. Bécharde: O.K. Et les échéanciers de mise en service une fois la centrale réparée, vous prévoyez ça pour?

M. Saheb (Élie): Aussitôt qu'on a un plan de match, on va le savoir.

M. Bécharde: O.K. Donc, il pourrait arriver qu'il y ait des pertes éventuellement avec SM 3, si on...

M. Saheb (Élie): C'est une éventualité si l'ampleur des travaux est bien au-delà de ce qu'on considère en ce moment.

Relations avec le ministère de l'Environnement

M. Bécharde: O.K. Sur un autre point, sur l'environnement. Évidemment, là, j'en ai parlé un peu ce matin, et puis j'écoutais ce que vous mentionniez tantôt, c'est vrai que c'est très particulier, là, que tu as une énergie qui est propre, qui est verte et que, d'un autre côté, avec tes procédures, tu en arrives à faire en sorte que des procédés plus polluants, si on veut, aient des acceptations plus rapides.

Si vous aviez, demain matin — je comprends, au niveau des études que vous ne voulez pas refaire, je comprends que la partie obtention du permis, une fois que les études sont déposées, celle-là semble avoir été accélérée parce qu'on reconnaît vos études, mais c'est la partie production des études, où on vous demande toujours les mêmes choses — si vous aviez à faire une proposition pour que ça aille plus vite en respectant la finalité — et puis vous disiez tantôt: On va se porter garant des résultats aussi — mais si vous aviez, là, des propositions concrètes à faire pour améliorer le processus en atteignant les mêmes objectifs, à quel niveau, de façon plus précise, ça serait?

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): Ce serait, au lieu de passer certainement deux saisons, c'est de passer une seule saison, et dans des cas qui sont... Ça, ce serait pour des gros projets. Mais, pour des petits projets, passer outre complètement, même la première saison, mettre un modèle prévisionnel et des garanties, obtenir le permis pour la construction et faire toutes les études pendant la construction plutôt qu'au préalable. Donc, c'est de couper toute la période des études en une saison ou même moins dans des cas de projets mineurs.

M. Bécharde: O.K. Est-ce que vous avez l'impression que l'avancement, je dirais, de vos connaissances et de vos procédés au niveau environnemental, est-ce que vous avez l'impression que c'est depuis quelques mois ou quelques années qu'on peut effectivement aller plus rapidement, ou avez-vous l'impression que, au cours des dernières années... Parce que, dans le fond, quand on ne veut pas réaliser un projet ou quand on ne souhaite pas le réaliser rapidement, tout le monde connaît les bons vieux trucs pour le retarder. Est-ce que vous avez l'impression que l'avancement de vos connaissances aurait permis, il y a quatre ans, il y a cinq ans, d'aller plus rapidement dans certains projets? Étiez-vous à maturité à ce moment-là au niveau des connaissances, ou si c'est uniquement depuis quelques années, quelques mois que vous pouvez dire: Bien, là, on aurait ces modèles-là? En fait, depuis quand pensez-vous qu'on aurait pu procéder à une amélioration des délais au niveau environnemental?

M. Saheb (Élie): Je pense que c'est un processus d'échange qui se fait à l'interne comme avec les différents membres, pour voir: est-ce que c'est vrai, ce qu'on propose comme modèles, est-ce qu'il y a une crédibilité des académiciens, des membres des ministères? Les modèles qu'on propose... Est-ce que ça a du sens, ce qu'on propose? Et, ce qu'on est en train de découvrir plus spécifiquement dans Toulustouc, c'est que les gens disent: Oui, ça a du sens, vos modèles prévisionnels sont bons, ils arrivent à donner les résultats.

M. Bécharde: Quand vous disiez tantôt que vous avez commencé à avoir des discussions, vous n'avez pas eu d'échange... Vous avez eu des échanges mais pas de négociations formelles avec le ministère de l'Environnement. Est-ce que vous entendez vous attaquer au processus rapidement? Est-ce que ça fait partie de votre plan de match, au niveau de votre vision, de procéder rapidement à je ne dirais pas une «révision», mais à au moins une coordination, pour voir: Est-ce qu'il y a des portes ouvertes quelque part dans certains ministères ou si c'est toujours aussi fermé? Est-ce que vous avez l'intention de procéder à ce niveau-là de façon plus stratégique, je dirais?

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): Certainement, on va faire des représentations.

M. Bécharde: O.K.

Le Président (M. Rioux): Mais avez-vous des bonnes relations avec l'Environnement? Je vous trouve très discret.

M. Saheb (Élie): Oui.

M. Béchard: C'est entre nous, hein. N'oubliez pas ça, c'est entre nous, là.

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: On peut arrêter l'enregistrement.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Ce que vous dites ici ne sera pas retenu contre vous. Mais, sérieusement, je vous trouve très discret quand vous parlez du ministère de l'Environnement. Même si M. Caillé a été sous-ministre, je veux dire, ça ne change rien. C'est certainement un ministère qui s'améliore. Mais, en ce qui a trait aux relations que vous avez avec eux — parce que vous avez besoin d'eux dans votre travail — ça a l'air difficile.

M. Saheb (Élie): Je dirais: Toulnostouc, c'est un point haut dans nos relations, c'est-à-dire que ça s'est très bien passé sur Toulnostouc. Donc, on veut continuer sur l'élan de Toulnostouc.

M. Brassard: Donc, Péribonka, encore mieux!

M. Caillé (André): Je pense sincèrement, M. le Président, que ceux qui occupent la fonction que j'ai occupée au ministère de l'Environnement présentent tentent de faire leur travail, tentent de s'assurer que la finalité du processus est maintenue. Je suis convaincu que, si on fait la démonstration qu'avec nos modèles prévisionnels on peut obtenir, enfin, une amélioration au niveau des durées, réduire les temps d'autorisation, enfin, je ne vois pas pourquoi ils ne l'accepteraient pas. J'ai confiance même qu'ils vont l'accepter.

Vous savez, tout ça, c'est important, puis il faut faire les démarches, parce que, quand on réalise les travaux, une année de moins, c'est une année de plus de production. Puis, dans la valeur d'un projet, c'est les revenus des premières années qui comptent le plus. Alors, c'est peut-être ici encore une fois, me direz-vous, mon côté mercantile, mais, une année ici, ça veut dire beaucoup. Ça veut dire une grande différence. Alors, deux années, encore plus.

Le Président (M. Rioux): J'aimerais savoir, au fond, est-ce que ça crée un peu d'émotion, à l'Environnement, lorsque vous dites des choses semblables: un an dans la vie, en termes de production, ce n'est pas rien? Je sais qu'ils ne se réveillent pas la nuit pour penser à ça.

M. Caillé (André): J'ai de la misère à mesurer l'émotion des autres, la mienne est grande.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): M. Saheb ne nous le dira jamais, parce que... Ha, ha, ha! M. le député de Kamouraska.

M. Béchard: Oui. C'est parce que, moi, quand vous nous dites ça puis quand on parle du procédé qui est du simple au double par rapport au thermique, je me dis que, dans le fond, votre projet thermique, ça leur envoie un petit message en même temps aussi. Ça envoie le message que: Écoutez, si vous prenez 10 ans à aller de l'avant au niveau hydroélectrique, on n'a pas de problème avec ça; on va se tourner vers d'autres façons de faire qui sont plus polluantes puis qui, en plus, vont plus vite. Ça a aussi, pour vous, cet avantage-là, le projet thermique, de démontrer au ministère de l'Environnement et à certains autres groupes qu'on a d'autres solutions, là, il n'y a pas de problème, puis regardez... L'exemple par le pire, hein! On dit souvent à nos enfants et on se fait souvent dire... Moi, je me souviens, quand j'étais jeune, j'étais pas trop malcommode, mais j'étais pas mal pire que les voisins qui l'étaient moins, là, à un moment donné. Ça fait qu'il y a toujours ça aussi, hein. La centrale thermique a peut-être cet avantage, là aussi, que vous puissiez démontrer qu'il y a d'autres filières qui vont plus vite et qui sont beaucoup moins efficaces au niveau environnemental.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, je ne sais pas si c'est l'effet que ça crée au ministère de l'Environnement. Ce que je sais, c'est que la réalité est la réalité et que, compte tenu des besoins, compte tenu des opportunités, bien, c'est de la production additionnelle pour 2005, et, quand on regarde ce que l'on a en main au niveau du portefeuille de production, que c'est opportun... qu'il était opportun de lancer le projet le Suroît. Bien sûr que ça suppose... La réalité, ça enseigne à tout le monde, j'imagine, autant aux gens de l'Environnement. En tout cas, je n'ai pas de raison de croire que ce n'est pas le cas.

M. Béchard: Est-ce que vous pensez qu'ils vont travailler à diminuer les délais hydroélectriques ou augmenter les délais au niveau thermique?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Caillé (André): J'aime autant le premier. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Je l'accueille favorablement. M. Caillé, vous n'avez pas répondu à cette remarque-là. Avez-vous un commentaire?

M. Caillé (André): J'ai dit que je pense sincèrement que les gens font un travail honnête. Et je sais qu'il y a encore des gens qui sont là aujourd'hui qui étaient là pendant que j'y étais moi-même. C'est des gens honnêtes qui essaient de bien faire leur travail. Ça, c'est le point de départ: de s'assurer que la finalité est là. Ils ont leurs responsabilités. Je les connais, ces responsabilités-là,

pour les avoir déjà exercées. Et ce qu'il faut retenir ici, c'est qu'avec de la bonne foi, si les gens sont de bonne foi, on va arriver à améliorer les processus, à réduire les délais, améliorer la rentabilité de nos projets et aussi à faire des bons, des très bons projets d'un point de vue environnement. Il n'est pas question, dans aucune de nos approches, il n'y a aucune velléité de prendre des risques de faire des choses, au point de vue de l'environnement, qui soient moins que ce qu'on a réalisé jusqu'ici, qui soient moins que de respecter les standards qu'on a réalisés jusqu'ici. On a une très grande réputation, Hydro-Québec, au point de vue hydroélectricité, d'un point de vue environnement, et, cette réputation-là, on y tient.

● (17 h 20) ●

Le Président (M. Rioux): Merci, M. le député de Gaspé.

Services partagés offerts aux divisions clientes

M. Lelièvre: M. le Président. M. Saheb, aux pages 83 et 84, votre division a la responsabilité d'optimiser la gestion des services que vous offrez aux autres divisions, tant par la réduction des coûts que par l'amélioration des processus des divisions clientes. À la page 84, vous dites que vous allez geler les frais de services partagés. Par ailleurs, vous mettez un bémol un petit peu plus loin en disant que vous doutez de pouvoir obtenir... d'atteindre cet objectif compte tenu des difficultés d'obtention de permis. On voit les projets qui sont mentionnés en exemple: réfection majeure des centrales, renforcement du réseau de transport, développement du potentiel hydroélectrique. Quels moyens vous allez prendre pour atteindre ces objectifs?

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): Je parlais de mon défi principal, celui d'obtenir les permis, mais j'en ai un qui est tout de suite, tout de suite après, c'est la diminution des coûts. Je pense que, avant de dire bonjour, M. Caillé, chaque fois qu'il me voit, il me poursuit avec ses demandes de baisser les coûts des services. Disons que c'est presque aussi difficile que d'obtenir des permis, de satisfaire ses demandes.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Saheb (Élie): C'est un défi important. Comme grosse entreprise, les services qu'on rend peuvent toujours, ont toujours la possibilité, à cause de la grosse masse de services qu'on doit rendre... On est 4 200 personnes dans la division, donc 3 000 personnes qui sont en service autre que ingénierie et construction. Donc, avec une masse grande comme ça, les mesures d'optimisation pour rendre des services — surtout qu'on les rend en commun pour les trois divisions — elles sont là. On travaille continuellement pour trouver des nouveaux processus, pour trouver des façons d'alléger... la façon de rendre les services rapidement et directement, sans passer par trois, quatre niveaux d'intervenants, pour améliorer notre performance, qu'on soit aussi performant que n'importe quel service qui serait sur le marché: en informatique, en véhicules, en immeubles, etc.

Donc, on est dans ce processus-là d'implantation d'un «centre de services partagés», qu'on appelle. C'est la nouvelle façon de faire dans les organisations qui ont été divisées ou qui ont été séparées en divisions. Et, avec ce modèle, on pense bien qu'on va pouvoir optimiser les coûts et atteindre les objectifs. Les objectifs dans le plan sont un gel de nos budgets d'exploitation pour la durée du plan. Donc, ça, ça veut dire: Au minimum, c'est l'absorption de l'inflation, et donc l'équivalent de 2 à 3 % d'amélioration à chaque année. Et on espère l'atteindre et le battre.

Attribution et gestion de contrats en sous-traitance

M. Lelièvre: Vous êtes appelés, votre division, à attribuer plusieurs contrats au niveau des approvisionnements, au niveau de la construction. C'est quoi, la procédure d'attribution de ces contrats-là?

M. Saheb (Élie): La vaste majorité des cas, c'est toujours des appels d'offres publics, excepté quand il n'y a pas assez de fabricants pour les biens. Et, pour les entrepreneurs, au cas où il y a une spécialité très pointue, on peut aller par des appels de soumissions restreintes, c'est-à-dire que, plutôt qu'un appel d'offres public, on demande à trois entrepreneurs ou à trois fabricants. Donc, dans la vaste majorité des cas, c'est toujours des appels d'offres.

M. Lelièvre: Je comprends que vous faites appel à beaucoup de sous-traitance. J'ai eu — je dis «malheureusement» — à vivre un cas de sous-traitance dans ma circonscription, qui avait obtenu ce contrat d'un entrepreneur à qui un mandat avait été confié, et j'aimerais bien avoir des explications. Est-ce qu'Hydro prend des dispositions pour s'assurer que le troisième ou le quatrième sous-traitant sera payé par l'entrepreneur général qui reçoit le contrat, qui souvent n'a aucun souci... En tout cas, je l'ai vécu personnellement. On a fini par régler, mais à perte. Un sous-contrat qui avait employé des personnes dans des conditions hivernales pour construire une ligne, planter des poteaux sur un territoire, sur un sol gelé, dans la neige, etc., et il n'y avait aucune clause de protection des sous-traitants advenant une faillite de l'entrepreneur, ce qui s'est produit: l'entrepreneur général a fait faillite.

Est-ce que vous avez des modalités qui protègent les sous-traitants, et de quel ordre? Parce que c'est important. Celui qui est en bas de la pyramide, là, au pied, il est vraiment écrasé par le dessus, parce que c'est lourd.

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): Pour les cas que vous mentionnez, quand il y a une faillite, on demande toujours une garantie de performance; donc, s'il y a faillite ou s'il manque un manquement et qu'on doit sortir l'entrepreneur, on fait appel à la garantie et on s'assure que le travail se fait et que les sous-traitants sont payés. Je ne peux pas... Si vous voulez, envoyez-moi les détails du cas que vous avez, mais, normalement, il n'y a pas de situation où... Si l'entrepreneur général fait faillite, on laisse tomber puis on recommence. On fait appel à la

garantie et on continue la job avec un autre entrepreneur, et les sous-traitants doivent être payés pour le travail qu'ils ont fait, normalement.

Alors, le cas que vous mentionnez, je ne l'ai pas en tête, mais on pourra toujours l'investiguer. On n'a pas de relations directes avec les sous-traitants. Mais, d'abord, avant de donner une quittance à l'entrepreneur général et lui verser le 10 % de retenues, on s'assure qu'il y a quittance avec ses sous-traitants aussi. Donc, il ne peut pas recevoir, lui... On ne fermera avec lui le contrat que s'il a reçu quittance de ses sous-traitants.

M. Lelièvre: Vous voulez garder du temps, je pense qu'il y a d'autres collègues, mais je vais terminer là-dessus brièvement. L'entrepreneur général confie un contrat de sous-traitance, puis l'autre aurait confié une partie sur l'exécution des ouvrages, O.K.? C'est là où ça se passe, les problèmes, ce n'est pas au niveau du premier, à qui vous exigez quelque chose, puis peut-être du second, c'est le troisième qui reçoit. Parce qu'il y a une pyramide là-dedans, ça va vraiment en décroissant, en termes de masse monétaire qui est investie, mais en augmentation d'un nombre de sous-traitants. Et c'est là où il y a une complication, et j'aimerais que vous y apportiez une attention particulière pour voir qu'est-ce qui s'est passé. Et même, je pourrai vous donner des détails éventuellement, comment ça s'est passé et comment ça s'est résolu.

Mais je pense qu'à quelque part dans la chaîne il y avait des faiblesses, peut-être vous les avez corrigées, mais je ne veux pas en faire un cas de comté ici, là. Je vous posais des questions là-dessus pour s'assurer, dans le fond, que ceux qui font affaire avec l'entreprise à qui vous confiez un contrat, bien, que ça ne retombe pas négativement sur Hydro, parce que, au bout de la ligne, moi, ce qu'on me disait: Bien, c'est Hydro qui est responsable, c'est Hydro qui donne le contrat.

Le Président (M. Rioux): Dans l'attribution des contrats, M. Saheb, on sait qu'Hydro-Québec tient compte énormément de la sécurité — vous en avez abondamment parlé — de la fiabilité, bon, etc., de la qualité aussi. Est-ce que c'est toujours le plus bas soumissionnaire qui obtient le contrat?

M. Saheb (Élie): S'il répond aux exigences de l'appel d'offres, oui, on est obligé, ce n'est pas par... On ne peut pas en sortir, s'il répond à toutes les exigences. Parfois, on demande au plus bas soumissionnaire, quand on considère qu'il a plongé... Parce que ça arrive qu'il y en a, ou bien ils ont mal calculé ou bien ils insistent pour avoir la job quitte à se rattraper après. On leur offre de se retirer en leur disant: Selon nous, votre soumission est trop basse, vous êtes mieux de ne pas faire cette job-là. Et c'est un choix qu'on lui donne. Normalement, on peut exiger à ce qu'il fasse la job parce qu'il a déposé une garantie de soumission, mais parfois on fait cette offre. Mais c'est à lui, c'est le choix final et au plus bas soumissionnaire de prendre ou ne pas prendre la job.

Le Président (M. Rioux): Donc, il peut arriver que, même si un entrepreneur répond aux exigences d'Hydro, vous jetez un coup d'oeil sur la qualité de l'entrepreneur lui-même?

M. Saheb (Élie): Ah, c'est sûr. C'est dans ce sens-là que je dis: Exiger... Les exigences de l'appel d'offres, s'il ne les rencontre pas au niveau qualité, bien, il n'a pas répondu à l'appel d'offres.

● (17 h 30) ●

Le Président (M. Rioux): M. le ministre.

Retombées régionales des projets

M. Brassard: Oui, ça porte indirectement sur les contrats, mais j'aimerais aborder la question des retombées régionales, parce qu'il est évident que, quand un projet impliquant des investissements de plusieurs centaines de millions de dollars se réalise, ça veut dire des retombées majeures pour les entreprises, les fournisseurs et aussi en termes de création d'emplois.

Vous avez adopté, depuis SM 3, une approche qui vise à maximiser les retombées régionales et à faire en sorte que la plus grande partie des travaux à faire soit confiée à des entreprises de la région où le projet se fait. Alors, j'aimerais d'abord évidemment savoir si cette approche... Moi aussi, je l'aime beaucoup, moi aussi, je l'aime beaucoup, cette approche-là, surtout dans la perspective où il y a un projet important dans ma région, sur la rivière Péribonka, mais j'aimerais d'abord savoir de votre part si cette approche, à SM 3, a donné des bons résultats, d'une part. Si c'est cette approche-là également que vous allez mettre en oeuvre pour Toulousteuc, est-ce que vous l'implantez de façon intégrale? Y apportez-vous des changements? Est-ce que vous l'améliorez pour que ça donne encore davantage de retombées pour la région? Et quelles sont vos cibles, en quelque sorte, en termes de retombées? Quelle est la proportion, en pourcentage, si vous voulez, des retombées d'un projet ou d'un investissement que vous visez pour la région concernée?

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): D'abord, l'approche de Sainte-Marguerite, je pense, on l'a implantée seulement à la fin du projet, parce que c'était... c'est une nouvelle façon de faire qu'on a adoptée. Donc, ça s'est implanté sur trois contrats majeurs qu'on a donnés, à Sainte-Marguerite. On l'a implantée au total à Grand-Mère. On a un projet de construction à Grand-Mère, on a implanté ce système-là, à Grand-Mère, au total. À Toulousteuc, on utilise aussi la même approche. Je pense que c'est une approche, quand on la propose initialement, les gens se rebiffent parce qu'ils... ça va à l'encontre, de découper les projets en multiples petits contrats pour s'assurer de retombées locales, mais c'est plutôt une approche qui examine quel est le potentiel maximum de contrats dans la région, quels sont les types de contrats qui peuvent être faits localement.

On identifie ces contrats-là et on les... on trouve une valeur, quelle est la valeur des contrats qui peuvent être faits localement. Et l'ensemble de cette somme-là est introduite dans les appels d'offres des contrats dans lesquels on va faire un appel d'offres, où les retombées locales sont presque obligatoires, dans le sens qu'on donne un crédit à l'entrepreneur de 40 % de la valeur des contrats locaux qu'il donne à l'intérieur de l'enveloppe qu'on a déterminée comme étant faisable

dans la région. Donc, en d'autres mots, sur Toulnostouc, on a identifié 211 millions qui peuvent être faits localement. Donc, il y aura 211 millions dans nos appels d'offres qui vont être crédités à l'avance, pendant l'appel d'offres, le 40 %, s'ils sont donnés localement.

Donc, un entrepreneur général, quel que soit l'entrepreneur, il doit prendre en considération ce crédit dans le prix qu'il nous soumissionne, pour le diminuer pour être sûr d'avoir la job. S'il ne donne pas localement, ça va lui coûter 40 % plus cher. Donc, il y aura 80... sur le 211 millions, il y a un 80 millions qu'un entrepreneur perdrait s'il ne donne pas des contrats locaux. Donc, ça l'oblige à aller chercher, à donner 211 millions... Supposons qu'il y a un contrat, là, juste pour qu'on se comprenne, supposons que... Il y en a plus d'un, contrat, mais, qu'on se comprenne, le contrat global, il faut qu'il donne 211 millions localement pour qu'il puisse obtenir la soumission.

M. Brassard: Oui. Ça veut dire que vous avez exclu, là, ce qu'on appelle le fractionnement des contrats...

M. Saheb (Élie): Exact.

M. Brassard: ...pour permettre à des entreprises régionales de pouvoir soumissionner puis obtenir des contrats. Ça, c'est maintenant exclu de façon absolue ou...

M. Saheb (Élie): La seule façon qu'on le fait, c'est quand il y a des ententes préalables avec le milieu, avec autochtones ou Blancs, pour certains... Exemple: la route de Toulnostouc, ils nous ont demandé de la fractionner. Quand on dit «ils», on fait toujours un comité de retombées économiques dans la région quand on va dans un projet. Donc, on s'entend avec eux: quelle est l'approche pour maximiser les retombées économiques. Dans ce cas-là, on a dit: On va mettre l'approche globale, de contrats globalisés, excepté pour la route, qu'on a fractionnée en trois morceaux. Et...

M. Brassard: Dans le cas de Toulnostouc, là, c'est clair que vous avez déterminé à...

M. Saheb (Élie): 211 millions.

M. Brassard: 211 millions. Ça, c'est précisé. Le comité de maximisation des retombées est d'accord avec ça.

M. Saheb (Élie): Exact.

M. Brassard: Et, par conséquent, les entrepreneurs généraux qui vont faire des soumissions et obtenir des contrats suite à la procédure d'appels d'offres vont devoir, je dirais, transmettre à des sous-traitants ou à des entreprises de la région l'équivalent en travaux de 211 millions de dollars.

M. Saheb (Élie): Exact.

Le Président (M. Rioux): Très bien. M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

M. Béchard: Oui. Juste sur les comités de maximisation des retombées économiques — on connaît assez bien celui de la Toulnostouc qui est là — est-ce que ça va bien, travailler avec comités-là? Et ce que sont les points de friction entre Hydro-Québec et les comités de maximisation des retombées économiques, est-ce que, à date, ça a bien fonctionné?

M. Saheb (Élie): Moi, je... Ah, mais il y a toujours certains membres qui sont malheureux. Mais ce qu'il y a d'intéressant dans les retombées économiques, ça égalise les forces, dans le sens de, quand il y a du tirage de couverte, ça s'égalise. Je pense que globalement le comité va très bien. De temps en temps, il y a des gens qui exigent un peu plus, mais ça finit par équilibrer.

Expertise environnementale

M. Béchard: O.K. Parce que, en tout cas, sur celui de Toulnostouc, je connais une personne qui est là, qui est de grande qualité. Le problème, c'est qu'elle risque de quitter pour un autre... d'autres lieux bientôt, mais on verra.

Mais un autre point que je voulais amener avec vous cet après-midi, c'est sur ce qu'il y a de nouveau dans la construction des barrages. Tantôt, on parlait d'environnement, et, moi, je me souviens d'un débat que j'ai eu l'année passée, au niveau des frayères d'anguilles, entre autres, puis tout ça, dans la construction des barrages et dans les aménagements comme tels des barrages. Est-ce que ça, c'est quelque chose qui devient de plus en plus une préoccupation pour vous? Vous aviez l'expertise tantôt, vous le disiez aussi, mais, dans les équipements existants, quel est le niveau, je dirais, d'intervention que vous devez faire pour réaménager, faire des passes migratoires, et tout ça? Il faut penser, entre autres, au niveau de l'anguille, là. Est-ce que, ça, ça vous amène des complications particulières, des nouvelles choses à changer, ou si c'est un virage que vous prenez, et vous dites: Oui, on est prêt à y aller au niveau de tout ce qui peut être nécessaire pour, comme vous le disiez tantôt, améliorer ou continuer de garder la réputation environnementale que vous avez?

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): Mon collègue de production pourra vous dire plus clairement, par rapport aux unités, aux centrales qui sont existantes, quelles sont les mesures, parce que, la partie suivi environnemental pendant 10 ans suite à un projet, ça incombe aux gens de production de le faire, donc les gens de l'exploitation. Je ne suis pas très familier pour pouvoir vous dire quelles sont les actions exactes qui se passent en ce moment. Mais, en général, ce que je peux vous dire, quand on fait nos réunions de suivi, on n'a pas, à moins que ce soit de très anciennes centrales, on n'a pas beaucoup de problèmes quant aux résultats de suivi environnemental, par rapport aux études avant l'obtention des permis.

● (17 h 40) ●

Le Président (M. Rioux): M. le député de Jacques-Cartier.

Retombées régionales des projets (suite)

M. Kelley: Dans le domaine de l'octroi des contrats, surtout les projets en milieu autochtone, on voit ce matin dans la *Gazette*, il y a la suggestion qu'il y a une entente parallèle à l'entente qui peut-être va arriver entre le gouvernement du Québec et le Grand Conseil des Cris, entre autres qui toucherait le potentiel de développement d'un projet à Eastmain-Rupert. Un des leaders cris, Roméo Saganash, a cité qu'il peut y avoir des contrats très importants qui découlent de l'entente et que ça va être sans commenter les... parce que j'ai compris qu'Hydro ne voulait pas commenter l'article hier. Je ne sais pas si cette position a changé ou non, mais le reporter en question dit qu'«Hydro-Québec officials declined to comment on the additional agreement except to say that it is well advanced in obtaining the necessary approvals for the project».

Mais, d'une façon plus générale, c'est quoi, le processus de décider comment on peut utiliser un projet comme ça comme levier économique et favoriser la création d'emplois dans les milieux autochtones?

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): La partie négociation pour le développement d'Eastmain-Rupert, je pense que c'est le gouvernement qui est en charge de ça. Mon collègue de Production pourrait vous en dire un peu plus. Je ne suis pas impliqué dans la négociation, parce que c'est un deal commercial qui se décide. Une fois que les paramètres de ce deal vont être fixés, ça va être à moi de les appliquer d'une façon la plus efficace. Donc, je ne peux pas vous répondre exactement. Mais c'est clair qu'une fois qu'il y a des promesses qui ont été faites...

Prenez un exemple vécu, Touloustouc. On a fait certaines promesses avec les autochtones, par exemple le campement, sa construction et son exploitation seraient négociées gré à gré avec eux. Donc, on travaille avec eux depuis un an à les former pour pouvoir faire une telle fonction. Et ça marche très bien. Donc, on se prépare à l'avance avant que la chose arrive. Une fois qu'on a pris un engagement, qu'ils aient ou qu'ils n'aient pas les moyens de le faire, on s'arrange pour qu'ils aient les moyens, et avec des conseillers, avec de l'aide de notre part, pour qu'ils puissent remplir les engagements. Et le campement est aux trois quarts fait à notre satisfaction. Ça, c'est un exemple.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Jacques-Cartier.

Recrutement et embauche de nouveaux employés

M. Kelley: Sur un autre sujet. Ça découle... Vous avez invoqué la formation, et, M. Caillé, ce matin, vous avez parlé de la relève, le grand défi qui existe partout. Moi, je suis né en plein coeur du baby-boom, alors, nous autres, on est habitués d'avoir beaucoup de monde qui veut un poste. Mais, la prochaine dizaine d'années, ça va être tout à fait le contraire: il y aura moins de monde, et on va être dans une pénurie des expertises de notre société plutôt que l'abondance. Et on

voit sur la page 95, dans le plan stratégique, il y avait, dans le savoir-faire des employés, un objectif d'embaucher 1 500 employés, en majorité des jeunes diplômés dans plusieurs secteurs techniques stratégiques, j'imagine, chez vous, M. Saheb, mais s'applique également à l'ensemble des quatre divisions d'Hydro-Québec d'aujourd'hui. Et, sur les 487 embauches, il n'y avait que 65 nouveaux diplômés.

Alors, pour l'objectif de 40 %, je calcule, on était à peu près 13 %. Est-ce qu'il y a des messages qu'on peut envoyer aujourd'hui au réseau collégial, au réseau universitaire au Québec quant à vos besoins pour l'avenir, parce que, dans vos remarques préliminaires, M. Caillé, vous avez invoqué, à très court terme, de mémoire, un 4 000 postes à combler? Mais ça va continuer, ce n'est pas unique à Hydro-Québec. J'ai assisté à une conférence que Robert Milton a donné à Dorval récemment sur les besoins quant à la base d'entretien d'Air Canada à Dorval, où, je pense, la moitié de ses effectifs ont 55 ans et plus. Alors, encore une fois, ça va être un défi de taille pour notre réseau scolaire, de former et d'avoir les personnes sur le marché qui peuvent prendre ces emplois. Alors, je veux savoir, pour l'objectif que vous avez fixé dans le 2000-2004, mais d'une façon plus générale: Est-ce qu'il y a des défis ou des messages qu'on veut envoyer à notre réseau scolaire?

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, effectivement, il faut en parler, il faut dire que la situation est ainsi. Pour plusieurs gens, je pense, qu'ils soient des nouvellement diplômés ou qu'ils aient été diplômés il y a quelques années, là, au cours des cinq dernières années, c'est une bonne nouvelle. Ça leur montre qu'il y a une place dans l'économie québécoise et une place à Hydro-Québec pour eux. Ils pourraient faire carrière, réussir, puis... enfin, avoir une carrière professionnelle à Hydro-Québec comme d'autres l'ont eue, puis qui ont débuté il y a 30 ans. Je pense que, ça, c'est une bonne nouvelle. Nous, il faut faire un plan, faut faire... C'est à ce point important pour nous, c'est qu'il faut faire un plan pour établir clairement comment tout cela va se dérouler à l'intérieur de ce plan.

Il y aura certainement de prévue une présence d'Hydro-Québec sur le campus des collèges puis sur le campus des universités pour faire valoir l'emploi à Hydro-Québec. Parce que ça va devenir compétitif. C'est les entreprises qui vont compétitionner entre elles pour la main-d'oeuvre. Alors, c'est un changement complet, hein, un changement à 180 degrés par rapport à ce que l'on a connu dans le passé. Hydro-Québec est en train de se préparer. Au cours des prochains mois, le vice-président ressources humaines nous doit un plan, un plan précis sur comment tout ça... cette opération-là va se dérouler.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. le président. M. Kelley.

M. Kelley: En terminant, M. le Président. Parce que j'ai posé le même genre de question à Guy Morneau, qui est le président de la Régie des rentes du

Québec, et ce n'était pas uniquement des bonnes nouvelles, parce qu'il a dit aussi, pour l'ensemble de la fonction publique québécoise, qu'il faut trouver les moyens d'encourager le monde à travailler après 65 ans, et, un des défis, ça va être de convaincre le monde de ne pas prendre leur retraite. Alors, bonne nouvelle pour les jeunes. Mais, pour les personnes qui souhaitent prendre leur retraite à 65 ans, peut-être qu'il y aura des petites surprises à venir.

M. Caillé (André): M. le Président, je répète, je rencontre, j'ai un programme de rencontres avec les employés d'Hydro-Québec, régulier, je ne sais plus combien par année, dans les différents établissements. Je leur dis que la retraite...

Le Président (M. Rioux): Mais, vous, M. Caillé, vous ne vous sentez pas visé. Vous, vous êtes jeune.

M. Caillé (André): Moi, non. Je ne me sens pas visé du tout.

Le Président (M. Rioux): Moi aussi. On partage exactement la même vision.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Caillé (André): Je leur dis, il faut le dire aux employés actuels: Liberté 55, retraite à 55 ans, on va essayer de les intéresser à rester. Ça aussi, ça fait partie du programme.

Le Président (M. Rioux): Merci. M. le député de Maskinongé.

M. Désilets: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Vous pensiez que je vous avais oublié?

M. Désilets: Effectivement, oui. Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Jamais de la vie.

Ligne des Cantons—Hertel

M. Désilets: Mais je suis content que vous ne l'ayez pas fait. Je voudrais connaître, pour vous... Vous vous souvenez sûrement de la tempête du verglas de 1998, le triangle de glace, et puis de la 735 kV Hertel et puis Saint-Césaire, entre autres. Il arrive quoi avec ça? Vous pourriez nous faire le portrait, le point sur ce qu'on est rendu sur la sécurisation en alimentation de toute la Montérégie, mais reliée à ce secteur-là?

Le Président (M. Rioux): M. Saheb.

M. Saheb (Élie): La ligne est à... le restant... le premier segment bâti est en service. Il peut être mis en service aussitôt qu'on en a besoin. La deuxième partie, à cause du jugement... Excuse?

M. Désilets: Le premier, c'est lequel?

M. Saheb (Élie): Des Cantons—Saint-Césaire. Le segment qui reste est Saint-Césaire—Hertel. Donc, ce deuxième segment est encore dans le processus des permis. Ça va bien, ça avance lentement, très lentement. On espère, cet été, que les permis seront octroyés, et là, aussitôt qu'on aura les permis, on va commencer les travaux de construction. Et ça, ça va durer un an. Mais, les permis, on attend les permis. C'est ça, la réponse par rapport au deuxième segment.

M. Désilets: Puis, si ce n'est pas l'été, ça serait décalé de combien de mois, où le... pour l'obtention des permis? Ça pourrait être décalé encore de combien de mois si ce n'est pas...

M. Saheb (Élie): Pour le moment, ça a l'air d'être sur les rails, donc je ne pense pas que ça va décaler, parce que, en principe, on est dans un processus qui est administratif, donc les choses vont tomber en place avec des périodes définies. Ce n'est pas un questionnaire qui nous reste. C'est plutôt... on passe par une série, un processus administratif qui va prendre autour de six mois.

M. Désilets: C'est beau. Merci.

Le Président (M. Rioux): Merci. Autres questions? Alors, messieurs les représentants d'Hydro-Québec, on vous donne rendez-vous demain, à 9 h 30, où on va reprendre nos discussions.

Je dois vous dire en terminant: Ça a été une belle journée. On s'est... Mais le meilleur est à venir. Aujourd'hui, c'était le calme. Demain, on ne sait pas. Merci beaucoup et à demain.

(Fin de la séance à 17 h 50)

