



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-SIXIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

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

Le jeudi 24 janvier 2002 — Vol. 37 N° 50

Examen du plan stratégique 2002-2006 d'Hydro-Québec (2)

**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: 40010195

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente de l'économie et du travail

Le jeudi 24 janvier 2002

Table des matières

Innovation technologique	1
Exposé de M. Roger Lanoue, vice-président, Recherche et planification stratégique	1
Discussion générale	2
Mise en oeuvre des orientations contenues au précédent plan stratégique	2
Accroissement du nombre de travaux en partenariat	2
Participation d'Hydro-Québec CapiTech à la commercialisation de produits et services	3
Bilan des projets concernant la batterie au lithium-polymère et le moteur-roue	4
Évolution du budget global de recherche	5
Budget de recherche en matière d'économie d'énergie	5
Développement de la pile à hydrogène	6
Évolution du budget global de recherche (suite)	7
Collaboration avec l'Université du Québec à Trois-Rivières	7
Projets stratégiques et de prospective	8
Production	9
Exposé de M. Thierry Vandal, président d'Hydro-Québec Production	9
Discussion générale	10
Projets d'expansion d'alumineries	10
Processus d'achat et de revente	12
Affectation des coûts de transport	13
Diffusion d'information sur le niveau d'eau dans les réservoirs	15
Liste de projets majeurs	18
Document déposé	19
Projets visant l'amélioration des installations existantes	22
Maîtrise d'oeuvre des projets en partenariat	22
Projet de Churchill Falls	23
Participation à des projets autres qu'hydroélectriques	24
Impact environnemental de la filière thermique	27
Maîtrise d'oeuvre des projets en partenariat (suite)	28
Justification de la mise en place d'une centrale thermique	29
Promotion de l'efficacité énergétique	32
Justification de la mise en place d'une centrale thermique (suite)	33
Extension de la période de planification	34
Justification de la mise en place d'une centrale thermique (suite)	34
Extension de la période de planification (suite)	34
Obtention des permis pour les centrales thermiques	35
Orientations en matière d'énergie éolienne	35
Bilan et perspectives quant au secteur gazier	38
Tendances du marché américain	39
Projets permettant le développement économique de communautés algonquines	41
Orientations en matière d'énergie éolienne (suite)	42
Finances et services financiers	42
Exposé de M. Daniel Leclair, vice-président, Finances et services financiers	42
Discussion générale	44
Évolution à la baisse des prévisions de bénéfices et de taux de rendement	44
Identité des créanciers et mode de remboursement de la dette	45
Validité des prévisions antérieures et actuelles	46
Remboursement de la dette	48
Validité des prévisions antérieures et actuelles (suite)	49
Prévisions quant au taux de capitalisation	51
Effets des décisions de la Régie de l'énergie quant aux tarifs	52
Interventions auprès des employés	53
Niveau d'épuisement du personnel cadre	55
Nombre d'employés non permanents	56
Maintien et renouvellement de l'effectif dans les régions	56

Table des matières (suite)

Adéquation entre le niveau de l'effectif et les projets à réaliser	57
Total des frais financiers	57
Contribution des divisions aux résultats consolidés	58
Résultats des transactions internationales	58
Bénéfices liés aux exportations et aux opérations d'achat-revente	59
Croissance des charges d'exploitation	60
Charges d'amortissement	61
Mission sociale et présence régionale	61
Remarques finales	62
M. Claude Béchar	62
M. Jacques Brassard	64
Document déposé	66
M. André Caillé, président-directeur général d'Hydro-Québec	67
M. Jacques Laurent, président du conseil d'administration d'Hydro-Québec	67

Autres intervenants

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

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

* M. Michel Gourdeau, Hydro-Québec
* M. Maurice Charlebois, idem
* M. Yves Filion, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 24 janvier 2002

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

(Neuf heures trente-trois minutes)

Le Président (M. Rioux): Mesdames et messieurs, on reprend nos travaux.

À l'évidence, on a une journée très chargée. Cependant, je voudrais informer les membres de la commission que, hier, on a un peu loupé l'innovation technologique chez Hydro-Québec, pas parce qu'on a voulu cacher ce volet-là, au contraire, mais, comme par hasard, on a été tellement pris par notre intérêt féroce sur les orientations à l'égard de l'ingénierie puis de l'approvisionnement et de la construction qu'on a passé ça un peu sous silence. Alors, ce que je vous propose, c'est qu'on puisse consacrer une demi-heure, trois quarts d'heure à ce chapitre-là, l'innovation technologique chez Hydro. On pourrait entendre un représentant d'Hydro, qui ne nous fera pas un discours de 20 minutes, là, quelque chose de modeste. Je sais que c'est difficile de demander la modestie à Hydro-Québec, mais je sais qu'ils peuvent le faire lorsqu'ils s'en donnent la peine. Et, après l'innovation technologique, on pourra, après ça, y aller avec une présentation d'Hydro sur la production.

Alors, si ça agrée à tout le monde, on va procéder immédiatement. M. le président, et nous identifier la personne qui fera la présentation...

M. Caillé (André): M. le Président...

Le Président (M. Rioux): Je m'excuse. Est-ce qu'il y a des remplacements aujourd'hui?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Kelley (Jacques-Cartier) remplace M. Sirros (Laurier-Dorion), et M. Chenail demande le consentement pour participer.

Le Président (M. Rioux): On demande le consentement dans le cas du député de Huntingdon. Est-ce qu'il y a consentement?

M. Brassard: À une condition. Il a pris un peu plus de temps hier.

Le Président (M. Rioux): Qu'on ne parle pas de lavage de légumes aujourd'hui.

Une voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Si on s'entend là-dessus, la porte est ouverte, M. le député.

Une voix: Pas de problème.

Innovation technologique

Le Président (M. Rioux): Très bien. Je reconnais votre souplesse.

Alors, je vous rappelle que nous sommes en réunion pour examiner le plan stratégique 2002-2006

d'Hydro-Québec et je cède la parole maintenant au représentant d'Hydro au chapitre de l'innovation technologique.

M. Caillé (André): M. le Président, Roger Lanoue fera la présentation en ce qui concerne le développement technologique. M. Lanoue est entré à Hydro-Québec en 1972. Il est économiste. Il a été gestionnaire tour à tour dans le domaine de l'environnement, dans le domaine commercial. Depuis quelques années, il occupe un poste de vice-président. Il était présent et a été actif dans la préparation des deux derniers plans stratégiques ainsi que celui-ci. Je lui cède immédiatement la parole.

Le Président (M. Rioux): Merci. M. Lanoue.

Exposé de M. Roger Lanoue, vice-président, Recherche et planification stratégique

M. Lanoue (Roger): M. le ministre, M. le Président, membres de la commission, mon message aujourd'hui sera très simple. Hydro-Québec est un chef de file en matière d'innovation technologique et entend le rester. Au palmarès des meilleures entreprises canadiennes dans le domaine de l'innovation technologique, Hydro-Québec fait partie du club sélect des 15 entreprises canadiennes ayant le plus investi durant 2000, l'an 2000, soit 100 millions et plus, en recherche-développement. Seulement deux entreprises du domaine de l'énergie se retrouvent dans ce club, soit Hydro-Québec et Énergie atomique du Canada.

En fait, vu d'un autre angle, Hydro-Québec est responsable de près de 60 % des quelque 170 millions consacrés à la recherche-développement dans les entreprises canadiennes d'électricité pour chacune des années 2000 et 2001, alors que partout dans le monde la majorité des entreprises d'électricité ont réduit dramatiquement leurs activités de recherche-développement ou encore ont tout simplement fermé leurs centres de recherche.

Pourquoi on fait ça? L'électricité joue un rôle essentiel dans la vie et l'économie modernes et, dans les années à venir, l'importance de l'électricité va continuer à croître. D'ailleurs, les hautes technologies ne sont-elles pas toutes basées sur l'abondance de l'onde électrique et sa stabilité?

L'innovation technologique continuera à déboucher sur davantage de procédés et produits plus performants dans les industries, les commerces et les foyers. C'est d'ailleurs aussi l'innovation technologique qui assurera la qualité et la performance des réseaux électriques qui constituent l'infrastructure fondamentale de notre économie moderne.

C'est donc dans ce contexte que nous souhaitons continuer innover dans le but de maintenir la pertinence technologique d'Hydro-Québec, améliorer sa performance et, finalement, assurer sa viabilité à long terme.

Pour ce faire, nous nous appuyons sur un savoir-faire reconnu internationalement et, bien sûr, sur les deux fleurons que constituent l'Institut de recherche d'Hydro-Québec, à Varennes, et le Laboratoire des technologies électrochimiques et électrotechnologiques, à Shawinigan.

Depuis quelques années, l'ensemble de l'industrie électrique vit des changements majeurs et les activités de recherche se sont repositionnées. Alors, de même, à Hydro-Québec, nous avons recentré nos efforts de recherche-développement sur nos métiers de base que sont production, transport, distribution, qui incluent l'utilisation de l'électricité, en mettant l'action sur la création de valeurs. La priorité a été donnée aux projets présentant le maximum de retombées économiques, qu'il s'agisse de ventes additionnelles, de coûts évités, de gains de productivité ou encore de reports d'investissements, et même, selon le cas, de revenus additionnels pouvant découler de leur commercialisation. Il s'agit évidemment de projets ayant plus d'ampleur et plus d'envergure et pilotés par des équipes où tous les acteurs, chercheurs, utilisateurs, spécialistes de commercialisation et partenaires externes travaillent de concert selon un processus d'avant-garde rigoureux et exigeant axé sur la création de valeurs. Résultat: en deux ans, les efforts et ressources se sont concentrés en 65 plus grands projets d'importance plutôt que dispersés, comme en 1999, en 431 projets moins susceptibles de retombées économiques significatives.

Le succès de l'innovation passe par le partenariat entre divers acteurs, soit chercheurs, universitaires et industriels, chefs de file mondiaux. Et c'est de cette collaboration que découle la connaissance globale de l'environnement qui mène aux percées technologiques les plus réussies. Dans l'ensemble des pays industrialisés, le secteur privé investit de plus en plus en recherche-développement. Il se développe dans plusieurs petites entreprises des champions, des experts mondiaux dont les activités résultent en percées sur le marché mondial.

● (9 h 40) ●

À l'échelle de la planète, le capital de risque est à l'affût de ces petites entreprises performantes. Le capital de risque corporatif s'est développé comme un moyen privilégié pour les grandes entreprises d'accéder aux meilleures innovations pour leur propre croissance. C'est pourquoi Hydro-Québec, via sa société de capital de risque corporatif Hydro-Québec CapiTech, investit de façon prudente dans les entreprises en émergence dont les produits technologiques et les services sont en lien direct avec des activités des divisions d'Hydro-Québec.

Au 30 septembre 2001, le portefeuille d'investissements d'Hydro-Québec CapiTech se chiffrait à 157 millions de dollars et comptait 24 entreprises à différents stades de croissance, soit du pré démarrage à l'inscription en Bourse. L'investissement additionnel en capital de risque sur la période du plan est de l'ordre de 100 millions de dollars et le rendement visé sur l'ensemble des fonds d'Hydro-Québec CapiTech est de l'ordre de 20 %.

Hydro-Québec CapiTech gère aussi la commercialisation de technologies développées au cours des dernières années à l'IREQ mais non rattachées directement aux métiers de base, d'où l'investissement

prometteur d'Hydro-Québec dans sa filière Avestor, à 50 %, qui assure le développement et la commercialisation de la batterie au lithium-métal-polymère. Une nouvelle usine, à Longueuil, de plus de 100 employés devrait commencer à produire avant la fin de cette année. De même, du côté transport terrestre, deux entreprises ont convenu de financer le développement des technologies de TM4 pour deux applications spécifiques.

Nous avons aussi élaboré des scénarios technologiques, et il y a une prospective sur 20 ans de où on devrait aller, et c'est dans ce sens qu'on a développé, entre autres, des projets de long terme sur les changements climatiques et sur la gestion de l'émergence de la production décentralisée, comme microturbines ou pile à combustion.

Je conclus. De tout temps la qualité technologique des installations, activités, produits et services d'Hydro-Québec est une source de fierté. L'innovation technologique constitue un levier de croissance important et un enjeu économique majeur, entre 300 et 700 millions de dollars de valeur actualisée nette pour l'entreprise, en plus du contrôle de la qualité de l'électricité dont dépend la santé économique de nos clients. C'est pour ça que maintenir notre leadership technologique demeure un objectif prioritaire pour Hydro-Québec. Merci.

Discussion générale

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

Mise en oeuvre des orientations contenues au précédent plan stratégique

M. Brassard: Oui. Alors, merci, M. Lanoue. Quand on s'était vu, il y a deux ans, et qu'on avait examiné, comme on le fait maintenant, le plan stratégique 2000-2004, une des orientations en matière de recherche et d'innovation qu'on retrouvait dans ce plan stratégique, c'était précisément de réorganiser, je dirais, de fonder en comble ce secteur fort important des activités d'Hydro-Québec, de réorganiser en recentrant le tout sur ce que vous appelez les métiers de base, c'est-à-dire distribution, production et transport. En vous écoutant, je conclus que cette opération est à peu près complétée et que, donc, l'orientation que l'on retrouvait dans le plan stratégique d'il y a deux ans, elle est maintenant une réalité. C'est fait?

M. Lanoue (Roger): Le changement est fait. L'orientation est prise. L'ensemble des personnes impliquées travaillent en ce sens. Donc, on se retrouve dans une situation où, maintenant, plus de 85 % sûrement des efforts en recherche et développement sont directement en focus sur les besoins des divisions production, transport et distribution, effectivement.

Accroissement du nombre de travaux en partenariat

M. Brassard: Là, ce que vous nous dites, c'est que vous avez l'intention de miser davantage, et je vous

cite, là, «sur l'interaction à chacune des phases d'un projet de recherche entre les chercheurs, les utilisateurs et les partenaires extérieurs». Alors, par rapport à l'ancienne façon de faire, est-ce que vous êtes en mesure de quantifier l'accroissement de la participation de vos partenaires des autres instituts de recherche, par exemple, particulièrement du milieu universitaire québécois? Ça s'est traduit concrètement de quelle façon, cette volonté affichée ou affirmée de davantage interagir à chacune des phases entre chercheurs, utilisateurs et partenaires? Est-ce que vous êtes en mesure de quantifier cet accroissement de participation des partenaires?

M. Lanoue (Roger): Une façon de l'illustrer, c'est sûrement de dire le nombre de partenariats qu'on peut avoir. Actuellement, sur les 65, 70 plus grands projets de recherche et développement, on a 59 partenariats en cours avec universités, ou chaires universitaires, ou autres, et on a actives une quinzaine de chaires universitaires appuyées par Hydro-Québec directement, dans les diverses universités québécoises. Alors, ces partenariats avec des industries, avec les universités ou autres centres de recherche de types gouvernementaux, canadiens ou autres...

M. Brassard: Si on compare ça, cette réalité-là, avec ce que vous faisiez autrefois, vos façons de faire antérieures, ça veut dire quoi?

M. Lanoue (Roger): En termes de nombre, je ne peux pas commenter directement, parce que les autres, les anciens objets de recherche, plus dispersés sans doute, appelaient aussi certains partenariats, mais certainement de moindre importance que ce qu'on peut avoir aujourd'hui. Ce qui est sûr par ailleurs, c'est que le nombre de chaires directement appuyées par Hydro-Québec était inférieur de façon importante.

M. Brassard: Et vous allez continuer évidemment dans cette voie-là.

M. Lanoue (Roger): C'est l'intention, parce que ça fonctionne. C'est focuser...

M. Brassard: C'est performant.

M. Lanoue (Roger): Ça s'annonce comme performant. Évidemment, recherche-développement, c'est plus long que deux ans, le processus de réussir à faire les percées technologiques visées.

Participation d'Hydro-Québec CapiTech à la commercialisation de produits et services

M. Brassard: L'autre question, M. le Président, que je voudrais poser à l'égard d'innovation-recherche, c'est: Compte tenu de l'approche intégrée et conjointe d'Hydro-Québec CapiTech, vous en avez parlé tantôt, des investissements à la hauteur de 150 millions, quelque chose à ce niveau-là, donc une approche intégrée et conjointe d'Hydro-Québec CapiTech avec les directions d'Hydro-Québec, associée à la recherche-développement et à la commercialisation des nouvelles

technologies, est-ce que vous pourriez nous dire ou dire à cette commission quels sont les produits qui ont été commercialisés dans le cadre de cette approche depuis les deux dernières années, depuis le dernier plan stratégique?

Le Président (M. Rioux): M. Lanoue.

M. Lanoue (Roger): Oui, merci, M. le Président. Ce qu'on a commercialisé ne se fait pas directement toujours par Hydro-Québec CapiTech. Hydro-Québec CapiTech investit dans diverses compagnies, quelque 24 jusqu'ici, qui ont des produits technologiques en émergence, ou auxquels on s'intéresse, ou les divisions pourraient être intéressées, ou encore où notre appui pourrait être significatif, de sorte qu'en même temps on connaît ce qui se passe dans le marché en termes d'évolution technologique. Ce qui ressort des produits d'Hydro-Québec IREQ et LTEE, on vise à les commercialiser. Dans deux cas précis, on a constitué des filiales d'Hydro-Québec pour commercialiser, le plus grand succès, prometteur, annoncé et connu, étant Avestor sur les batteries au lithium-polymère. Il y a aussi TM4...

M. Brassard: ...du côté de Boucherville, c'est ça?

M. Lanoue (Roger): Oui, c'est ça. De même, TM4, il y a eu... on avait discuté amplement, il y a deux ans, l'intérêt de partenaires à la commercialisation de ce qui se faisait dans TM4. On a fait une recherche internationale de partenaires intéressés; nous en avons trouvé après un assez long processus, d'avoir quelques partenaires intéressés à financer le développement qui se poursuit dans le cadre de TM4, à Longueuil. En termes d'autres commercialisations, ce qui ressort de l'IREQ, il y a eu quelques compagnies, beaucoup plus petites, celles-là, comme VibroSyst M, relativement à la qualité des turbines, CYME, qui s'occupe d'un software pour gérer des réseaux de transport. Il y a eu M3i, évidemment, qui est bien connu, qui a fait l'objet d'articles dans les journaux récemment. Il y a aussi, et il ne faut pas oublier ça, les services que vendent les grands laboratoires... ou la qualité des laboratoires, pour tester les équipements produits par divers équipementiers à travers le monde, de sorte que les ABB, Générale Électrique, Alcatel, Pirelli, Alstom utilisent régulièrement les services de nos grands laboratoires pour tester les paramètres des équipements électriques qu'ils produisent.

Le Président (M. Rioux): Bien. M. le ministre. ● (9 h 50) ●

M. Brassard: Est-ce que ce serait possible, M. le Président — je suis sûr que ça intéresserait la commission — qu'on puisse déposer ultérieurement la liste des participations d'Hydro-Québec CapiTech avec, évidemment, ce que vous appelez... en identifiant ce que vous appelez les produits en émergence qui font l'objet de recherche?

Le Président (M. Rioux): Je trouve, M. le ministre, que votre suggestion est heureuse, parce que,

quand on regarde le budget d'Hydro-Québec consacré à la recherche, on constate qu'il y a une diminution. Alors, peut-être que, s'il y a des recherches qui se font...

M. Brassard: En partenariat.

Le Président (M. Rioux): ...sur une base plus élargie, en partenariat, ce serait peut-être important que les membres de la commission comprennent bien pourquoi vous diminuez vos budgets de recherche et pourquoi vous diminuez votre service aussi de recherche. Est-ce qu'il va y avoir moyen d'avoir un dépôt?

M. Lanoue (Roger): Oui, il n'y a aucun problème à avoir l'information sur la liste des compagnies dans lesquelles CapiTech a fait des placements, de même que la nature des compagnies, ce qu'elles font.

Par ailleurs, je voudrais quand même corriger une certaine perception. Il n'y a pas eu une diminution radicale, loin de là. Au contraire, des budgets en recherche-développement à Hydro-Québec, nous en sommes toujours à la hauteur de quelque 105 millions de dollars, sans inclure là-dedans la recherche-développement qui se fait dans le domaine de l'environnement, à la hauteur de 8, 9 millions de dollars par année. Et ça, c'est certainement... enfin, comparé à n'importe quel standard, à quelque autre compagnie que ce soit à travers le monde, c'est très, très respectable, c'est autour de 1 et 1,2 % des ventes commerciales opérationnelles d'Hydro-Québec. Les grands de ce monde, qui restent dans le monde de la recherche-développement à travers le monde, soit Tokyo Electric, Chubu, les Japonais, les Français et autres, ne dépassent pas ce genre de critère là.

Le Président (M. Rioux): Donc, vous allez déposer les documents pour qu'on puisse comprendre?

M. Caillé (André): M. le Président, c'est ce que j'allais... On fournira la réponse à la question du ministre et en même temps l'évolution du budget de recherche au cours des cinq dernières années, si vous voulez. Comme ça, l'information sera complète.

Le Président (M. Rioux): Parce que ce que je comprends des questions du ministre, c'est qu'il y a eu un recentrage...

M. Caillé (André): Oui, oui.

Le Président (M. Rioux): ...une réorganisation de la recherche où CapiTech, maintenant, met du capital de risque dans de la recherche, mais ailleurs que dans les murs d'Hydro-Québec.

M. le député de La Peltrie.

Bilan des projets concernant la batterie au lithium-polymère et le moteur-roue

M. Côté (La Peltrie): Merci, M. le Président. Donc, dans la suite des choses, ça, ça va répondre, je pense, à une recommandation de la commission en

1997, lorsqu'elle recommandait de maintenir, au niveau de la recherche, les effectifs nécessaires puis aussi les budgets, bien entendu. Alors là vous dites qu'il y a dans d'autres organismes qui vous appartiennent... puis ça a été un peu partagé. Alors, ça répond, ça, à cette recommandation-là puis à la principale inquiétude qu'on avait à cet effet-là.

Maintenant, j'aimerais vous entendre un peu sur... On sait que depuis 1990 il y a beaucoup de recherche qui s'est faite au niveau, exemple, du moteur-roue, puis particulièrement aussi de la pile combustible. J'aimerais savoir où c'en est rendu. Est-ce que c'est encore vivant, cette recherche-là? Est-ce qu'il y a des résultats? Parce qu'il y a plusieurs millions, quand même, qui ont été consacrés à ces recherches-là. Je pense qu'il serait intéressant pour l'ensemble des Québécois et des Québécoises de savoir, d'avoir un peu l'heure juste sur les résultats que vous avez eus jusqu'à date, où c'en est rendu, puis quelle est la suite des choses.

Le Président (M. Rioux): M. Lanoue.

M. Lanoue (Roger): Merci, M. le Président, pour la batterie au lithium-polymère, les investissements se font actuellement, comme je disais tout à l'heure, dans une usine en construction à Boucherville. L'ampleur des investissements ou la valeur reconnue de l'investissement qu'on a fait dépasse le 100 millions de dollars canadiens sûrement. En termes de plan d'affaires, les partenaires actuels que sont Kerr McGee et Hydro-Québec dans Avestor sont optimistes, étant donné que les carnets de commandes sont plutôt remplis, et c'est plutôt la capacité de produire qui contraint le développement actuel. Donc, c'est très positif comme perspective sur l'aboutissement de ces recherches-là.

Sur TM4, maintenant, comme on a dit, on a eu effectivement quelque 66 millions d'investis depuis le début des années quatre-vingt dans ce projet-là. En 1998, on avait des partenaires qui étaient Sofinov, la SGF et FSTQ, qui, eux, en 1999, ont choisi de se retirer, de sorte qu'on se retrouvait, en 1999, comme seul intéressé direct, là, à ce qui pouvait avoir été développé dans TM4. En 2000, on a donc procédé à recruter des partenaires, et là ne pas se limiter à qui pouvaient être intéressés en termes financiers au Québec, mais quels étaient les partenaires industriels dans le domaine de l'automobile, de la production décentralisée, ou financier à travers le monde. Il y a quelque 150 entreprises qui ont été approchées. Plusieurs marques d'intérêt ont été reçues, mais, depuis octobre, on a... il y en a eu quelque trois qui se sont intéressées directement et qui financent, durant l'année 2002, la recherche-développement dans ce domaine-là. Donc, c'est une technologie qu'on garde parce qu'on pense que c'est très valable, et on est en recherche de partenariats sur le transport terrestre à ce niveau-là.

M. Côté (La Peltrie): On sait que vos carnets étaient tellement remplis qu'il y a des choses que vous avez été obligés de... il y avait d'autres priorités qui ont pris la place, pour un peu retarder le processus. Non?

M. Lanoue (Roger): C'est qu'il fallait trouver le partenaire industriel capable d'industrialiser le processus de production de batteries de façon efficace, et ça, il fallait le faire de façon prudente. On l'a trouvé, et ça va aussi vite qu'on peut, là. Il n'y a pas eu de retard là-dedans, sinon le temps du processus pour trouver le bon partenaire.

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

Évolution du budget global de recherche

M. Béchard: Merci, M. le Président. Bien-venue, M. Lanoue. Il y a une chose en partant, là, quand j'entends vos budgets, là... disons qu'on va essayer de faire un peu la lumière là-dessus, parce que des fois on se fait remettre des documents, et tout ça, puis il y a d'autres chiffres. On a l'IREQ qui est venu nous donner des documents qui, eux autres, démontrent que finalement depuis 1993... ce qu'ils nous indiquent là-dedans, c'est que «le budget conséquent à la recherche et au développement a été largement inférieur, près de 50 %, au budget consacré à cette activité en 1993». Ils parlent de 121 millions en 1993 pour 63 en 2001. Et, à part de ça, plus loin, on mentionne qu'«Hydro-Québec consacrait près de 1,7 % de ses revenus pour les activités de financement... de financement de la recherche et développement de l'IREQ et du LTEE», et que ça, ça a diminué finalement de... on est rendu à 0,7 %. Et, moi, il y a une chose... peut-être que ça se peut qu'on soit au même montant puis que ce soit fait ailleurs. Mais est-ce que ces chiffres-là sont bons? Est-ce que, depuis 1993, on est passé de 121 millions à 63 millions en 2001? Est-ce que ça, ça fait du sens, selon vous autres, ou s'il y a des choses qu'on a oubliées dans ces chiffres-là?

Le Président (M. Rioux): M. Lanoue.

M. Lanoue (Roger): Je pense qu'il y a des choses qui ont été oubliées là-dedans. Dans les chiffres de 1993, 1994, 1995, il y avait effectivement des gros montants, mais c'étaient beaucoup des montants d'investissement en nouvelles bâtisses, parce qu'il y avait des nouveaux projets. En particulier, il y avait Tokamak, fait avec le gouvernement fédéral; il y avait des gros montants d'investis pour bâtir la recherche sur la batterie au lithium-polymère dont on parlait tout à l'heure. Une fois ces investissements-là faits, bien, ce n'est pas des choses qu'on répète à chaque année, et ce n'est pas correct, là, de comparer les budgets incluant les investissements versus les budgets consacrés à la recherche via les chercheurs plus directement.

Alors, en ce qui concerne l'ampleur de ce qui se fait en recherche directe, plus ça avance dans le temps, plus la recherche se fait via l'informatique, des équipements électroniques qui sont moins chers en soi que ce qui pouvait être le cas au début des années quatre-vingt-dix, par exemple. Ça explique une grande partie de la disparité qu'il peut y avoir quant aux chiffres estimés en 1993, par exemple, versus aujourd'hui.

Quant au 63 millions d'aujourd'hui, j'ai de la difficulté à le reconnaître. En 2001, comme vous l'avez

dans la page 137 dans le plan, l'ordre de grandeur est plutôt de 105 millions globalement, et c'est ça, la référence principale qu'on a et qu'on a l'intention de garder d'ici 2006 quant aux frais d'opération et d'exploitation usuels à chaque année.

• (10 heures) •

M. Béchard: En fait, ce que vous nous dites, M. Lanoue, c'est que les chiffres qui sont présentés, quand on parle de la comparaison du 1,7... 0,7 en 2001, 1,7 en 1993, vous dites qu'on a mis, certains projets de recherche, des immobilisations là-dedans, vous les comptez dans la recherche, et que le 63 est beaucoup trop bas. Donc, vous faites une moyenne à 100 et vous dites: On est à peu près à 100 millions actuellement. Vous ne faites pas une moyenne des années, là, vous dites: Cette année, on est à peu près à 100 millions. Ce n'est pas une moyenne de 1993, 2001. Mais est-ce que, dans votre 100 millions, selon vous, ce qui doit être dedans est dedans? C'est-à-dire que, les nouveaux procédés de recherche dont vous parlez, il y a eu des diminutions de personnel aussi? Comme vous dites, il y a certaines recherches qui se font différemment aujourd'hui d'il y a 10 ans. Mais ce que vous êtes en train de nous dire finalement, c'est que les chiffres d'IREQ ne sont pas bons?

M. Lanoue (Roger): Bien, quand vous dites «chiffres de l'IREQ», là, l'IREQ, c'est moi. Ça fait que je ne sais pas au juste ce à quoi vous faites référence. Mais, en tout cas, ce que je vous dis, c'est que les chiffres, autour de 105 millions, c'est certainement correct. Et la diminution de 1,7 à 0,7, ça dépend comment on le calcule. Évidemment, si on prend comme revenus d'Hydro-Québec les revenus provenant d'achat-revente, dont on va sans doute discuter tout à l'heure, à l'extérieur du Québec, bien, c'est sûr que ce n'est pas correct. Ce n'est pas comme ça habituellement que les autres compagnies calculent le pourcentage consacré à la recherche-développement.

On le compare plutôt, on devrait plutôt le comparer à ce qu'on produit et ce qu'on vend est le produit des ventes relatif à ce qu'on produit, et non pas l'activité de «trading». Et, à ce moment-là, ça ressemble plutôt à 1 %, 1,2 %, selon les années.

Budget de recherche en matière d'économie d'énergie

M. Béchard: O.K. Sur un autre point que je vais vérifier avec vous, c'est... On a parlé un peu d'économie d'énergie hier. On peut voir dans d'autres études qui ont été faites par... On n'est pas l'endroit où on a le plus de dépenses en économie d'énergie. Mais je voulais voir, au niveau de la recherche et du développement... Si vous aviez à diviser, là, vos montants de recherche et de développement puis dire quelle est la part de ça qui va dans des outils d'économie d'énergie, si on prenait votre 1, 1,2 % ou votre 100 millions, quelle est la part de ce 100 millions là qui va dans des recherches et du développement pour des outils permettant des économies d'énergie? Parce que, quand on regarde au niveau du pourcentage des revenus de vente d'électricité, on est à, selon des documents qu'on a eus, 0,03 % du groupe Hélios et on est l'endroit où il

s'en fait le moins, si on compare avec Massachusetts, Connecticut, qui sont à 3 %, selon ce qui nous a été donné. Alors, est-ce que vous pouvez nous dire, c'est quoi, la part de la recherche et développement que vous faites au niveau du développement du potentiel d'économie d'énergie?

Le Président (M. Rioux): M. Lanoue.

M. Lanoue (Roger): En ce qui concerne l'efficacité énergétique...

M. Béchard: L'efficacité énergétique.

M. Lanoue (Roger): ...et l'économie d'énergie, ça se concentre au LTEE à Shawinigan. L'ordre de grandeur de ce qui est consacré annuellement, c'est entre 8,5 et 10 millions par année. Et donc, ça vous donne l'ordre de grandeur de ce qui est consacré à l'utilisation d'électricité ou à l'efficacité énergétique, ce qui nous semble très avancé, parce que le type de laboratoire qu'on a à Shawinigan est presque unique en Amérique du Nord. Il n'y en a pas d'autre consacré aussi directement à l'utilisation de l'électricité. Je suis sûr qu'on se compare très avantageusement à qui que ce soit. Je serais bien intéressé à disposer de ce que Hélios vous a fourni.

M. Béchard: Je vais vous en faire une copie.

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

M. Béchard: On pourra vous en faire des copies, sans problème. Puis, est-ce que, selon vous, il y a un potentiel à ce niveau-là? Est-ce qu'il y a un potentiel dans la recherche et le développement au niveau de l'efficacité énergétique? Parce que certains vont dire: Bien, il y a peut-être 10 ans, 15 ans, il y avait un gros, gros potentiel, là, on parlait d'à peu près rien, puis le simple fait de mettre du zip autour des fenêtres, c'était déjà une économie d'énergie et d'efficacité énergétique. Là, une fois qu'on a mis le zip autour des fenêtres et qu'on a mis les thermostats électroniques, est-ce qu'il y a encore du potentiel intéressant? Et est-ce que c'est une des voies que vous regardez, surtout quand on regarde les difficultés au niveau des nouveaux ouvrages, au niveau peut-être du potentiel d'exportation? Chaque kilowatt qu'on a en efficacité énergétique peut être aussi rentable à un autre niveau. Est-ce qu'il y a un potentiel important à ce niveau-là?

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Oui, M. le Président. Oui. La réponse, c'est oui, il y a un potentiel au niveau de l'amélioration des procédés industriels et au niveau du développement de nouveaux procédés industriels.

J'ai entrepris de rencontrer, dans toutes les régions du Québec, nos clients industriels de moyenne puissance, nos clients institutionnels, également, qui consomment relativement beaucoup d'énergie par rapport à d'autres clientèles. Et ce qu'on leur dit, c'est: Écoutez, le LTEE, il est à votre disposition, il est à votre disposition. Vous avez une idée... Puis, ces gens-là ont

souvent des idées sur — évidemment, ils sont dans leur métier — pour améliorer leurs procédés ou pour développer de nouveaux procédés, et ça, on est tout à fait disposé à mettre les argents que l'on a dans le... qu'on investit dans le LTEE, à Shawinigan, au service de l'industrie des petites et moyennes entreprises québécoises pour améliorer leurs procédés. Et là il y a encore beaucoup, à mon sens, à faire puis beaucoup de potentiel au niveau économie d'énergie dans le futur.

M. Béchard: Est-ce que ce potentiel-là est là autant dans le résidentiel ou à tous les niveaux de vos clients, ou il y a des niveaux qui vous semblent saturés, qu'il n'y a plus de potentiel d'efficacité énergétique?

M. Caillé (André): Je pense que... Moi, je parlais spécifiquement, M. le Président, au niveau des procédés industriels, parce que je sais que là il y a beaucoup... Parce que, premièrement, on commence avec beaucoup de consommation, beaucoup plus de consommation. Alors, les gains peuvent être beaucoup plus rapides et beaucoup plus significatifs également en ce qui concerne la performance de l'économie québécoise. Maintenant, je ne veux pas dire par là qu'il n'y a pas des économies à faire dans le chauffage résidentiel encore. Mais, ça, je laisse... je ramène ça aux propos de mon collègue le président d'Hydro-Québec Distribution, hier, qui est à faire, à mettre au point ses programmes d'efficacité énergétique, comme il le disait.

Le Président (M. Rioux): Merci.

Développement de la pile à hydrogène

M. Béchard: Au niveau d'un autre secteur, au niveau du développement de la pile hydrogène, certaines personnes disent: Ah, mais c'est peut-être une des solutions. On est capable, de cette façon-là, de faire des exportations sans avoir besoin de passer de lignes électriques nulle part. Il y a peut-être un marché là, certaines entreprises qui commencent à se développer dans ce secteur-là. De votre côté, au niveau de la pile hydrogène, du potentiel qu'il peut y avoir, est-ce que c'est quelque chose qui vous préoccupe? Est-ce que c'est un marché porteur pour vous autres ou c'est plutôt accessoire, ce domaine-là?

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Oui. Alors, au niveau de la pile à hydrogène, d'abord, on investit, à travers CapiTech, dans une entreprise qui s'appelle H Power. C'est une entreprise américaine. Donc, on s'intéresse à la pile à hydrogène autant du point de vue production distribuée, parce que ça peut être un des moyens utilisés pour faire de la production distribuée d'électricité, et aussi au niveau du transport. On était encouragé, bien honnêtement, la semaine dernière ou la semaine précédente, quand le gouvernement américain a annoncé qu'il allait faire des investissements considérables au niveau de la pile à hydrogène en rapport avec son utilisation dans le domaine du transport. Cette pile de H Power va être, ou si ce n'est déjà fait, elle va se retrouver à

Shawinigan, puis on va participer au processus de développement à travers le LTEE.

Une remarque générale, M. le Président, si vous permettez. Nous sommes intéressés, au niveau technologique, à ce qui concerne le transport, parce que le prochain grand changement sur la scène énergétique, ça va être une utilisation plus grande de l'électricité dans le transport. Les pays développés, les Occidentaux, il y a des Asiatiques, etc., vont vouloir s'affranchir le plus possible de l'utilisation du pétrole et des produits pétroliers. La façon de le faire, c'est par le transport... en utilisant l'électricité.

Alors, c'est pour ça, on se trouve relativement bien positionné. C'est pour ça qu'on a été patient avec TM4. On ne s'est pas défait des projets de TM4, après 66 millions. Ça a pris pas mal de patience. Puis on est très heureux d'être resté, d'avoir conservé les technologies TM4. C'est pour ça qu'on est dans les batteries, la batterie AVESTOR, et c'est pour ça qu'on s'intéresse à la pile à hydrogène.

M. Bécharde: J'ai juste une petite dernière question. Hier, en fin de journée, on parlait beaucoup de SM 3 et des problèmes qu'il y a là. Est-ce que, au niveau recherche-développement-innovation, c'est un domaine qui vous préoccupe et que vous êtes en train de travailler sur des choses qui pourraient éviter un peu ce que vous vivez actuellement ou ce qu'on vit actuellement au niveau de la centrale SM 3, quand vous parlez de l'amélioration comme telle des ouvrages?

M. Lanoue (Roger): Dans la mesure... Vous permettez, M. le Président? Dans la mesure où l'expertise des gens de l'IREQ peut être utile à apprécier ce qui se passe à SM 3, effectivement l'expertise est disponible. Il n'y a pas de projets directement affectés à la technologie des canaux d'amenée, puisque, en principe, l'essentiel des technologies requises pour ça est déjà bien maîtrisé depuis longtemps.

M. Bécharde: O.K. Ça va.

Évolution du budget global de recherche (suite)

Le Président (M. Rioux): Merci. Moi, j'aurais une question pour M. Caillé. M. Caillé, on sent bien que la réorganisation globale de l'entreprise, axée sur la production, distribution, transport, etc., a engendré une sorte de réorganisation de la recherche essentiellement concentrée sur vos activités. Il y a quelque chose qui est assez étonnant là-dedans, c'est que les budgets consacrés, par exemple, à la recherche ont diminué de façon considérable. Le personnel également a diminué. Moi, je voudrais vous demander: Est-ce que l'IREQ est en voie de disparition et que, passez-moi l'expression, on est en train de privatiser la recherche à l'intérieur de la société d'État?

● (10 h 10) ●

M. Caillé (André): M. le Président, l'IREQ n'est pas en voie de disparition, le LTEE non plus, non plus qu'en train de privatiser... qu'on soit en train de privatiser la recherche et le développement. Les données qu'on va fournir, on fournit les vrais chiffres, là, les

chiffres préparés par des comptables sur l'évolution de l'investissement dans le domaine de la recherche.

Ce qu'il faut bien comprendre ici, là, c'est que c'est 105 millions de dollars par année. Et ça, ce n'est pas CapiTech. CapiTech, les investissements CapiTech, c'est encore autre chose, ça. C'est d'autres investissements, c'est de l'investissement en capital. Cent cinq millions de dollars par année, pour moi, ça, ça veut dire que les cinq prochaines années, là, c'est 525 millions de dollars qu'on va investir en recherche. Nous avons ici et nous prenons la responsabilité de rentabiliser ce 525 millions de dollars là. Alors, comment on a...

Puis il y avait une raison pour faire les changements dont vous parlez. C'est que les choses n'allaient pas, les choses n'allaient pas à l'intérieur d'Hydro-Québec dans le domaine de la recherche: les opérateurs, d'un côté, qui voulaient contrôler la recherche et les chercheurs qui ne voulaient pas que les opérateurs la contrôlent, puis qui étaient partis dans l'autre direction, avec des disputes sempiternelles et peu de résultats concrets par rapport aux centaines de millions dépensés. Hein, ça fait longtemps que ça dure, ça, au niveau de 100 millions de dollars par année.

Alors, ce qu'on a fait, ce qui a été dit très rapidement tantôt, on a changé la façon de travailler. Maintenant, là, on a dit: Vous allez travailler ensemble. Ce n'est plus une question de savoir qui va diriger, là. C'est les opérateurs avec les chercheurs qui ont défini les projets dans lesquels on va mettre 65 % des argentés. Et, les résultats concrets, les bénéfices, dont on pourra vous parler dans cinq ans, qui auront été contre le 525 millions dépensés, on va en faire une très grande partie à Hydro-Québec même. Pourquoi? Parce qu'on fait les recherches sur nos activités, hein, en production, en transport et en distribution. On va devoir voir et chiffrer des vraies améliorations.

Ceci étant dit, on peut travailler avec les universitaires. Alors, on a développé les chaires universitaires — je ne reviens pas là-dessus. Puis je pense que c'est une bonne chose, à la fois pour nos chercheurs, puis j'aimerais voir aussi plus d'ouverture, plus de va-et-vient entre les universités et les chercheurs d'Hydro-Québec. Ça serait bon pour les uns comme ça serait bon pour les autres, à mon avis. Alors, il y a un peu de travail à faire encore là.

Il n'y a pas de volonté ici de réduire au niveau de la recherche. On est... Bien, enfin, on a fait plus que n'importe qui au Canada, puis on ne diminuera pas, mais on va faire les bonnes choses. Puis je prends l'engagement, c'est notre responsabilité, de venir vous montrer plus tard que le 525 millions qui aura été dépensé, il a été dépensé d'une bonne manière et que c'est rentable pour Hydro-Québec et pour les Québécois.

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

Collaboration avec l'Université du Québec à Trois-Rivières

M. Désilets: Merci beaucoup. Mais, si vous voyez... si on écoute les questions qui ont été posées depuis le début concernant la recherche, beaucoup... on

revient tout le temps sur les chiffres, et puis il faut en démontrer... pour travailler un peu sur la transparence. La transparence, il faut avoir des chiffres, il faut avoir des documents, parce que, pour s'informer, nous autres comme parlementaires, on prend vos documents, on demande à quelques-uns de jeter un coup d'oeil dessus pour, un, qu'ils nous disent: Ça veut dire telle chose, un autre veut dire telle autre affaire. Et ce n'est pas clair, dans le sens qu'il y a tellement de possibilités d'interpréter d'une façon différente qu'on peut venir tout mêlé. Et, les gens, quand on redemande, en plus, à ceux qui travaillent dedans, dans la boîte, ils sont fiers d'Hydro, il y a encore une fierté importante chez Hydro-Québec, mais eux autres aussi ont besoin d'orientations plus précises que présentement, parce que eux autres aussi commencent à être un peu mêlés.

Je reviens sur LTEE, parce que... En tout cas, pour moi, c'est important, puis pour nous, du caucus de la Mauricie — parce que je suis de Maskinongé, Maskinongé, ça fait partie de la Mauricie, mon confrère de Shawinigan, parce que Shawinigan, c'est important pour tout le monde... La recherche qu'on fait, autant sur la pile, la pile hydrogène, avez-vous des liens avec l'Université du Québec à Trois-Rivières, qui est centrée, qui est spécialisée, entre autres, là, sur l'hydrogène? Y a-tu une chimie qui peut se faire, y a-tu un développement, une appropriation d'une région qui peut dire: Au lieu d'avoir un centre à Boucherville, on va concentrer à des endroits où c'est important, où il y a un taux de chômage élevé, où il y a une activité économique qui est dure, qui est lente à repartir, on va donner un coup de main à cette région-là?

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, simplement pour préciser que nous allons vous soumettre au plus tôt un document qui viendra de la comptabilité d'Hydro-Québec pour vous montrer les chiffres, les vrais chiffres depuis 1995 ou 1996, comme vous l'avez demandé. Puis là vous allez pouvoir voir l'évolution. Et ceci en toute transparence. Les mêmes chiffres qui me sont soumis à moi, chaque année, puis on est obligé de dire: Bon, bien, d'accord, on va dépenser ces sommes-là.

Pour ce qui est de l'autre partie de la question, je laisse la réponse à mon collègue, M. le Président.

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

M. Lanoue (Roger): Oui, M. le Président. Oui, on est en lien avec les gens de l'Université du Québec à Trois-Rivières. D'ailleurs, le projet Euro-Québec Hydrogène, qui avait été mené ou géré par Hydro-Québec pendant un bout de temps, dans lequel il y avait eu quelque 60 millions de dollars d'investis internationalement — dont 14 par le Québec et dont 2,5 par Hydro-Québec — a été remis au gouvernement, qui a demandé à l'UQTR de le coordonner. Et c'est clair que les gens dans le domaine de... affiliés au domaine de l'hydrogène, du LTEE, seront en contact avec le centre, qui est devenu l'Université du Québec à Trois-Rivières, à ce sujet.

M. Désilets: Concernant LTEE encore, les chercheurs... Puis je vais aller vite parce que j'ai trois, quatre questions que je vais vous les envoyer en rafale pour être capable de respecter l'ordre de mon président.

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

M. Désilets: Oui. LTEE, les gens qui travaillent là nous disent, entre autres, qu'il sont presque des promoteurs de technologie plutôt que des développeurs de technologie. Ça fait qu'ils aimeraient, là, faire recentrer davantage leur rôle, parce que présentement ils semblent avoir un rôle plus de promouvoir certaines technologies que les développer. Ça, c'est important.

Quelques questions, vite, en rafale: Au niveau du développement de l'efficacité énergétique, avez-vous une cible bien, bien précise, par exemple, cette année? Que pensez-vous de la tarification, la tarification, là, qui peut être différenciée dans nos maisons en fonction des heures? Y a-tu un plan de match, y a-tu un plan défini au niveau de l'efficacité? Ou allez-vous être un petit peu plus agressif sur le terrain que ce que vous êtes présentement, parce que ça semble être tranquille au niveau de l'efficacité?

Le Président (M. Rioux): Je voudrais des réponses en rafale aussi, hein?

M. Lanoue (Roger): En rafale. C'est beau. Les gens de LTEE fonctionnent et en développement et en promotion, et ça fait partie de la transformation qu'on fait, d'impliquer les chercheurs dans la commercialisation aussi.

Deux, en ce qui concerne l'efficacité énergétique, les objectifs sont déterminés avec les gens du fil distributeur, comme nous l'a dit M. Filion hier, et les options tarifaires qu'il pourrait y avoir feront probablement ou ne feront pas partie du plan global que le distributeur va soumettre à la Régie de l'énergie durant l'année 2002.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Maskinongé, ça va?

M. Désilets: Oui.

Le Président (M. Rioux): Merci. Il reste encore quelques minutes pour l'opposition officielle, parce qu'il y a eu beaucoup plus de temps du côté ministériel que du côté de l'opposition.

Projets stratégiques et de prospective

M. Tranchemontagne: Merci de m'en laisser quelques-unes, M. le Président. Je veux juste poursuivre dans le domaine de la transparence, je pense. Moi, ce que j'aimerais voir... Pour la recherche, bon, le montant d'argent que vous dépensez, c'est important, le 105 millions, je le réalise. Vous avez parlé que ça équivalait à environ à 1,1 ou 1,2 % des ventes, quelque chose comme ça. Il y a aussi une chose importante, c'est de regarder la tendance de ces dépenses-là. Et ça, c'est dans le domaine de la transparence.

L'autre chose que je trouve importante aussi, c'est le nombre de chercheurs, si on savait comment... chercheurs, parce qu'on pense que le nombre de chercheurs a diminué, à tout au moins à l'IREQ. Et le nombre de chercheurs, dans le fond, est fonction aussi des résultats de la recherche qui va sortir, parce que plus il y a des chercheurs, normalement, plus ils ont de chance de trouver quelque chose et d'améliorer. D'ailleurs, quand on regarde votre plan stratégique, il y a une chose qui me fascine, c'est que, sur le 105 millions — si je lis bien le tableau qu'il y a à la page 137 — au niveau innovation technologique, il y en a 59, millions, si je parle en chiffres ronds, 58, 59 millions, qui est dépensé au niveau de l'innovation.

Ça, j'aimerais ça, connaître comment l'Hydro-Québec se compare, strictement au niveau innovation, si je lis bien ce tableau-là, par rapport à d'autres entreprises de votre domaine similaires ailleurs dans le monde, par exemple, strictement au niveau innovation. L'innovation, c'est assez important. C'est important, vous le concentrez... puis ça va être partie d'une autre réponse, j'imagine, vous concentrez surtout vos efforts du côté de production, distribution et transport. J'en suis, je n'ai pas de problème, c'est comme ça que vous allez améliorer vos rendements, si j'ai bien compris hier quand on a posé les questions aux différentes sections.

Sauf qu'il y a aussi une partie, dans l'innovation et dans la recherche, de permettre aux gens de regarder en dehors de la boîte, comme on dit, en dehors de leur champ d'activité, et c'est souvent là que les grandes découvertes se font, quand on sort de notre champ d'activité pur et simple. Puis je ne mets pas l'un contre l'autre nécessairement.

Mais, moi, ce que j'aimerais connaître, c'est: Combien est dépensé ou quel pourcentage est dépensé vraiment sur de la recherche qui a des fins d'efficacité immédiate sur vos trois secteurs d'activité, et quelle proportion est dépensée vraiment pour ce que j'appelle, moi, de la véritable innovation, de chercher des choses? C'est peut-être plusieurs questions à la fois, mais...

● (10 h 20) ●

M. Lanoue (Roger): J'essaie de répondre en rafale, M. le Président?

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

M. Lanoue (Roger): Alors, dans les tableaux qu'on vous soumettra, je vous le mettrai année par année, le pourcentage des ventes de même que le nombre de chercheurs, d'accord, qui n'est pas en diminution importante, que je sache. Vous aurez les chiffres précis. En ce qui concerne la comparaison d'Hydro-Québec en projets d'innovation technologique versus ailleurs, là, c'est plus difficile à faire, parce que les catégories ne sont pas forcément les mêmes. Ce n'est pas nécessairement disponible plus facilement ailleurs.

Sur la dernière partie de votre question, par ailleurs, dans le même tableau, vous l'avez. C'est ce qu'on appelait Projets stratégiques et de prospective. C'est exactement ce que vous dites, là, en termes... des projets en dehors, «out of the box», comme on dit en français, de la réflexion exploratoire, du temps pour les chercheurs d'agiter et de comparer des idées qui semblent disconnectées et qui permettent effectivement,

comme vous dites avec justesse, des percées qui sont imprévues au moment de la planification projet par projet faite avec les utilisateurs, etc.

Le Président (M. Rioux): Bien.

M. Lanoue (Roger): ...puis avec les montants.

Le Président (M. Rioux): Merci. Nous avons convenu de consacrer à l'innovation, à la recherche et développement à Hydro-Québec trois quarts d'heure maximum. Nous avons franchi le cap du trois quarts d'heure. Nous allons donc remercier M. Lanoue et inviter maintenant les milliardaires d'Hydro, les gens de la production, à prendre place.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Caillé (André): M. le Président, il n'y a plus d'autre présentation à faire. M. Vandal.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. le président.

M. Brassard: ...M. Vandal, contrairement à M. Fillion, il a pas besoin d'être courageux.

Le Président (M. Rioux): Alors... M. Vandal, on dirait qu'il est sur l'erre d'aller. Il est presque poussé par le vent éolien.

Des voix: Oh!

Le Président (M. Rioux): Vous savez, M. Caillé, autant...

M. Brassard: Je subodore chez vous, M. le Président, de l'obsession.

Le Président (M. Rioux): ...autant le ministre est un obsédé de l'hydroélectricité, autant je le suis pour l'éolien. Alors, voyez-vous, on est pluridisciplinaire, du côté gouvernemental.

M. Caillé (André): Et je peux simplement répéter à ce moment-ci que nous sommes les plus grands acheteurs d'éolien au Canada et qu'on a fermement l'intention de le demeurer.

Production

Le Président (M. Rioux): Alors, M. Vandal, on vous écoute pendant quelques minutes et ensuite on pourra passer à la période de questions.

M. Vandal (Thierry): Merci.

Le Président (M. Rioux): Allez.

**Exposé de M. Thierry Vandal,
président d'Hydro-Québec Production**

M. Vandal (Thierry): M. le Président, la division Hydro-Québec Production se porte bien. Le

parc de production est en bonne condition. Les centrales ont continué d'être entretenues et exploitées avec rigueur. La sécurité de l'approvisionnement patrimonial en faveur du marché du Québec est aussi gérée avec rigueur, et le niveau des réservoirs s'est amélioré depuis cinq ans.

Notre environnement d'affaires est plutôt favorable. Les marchés offrent de bonnes perspectives de croissance tant au Québec qu'à l'extérieur. En 2001, on a réalisé plus de 3 milliards de chiffre d'affaires à l'extérieur du Québec. Et nos perspectives de développement dans la filière de production hydroélectrique, qui continue d'être la filière privilégiée par Hydro-Québec, se sont considérablement améliorées depuis la dernière commission parlementaire, en 2000.

À l'horizon 2006, à l'horizon du plan stratégique qui vous est proposé, voici le portrait de la division Hydro-Québec Production. Les ventes de la division auront connu une croissance de plus de 1 milliard de dollars. Le bénéfice net de la division aura augmenté de quelque 500 millions de dollars, pour dépasser le cap de 1,7 milliard de dollars. Des nouvelles installations hydroélectriques auront été mises en service pour 7 TWh annuels de production. C'est 5 % de ce qu'on a vendu sur le contrat patrimonial au Québec en 2001.

D'importants chantiers auront été lancés pour d'autres projets hydroélectriques majeurs équivalant à 16 TWh annuels de production. C'est plus de 10 % de ce qu'on a vendu au Québec en 2001. Une centrale thermique de classe mondiale aura été mise en service dans la mesure où les marchés le requièrent. On aura acheté des quantités significatives de nouvelles production éolienne et on sera encore, comme aujourd'hui, le plus grand acheteur d'énergie éolienne à l'échelle canadienne.

Enfin, les actifs de production de la division seront, comme aujourd'hui, en bonne condition. On a un personnel compétent dans nos centrales et nos bureaux, des gens qui connaissent très bien leur métier. Hydro-Québec continuera donc d'être, par cette division production, un des grands producteurs électriques à l'échelle mondiale, avec une meilleure rentabilité, une bonne croissance et de bons projets. Merci, M. le Président.

Discussion générale

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

Projets d'expansion d'alumineries

M. Brassard: Merci, M. le Président. Avant d'aborder toute la planification d'Hydro-Québec Production en matière de mise en place de nouvelles centrales, je voudrais prendre quelques minutes pour clarifier un sujet qui a suscité peut-être un peu de malentendus hier, lorsqu'on a échangé entre nous sur l'implantation... ou l'expansion plutôt, l'expansion de certaines alumineries au Québec.

Donc, il ne s'agit pas d'implantation de nouvelles alumineries, hein, il s'agit de projets d'expansion. Ce qui n'est pas la même chose. Ce qui est très différent. Et il y a des projets d'expansion d'alumineries. Il y en a un à Sept-Îles, qui est bien connu, il y en a un également

chez Alcoa, Alcan aussi, son usine d'Îles Malignes pourrait ajouter très facilement toute une série de salles de cuves. C'est prêt pour ça. Alors, il y a des projets d'expansion. Mais, encore une fois, je précise que, pour le gouvernement, ces projets d'expansion devront être accompagnés de projets de transformation de l'aluminium. Et ça, c'est quand même essentiel, hein, et c'est un élément déterminant dans la politique gouvernementale à l'égard des alumineries.

Alors, bon. Ce matin, quand on lit, quand on fait une revue de presse, on laisse entendre qu'on ne pourra pas, au Québec, envisager des projets d'expansion d'alumineries sans subvention de la part de l'État. On sait qu'auparavant il y a eu des contrats de conclus avec certaines alumineries. Ça a donné lieu à des implantations d'alumineries au Québec, ce qu'on a appelé les fameux contrats secrets et qui effectivement, à cause du coût de l'énergie, du prix de l'énergie qu'on retrouve dans ces contrats, constituaient essentiellement, oui, une subvention à l'entreprise. Ça a tendance à changer, là, ça on pourra en parler. Je pense que là on commence au moins à faire un peu de profits avec ces contrats-là, mais c'est tout récent. Ça date de peu de temps.

● (10 h 30) ●

Donc, moi, je voudrais qu'on clarifie les choses à cet égard, là. À partir du moment où je l'ai déclaré hier, vous l'avez dit aussi, à partir du moment où il n'est pas question d'accorder des tarifs particuliers, spécifiques, privilégiés à des alumineries, mais que le tarif qui sera en vigueur, c'est le tarif grande puissance, ce qu'on appelle le tarif L, c'est-à-dire 0,037 \$ du kilowattheure, à partir du moment où ça, c'est très clair, je pense qu'il faut dire à ce moment-là qu'il n'y a pas, d'aucune façon, ni en apparence ni en réalité, subvention à l'entreprise, d'autant plus qu'il s'agit de projets d'expansion et non pas d'implantations de nouvelles alumineries et que ce tarif L est un tarif compétitif, compétitif en ce sens que ce n'est sans doute pas le plus bas qu'on peut retrouver dans le monde, il y en a des plus bas, dans certains pays, on offre des tarifs plus bas que 0,037, mais c'est un tarif compétitif dans le sens où c'est intéressant pour des alumineries, d'une part, puis que, d'autre part, pour Hydro aussi, c'est intéressant.

Le tarif L ne comporte pas de subventions à l'entreprise. Ça, je pense qu'il faut clarifier ça, d'une part, et puis, d'autre part, il faut dire aussi — puis ça, je pense que vous avez été très clair: À partir du moment où le gouvernement décide, pour que l'économie québécoise se développe, de consentir à des projets d'expansion assortis de projets de transformation, je pense que c'est important que vous redissiez de nouveau qu'Hydro-Québec va être en mesure de fournir l'énergie, mais l'énergie au tarif L, donc ne comportant pas de subventions aux entreprises. C'est un tarif compétitif, mais c'est un tarif rentable aussi pour Hydro-Québec.

Le Président (M. Rioux): Très bien. M. le président Caillé.

M. Caillé (André): Oui, M. le Président. Alors, tout d'abord, j'aimerais préciser, pour que ce soit rapporté...

M. Brassard: Au Journal des débats?

M. Caillé (André): Voilà! C'est ce que je voulais dire, cité au *Journal des débats*. La décision quant à la rentabilité d'un agrandissement d'une aluminerie avec le tarif L, pour ce qui est du coût de l'approvisionnement, elle n'appartient pas à Hydro-Québec, elle appartient aux propriétaires de l'aluminerie. Enfin, c'est eux qui vont décider si c'est rentable ou pas rentable d'agrandir une usine, à partir du tarif L. Donc, nos gens peuvent bien avoir des opinions, mais ce n'est pas nous qui allons décider si c'est rentable ou pas rentable, c'est une décision qui appartient à l'industrie.

Deuxièmement, comme m'y invite le ministre, je réaffirme que, de l'électricité, il y en a de disponible aujourd'hui et qu'il y en aura de disponible pour satisfaire la demande, que cette tâche incombe à Hydro-Québec Distribution, que, dès qu'on saura combien d'électricité est requise pour des besoins d'agrandissement d'alumineries ou pour tout autre besoin, nous allons ajuster, M. le Président, le plan d'approvisionnement d'Hydro-Québec Distribution et nous allons procéder dans les meilleurs délais aux appels d'offres qui sont requis pour que cette électricité-là soit disponible en temps utile, c'est-à-dire au moment du démarrage des opérations industrielles correspondantes.

Le Président (M. Rioux): Alors, étant donné que le député de Kamouraska-Témiscouata veut enchaîner exactement sur le même sujet, je vais lui donner la parole, mais, M. le député de Gaspé, vous êtes immédiatement le suivant.

M. Lelièvre: ...

Le Président (M. Rioux): Je reconnais votre gentillesse légendaire. On se parle entre Gaspésiens, là.

M. Bécharde: Il y en a au moins deux qui s'entendent!

Le Président (M. Rioux): Oui, il y en a au moins deux qui s'entendent.

M. Bécharde: Dans votre caucus, je parle.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Je n'ai pas fait cette remarque...

M. Bécharde: Je ne veux pas me faire enlever le consensus.

Le Président (M. Rioux): Je n'ai pas fait cette remarque...

M. Bécharde: ...je ne me ferai pas enlever le consentement.

M. Brassard: Pas d'insinuation malveillante.

Le Président (M. Rioux): ...M. le député, pour recevoir un commentaire.

M. Bécharde: Parfait.

Le Président (M. Rioux): Alors, allez-y avec votre question.

M. Bécharde: Oui, uniquement là-dessus. C'est parce que je comprends...

M. Brassard: Le député de Kamouraska-Témiscouata, dans son caucus, lui, du Bas-Saint-Laurent, il n'y a pas de chicane. C'est évident.

M. Bécharde: Non, je fais consensus.

M. Brassard: Oui.

M. Bécharde: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Allez-y, M. le député.

M. Bécharde: Oui, M. le Président, c'est parce que je comprends le ministre, là, de vouloir revenir sur le cas des alumineries, parce que, comme on dit, ça ne sort pas très bien, hein? Mais il y a une chose aussi qui était inscrite dans le *Journal des débats* d'hier, c'est que, pendant que le gouvernement négocie au niveau des alumineries, vous, de votre côté, chez Hydro-Québec, dans le plan stratégique qu'on a devant nous, le 1,2 % d'augmentation, on n'en tient pas compte, des projets potentiels d'expansion des alumineries.

L'autre chose aussi qu'il y a sur le tarif L, je veux bien, la notion de «subvention», je comprends qu'on peut la prendre à tous les niveaux, mais ce qu'on peut en percevoir ou ce qu'on en entend, c'est que le gouvernement, bien sûr, s'est fait la panacée des tarifs L, dit: On ne signe pas en bas des tarifs L, mais il y a une série d'autres programmes qui pourront être utilisés, entre autres les programmes FAIRE et d'autres programmes. Donc, la ligne est quand même mince là-dessus.

Et le point important, qui est aussi inscrit dans le *Journal des débats* et qui était là hier — c'est d'hier — c'est qu'il ne semble pas présentement, en tout cas dans les derniers mois, il ne semble pas y avoir eu d'échanges extrêmement rigoureux sur: oui, l'électricité sera là. Je suis bien d'accord, à quel prix, surtout pour le court terme? Et c'est ça, la discussion qu'on a eue hier. C'est sûr que, si on le répartit sur 25 ans, avec les nouveaux ouvrages qui vont être là, on est capable de subvenir aux besoins. Mais, pour le court terme, si on est obligé d'aller en appel d'offres à 0,05, 0,06 \$ pour vendre des alumineries au tarif L à 0,036, 0,038 \$, au tarif L, bien là on a un problème quelque part pendant une courte période, et ce sont d'autres niveaux de consommateurs qui devront l'absorber. Et c'est ça, je pense, le sens de la discussion d'hier qu'on a eue.

Et ce qu'on doit retenir, je pense, de tout ça, c'est le niveau d'improvisation très élevé du gouvernement face au développement ou à l'expansion de nouvelles alumineries, quand celui qui, dans le fond... Vous n'êtes pas un joueur mineur, là, ce n'est pas vous qui allez fournir les balais pour passer le balai dans les alumineries, là, vous fournissez le pouvoir, là. Et de voir que des acteurs comme vous ont été plus ou moins impliqués dans cette nouvelle politique là et que le

document qu'on a entre les mains, le plan stratégique, ne tient pas compte de ces potentiels-là — puis je comprends que vous allez vous y ajuster — bien, ça nous fait dire que c'est une politique un petit peu improvisée.

Le Président (M. Rioux): Alors, est-ce qu'il y a un commentaire d'Hydro-Québec sur le commentaire du député?

M. Brassard: Mais, avant le commentaire, je voudrais faire un commentaire.

Le Président (M. Rioux): Ah! Alors, M. Caillé, vous allez céder la place au ministre. Il est généralement très court.

M. Caillé (André): Bien sûr.

Le Président (M. Rioux): Allez.

M. Brassard: Ha, ha, ha! Oui, parce que là je vais me permettre de faire un peu de partisanerie, là. Il y a tout de même des limites, là, hein, quand on sait que le chef du Parti libéral, M. Charest, le projet d'expansion d'Alouette, là, il l'a flushé. C'est lui qui l'a flushé quand il est allé déclarer, à Sept-Îles, qu'il était prêt à envisager des tarifs inférieurs au tarif L. Vous vous rappelez de cette déclaration-là? On était en campagne électorale. Alors là, franchement, se faire faire la leçon par les libéraux sur cette question-là, je trouve que ça prend du front. Ça prend du front. Relisez les déclarations de votre chef à cet égard, hein! Nous, des contrats secrets, on n'en a pas signé puis on n'en signera jamais. Il y a un tarif grande puissance qui est connu, hein, qui est connu et qui s'applique à toutes les grandes entreprises, grandes consommatrices d'énergie, sans exception, puis c'est comme ça que ça va marcher.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Vous, M. Caillé, vous ne faites...

M. Caillé (André): Je voulais simplement...

Le Président (M. Rioux): ...pas de commentaire politique?

M. Caillé (André): Pardon. Non, bien sûr que non.

Le Président (M. Rioux): O.K.

M. Caillé (André): Je voudrais simplement répéter qu'Hydro-Québec, en passant, est capable de...

Une voix: ...

Le Président (M. Rioux): Au cas où.

M. Caillé (André): Hydro-Québec...

Le Président (M. Rioux): La tentation est parfois forte. Ha, ha, ha!

M. Caillé (André): Pour ce qui est d'Hydro-Québec — ha, ha, ha! — pour ce qui est d'Hydro-Québec,

on doit et on sait que l'on doit — je parle ici d'Hydro-Québec Distribution — être en mesure de voir se produire des variations sensibles, dans un sens ou dans un autre, à la demande. Puis on doit donc avoir une approche qui permet de la flexibilité à cet égard.

Comme je vous disais hier, la semaine passée, on est passé de 1 000 MW à 600, 400 MW de moins sur une décision. On a juste à prendre la même plume puis écrire 400 MW de plus puis on revient au point de départ. Ça, dans notre métier, hein, puis dans le rôle qu'on joue au Québec, il faut être prêt à ces situations-là. Mais, M. le Président, je veux rassurer tous les parlementaires que nous sommes bien prêts, puis Hydro-Québec Distribution va s'assurer que l'électricité est disponible.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Je reviens au député de Gaspé.

Processus d'achat et de revente

M. Lelièvre: Merci, M. le Président. Dans les derniers rapports annuels d'Hydro-Québec, on voit que l'achat et la revente prennent davantage... une part plus importante, là, sur les activités pour ce qui a trait à l'électricité. Pourriez-vous nous expliquer comment ça fonctionne? Parce que, là, tout à l'heure encore, M. Vandal disait: On va avoir une demande, on va aller en appel d'offres. Mais l'achat et la revente, parce que vous avez des clients aussi aux États-Unis, comment ça fonctionne, ce système d'achat et de revente? Et comment on peut assurer, dans le fond, que l'énergie, bien, on va l'avoir pour combler nos besoins?

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Alors, c'est une question importante. C'est un ensemble d'activités qui se combinent dans le but de créer de la valeur, d'ajouter de la valeur à l'énergie qu'on produit ici, au Québec. La première responsabilité qu'on a, c'est de prendre l'énergie disponible, celle qui est au-delà des besoins du contrat patrimonial, et de l'acheminer vers les meilleurs marchés, aux meilleures heures, dans les meilleures conditions, et ça, on le fait de manière régulière. Je vais vous donner certains chiffres. En 2000, on a sorti des réservoirs, on a sorti du Québec, on a livré physiquement environ 17 TWh. L'an dernier, en 2001, dans des conditions de prix qui étaient franchement, là, assez intéressantes, on a réalisé des sorties nettes de l'ordre d'une dizaine de térawattheures — ordre de grandeur, là, 10 à 11 TWh — à des prix qui étaient assez avantageux. Ça, c'est la première activité.

● (10 h 40) ●

Par la suite, ce qu'on essaie de faire, c'est d'ajouter de la valeur, d'ajouter de la valeur à cette énergie-là qui est amenée aux interconnexions, en transigeant plus loin que les zones de frontières, que la frontière avec la Nouvelle-Angleterre, la frontière avec New York. Et c'est là où on entre, où on fait le pas dans l'activité de courtage, où on réalise un ensemble de transactions, de ventes à terme, d'achats à terme, de transactions d'arbitrage de prix entre différents points de marché, de transactions qui intègrent une connaissance

météorologique fine de la part de notre parquet de courtage pour ajouter de la valeur.

C'est dans le contexte de ces transactions-là qu'on a réalisé l'an dernier 3 milliards de chiffre d'affaires hors Québec. Et étaient associés à ce 3 milliards là, bien sûr, des achats, des achats qui se faisaient hors Québec, hein, dans les marchés de la Pennsylvanie jusqu'aux banlieues de Chicago, des achats qui étaient là pour nous permettre justement de réaliser le métier de courtage. C'est tout ça qui ajoute de la valeur, c'est tout ça qui crée de la valeur. Et donc, en sortant, au net, une dizaine de térawattheures l'an dernier, on a réalisé, là, un prix moyen qui a dépassé 0,075 \$ le kilowattheure en termes de revenus nets pour l'entreprise.

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

M. Lelièvre: Oui, merci, M. le Président. Maintenant, si c'est rentable pour Hydro-Québec d'acheter et de revendre, est-ce que vous avez l'intention de tenter d'augmenter les ventes? C'est quoi, les mesures que vous entendez prendre sur l'achat et la revente si vous voulez vous maintenir dans ce créneau-là, et tout en conservant, dans le fond, notre énergie nécessaire ici?

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Les prévisions que l'on fait sur l'horizon du plan, c'est une croissance, je dirais, prudente. Donc, ce n'est pas une croissance, là, fulgurante de cette activité. On va continuer de mener ça comme depuis le début, là, de manière prudente, avec, oui, une croissance, mais une croissance qui tient compte également d'une gestion appropriée des risques.

Quant à l'ensemble de ce que ça va représenter à l'horizon 2006, c'est sûr qu'à l'horizon 2006 on va avoir connu, disons, un changement dans la structure de notre marché, le marché d'Hydro-Québec Production, une croissance significative des livraisons sur le contrat patrimonial pour atteindre 165 TWh à tout le moins, et, dans ce contexte-là, une réduction, là, que l'on espère être la plus limitée possible de nos exportations nettes.

Par rapport à l'année 2001, je vous dirais que l'année 2006 pourrait être assez similaire quant aux sorties nettes, mais le volume de transactions qu'on va faire pourrait avoir augmenté si ça nous permet d'ajouter de la valeur, de créer de la richesse additionnelle sur les térawattheures que l'on produit ici et que l'on livre hors Québec.

M. Lelièvre: Une dernière, M. le Président, si vous permettez.

Le Président (M. Rioux): Additionnelle.

M. Lelièvre: Oui, oui, en complémentaire.

Le Président (M. Rioux): Complémentaire.

M. Lelièvre: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Lelièvre: À court terme et à long terme, c'est quoi, vos projections d'achat et de revente, en ce qui a trait à une augmentation? Vous avez parlé d'un certain pourcentage, mais, en termes de kilowattheures, ça peut représenter quoi?

M. Vandal (Thierry): Encore là, il faut...

M. Lelièvre: Je veux dire, je comprends que vous avez un grand volume, là, mais...

M. Vandal (Thierry): Oui. Il faut voir, là, qu'on opère dans un marché... Quand on parle du marché de la Nouvelle-Angleterre, c'est un marché à peu près de la taille... légèrement inférieur à la taille du marché du Québec. Le marché de New York, c'est un marché — ordre de grandeur, là — de la taille de celui du Québec. L'Ontario ouvre son marché à partir du 1er mai, c'est du moins ce qu'on croit, et ça, c'est un marché, encore là, qui est grosso modo de la taille de celui du Québec. Derrière l'Ontario, il y a le Midwest américain. Au sud de New York... Ce sont de très, très grands marchés.

L'idée, ici, c'est quoi? C'est d'abord et avant tout de satisfaire les obligations sur nos contrats, et puis le contrat que l'on a aujourd'hui, c'est essentiellement le contrat patrimonial avec le distributeur, 165 TWh à 0,0279 \$. On a un autre contrat, et c'est le seul contrat à long terme qu'il reste par la suite: c'est un contrat avec le Vermont, un contrat qui a été confirmé, là, dans la dernière année suite à un arbitrage. C'est un contrat avantageux, et il est bon, là, pour au-delà de l'horizon 2010.

Pour le reste, on va saisir les opportunités. Si les prix sont avantageux et si on voit des arbitrages possibles dans les marchés, on va réaliser un volume de transactions qui va créer de la valeur. L'an dernier, en 2001, c'est avec ces transactions-là qu'on a géré et réalisé des transactions pour environ 70 TWh: 40 et quelques en ventes, 30 et quelques en achats, au net, sortis du Québec, une dizaine de kilowattheures. Ce 70 kWh là a permis de réaliser une valeur qui s'est ajoutée à la valeur que l'on aurait réalisée si on s'était contenté d'amener et de livrer l'énergie à la frontière du Québec. Donc, vous prévoir à quelle vitesse ça va croître, je vous dirais, c'est également... Là, c'est délicat et c'est quelque chose qui va dépendre un peu des conditions de marché. On n'a pas, là... L'objectif ici, c'est de faire de l'argent, hein, puis c'est de faire de l'argent en prenant le moins de risques possible. Alors, les conditions de marché vont faire en sorte qu'on va trouver une zone d'équilibre, comme on l'a fait en 2000 puis en 2001, avec un certain succès.

Le Président (M. Rioux): L'hypothèse se confirme, c'est une entreprise mercantile.

Une voix: Un peu.

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

Affectation des coûts de transport

M. Côté (La Peltrie): M. le Président, souvent, les consommateurs nous font la remarque — peut-être

avec raison, parce que je pense que c'est bien qu'ils fassent des remarques, puis c'est comme ça parfois qu'on s'améliore, et c'est nécessaire — ils font des remarques surtout sur le coût du transport de l'énergie. Alors, la remarque qu'on nous fait part, ce serait que les Québécois paient entièrement tout le transport de l'énergie, que ce soit pour le local ou que ce soit pour l'exportation. J'aimerais qu'on fasse un peu d'éclairage sur cet aspect-là, parce qu'il y a de la confusion, je pense, beaucoup au niveau du consommateur pour ça.

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Tout à fait, et c'est une question importante également. Pour vous donner l'exemple de l'année 2001, donc une année, là, qui est complète, on aura acheté des services de transport pour environ 300 millions de dollars pour réaliser des transactions avec l'extérieur, donc avec l'extérieur du Québec. Donc, les transactions, c'est 300 millions de dollars, pour lesquels on a été chercher des revenus à l'extérieur du Québec qui ont permis, toutes choses étant égales, là, de réduire la facture qui était assumée par le réseau au Québec par un facteur, comme je vous dis, de 300 millions de dollars. Dans ce sens-là, c'étaient des opérations qui étaient rentables pour l'entreprise et qui avaient en plus l'avantage de réduire de 300 millions de dollars ce qui aurait été par ailleurs la facture qui aurait été assumée, là, par le réseau québécois.

Donc, quand on réalise des transactions avec l'extérieur et que, pour ça, on achète des services de transport et qu'on va chercher des revenus, bien, c'est une façon d'améliorer la situation quant au marché interne, ici, au Québec, et je dirais que c'est quelque chose, là, qu'on va continuer de faire. S'il y a moyen de faire plus, s'il peut être avantageux d'acheter plus de services de transport ou de faire plus de transactions, on va le faire. Et on le fait, là, parce que généralement il y a des marges et donc de la rentabilité associée à ça.

M. Côté (La Peltrie): C'est combien, le montant des ventes à l'extérieur, par rapport à ce que vous allez chercher, 300 millions?

M. Vandal (Thierry): Bien, quand on va chercher... Le 300 millions de dollars est associé à un chiffre d'affaires de 3 milliards, ce que je vous mentionnais, en 2001. Mais, attention, ce 300 millions de dollars là de services de transport a été associé dans les faits à sortir et à produire dans nos centrales et à acheminer sur le grand réseau de transport de TransÉnergie, la division d'Hydro-Québec, de l'énergie pour environ une dizaine de térawattheures, donc une dizaine de térawattheures par rapport à 150 TWh, 152 TWh qui ont été livrés aux distributeurs l'an dernier. Donc, toutes proportions gardées, là, ça vous donne une idée que le fait d'exporter, c'est quelque chose qui réduit la facture, et d'une façon intéressante, je crois, pour le marché interne. Et tant mieux si c'est comme ça, tant mieux.

M. Côté (La Peltrie): C'est quoi, le coût de transport du kilowatt?

M. Vandal (Thierry): Le coût de transport, si on regarde ça sur une base, là, qui serait une base marginale ou sur une base de coût fixe, 300 millions de dollars, quand on regarde ça sur une dizaine de térawattheures, ça donnerait, là, si on répartit ça bêtement comme ça, là, ça donnerait, là, quelque chose, là, de l'ordre de 0,03 \$. Ceci étant dit, il y a des transactions qui sont faites associées à des contrats long terme pour lesquels il a fallu réserver de la capacité, et ça, on a un héritage de ça. Alors, c'est 300 millions de dollars... qui doit être comparé à 3 milliards de revenus qu'on réalise pour l'ensemble de nos transactions, ventes et achats, avec les marchés hors Québec.

• (10 h 50) •

M. Côté (La Peltrie): ...transport du kilowatt, de manière générale, c'est ça que ça coûte pour Hydro-Québec, non?

M. Vandal (Thierry): Non, ce que je vous dis, c'est que ça, c'est l'application d'une division, là...

M. Côté (La Peltrie): Pour l'exportation?

M. Vandal (Thierry): Oui. 300 millions de dollars, par rapport à une facture globale — et André pourra compléter — une facture globale qui est, sur le réseau de transport d'Hydro-Québec, de l'ordre de, quoi, 2,4 milliards.

M. Caillé (André): Deux point quelque chose.

M. Vandal (Thierry): 2,4 milliards. Alors, la facture globale de TransÉnergie, elle est de l'ordre de 2,4 milliards. De ça, il y a 300 millions de dollars que la division Production contracte et qu'elle utilise pour réaliser un ensemble de transactions qui, l'an dernier, a donné un chiffre d'affaires de l'ordre de 3 milliards.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Je tiens à préciser, M. le Président, qu'Hydro-Québec Production paie à Hydro-Québec TransÉnergie les tarifs approuvés par la Régie. Il n'y a aucune faveur de faite à Hydro-Québec Production et il n'y a aucun passe-droit non plus de fait à Hydro-Québec Production pour une partie d'énergie qui serait livrée ailleurs, etc. Alors, quand M. Vandal parle du coût de transport, c'est son coût qui lui est chargé par son fournisseur, Hydro-Québec TransÉnergie, selon des tarifs qui sont les mêmes pour lui qu'ils ne le seraient pour Maclaren, pour Alcan ou pour quelque autre producteur au Québec.

Le Président (M. Rioux): M. le député de La Peltrie, ça va? Merci. Alors, je retourne du côté de l'opposition. M. le député de Kamouraska.

M. Bécharde: Merci, M. le Président, on ne relancera pas le débat sur les alumineries, faute... Ça pourrait prendre trois ans encore au gouvernement avant de réagir.

Le Président (M. Rioux): ...correctement tout à l'heure.

M. Bécharde: O.K., parfait. Non, on ne le relancera pas.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Bécharde: Mais ça me tenterait, je vais me retenir. Je vais acheter un prochain consentement.

Le Président (M. Rioux): ...commission parlementaire, ici, où la discipline est de rigueur et...

M. Bécharde: Et la rigueur est une discipline.

Le Président (M. Rioux): Et la rigueur fait partie de notre discipline. Voilà!

Une voix: La sérénité aussi.

Le Président (M. Rioux): Sérénité. Ça ne nous empêche pas de travailler aussi dans la bonne humeur, hein?

M. Bécharde: Comme... Effectivement.

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

M. Bécharde: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Ajoutez à notre plaisir.

Diffusion d'information sur le niveau d'eau dans les réservoirs

M. Bécharde: Oui, on va essayer, M. le Président. D'abord, bienvenue, M. Vandal. M. Vandal est peut-être déçu qu'on ait seulement un moins 1° ce matin. Il y a probablement des Québécois qui souhaitent un hiver plus froid. Vous savez, quand... Juste pour continuer sur la lancée au niveau des exportations, vous avez dit, M. Vandal: «L'objectif [...] c'est de faire de l'argent en prenant le moins de risques possible.» Et, parmi ces risques-là, j'imagine que le risque au niveau des réserves dans les réservoirs, les réserves d'eau, les niveaux d'eau, et tout ça font aussi partie du risque qui doit être analysé.

Et je ne veux pas, ce matin... C'est parce que, quand on parle des réserves d'Hydro, et tout le débat qu'il y a sur les réservoirs, les niveaux d'eau, des fois, on regarde ça de l'extérieur... Puis je comprends que, peut-être pour des raisons stratégiques, de donner exactement le niveau d'eau à telle heure et à telle journée, ça peut avoir des impacts chez vous au niveau des marchés, et tout ça, malgré qu'on peut se dire aussi que quelqu'un qui a besoin d'électricité, le niveau des barrages, ça l'intéresse plus ou moins, il va sur le marché puis il prend la meilleure au meilleur prix, mais en tout cas... Mais, des fois, je me dis, ne serait-ce que pour rassurer les gens... Parce que le fait de ne pas avoir l'information ou de ne pas la divulguer, bien là ça laisse aller toutes sortes de scénarios, là. Puis là on est à la veille d'entendre sûrement des scénarios, les gens vont nous dire: Bien là, là, d'ici cinq ans, il n'y aura plus d'eau, là,

puis on va être obligé de fermer la turbine, puis ne pas être capable de profiter des marchés, surtout quand on regarde qu'ailleurs il y a des endroits où on le rend public, puis c'est même disponible sur Internet.

Je comprends que de donner, comme je disais, le niveau d'eau exact... mais, je ne sais pas, une marge de manoeuvre. On pourrait dire: Bon, bien, écoutez, on est à 60 % et plus, on est à 80 % et plus, sans le... ne serait-ce que rassurer les gens. Parce que, des fois, je me dis, c'est un débat qui est en train de se produire là-dessus, puis des gens disent: Bien, on a rien qu'à se promener en avion puis on voit à peu près ils sont où, les niveaux d'eau, là, je veux dire. Et il y en a d'autres qui vont dire: Bien, c'est beaucoup plus précis que ça et, tu sais...

Alors, moi, j'aimerais comprendre, ce matin, là, pourquoi cette question-là des niveaux d'eau, pourquoi on laisse traîner ce débat-là, avec toutes les attentes d'un côté ou de l'autre, et pourquoi on ne s'en va pas tout simplement en disant, en toute transparence: Voici, le niveau d'eau est entre 75 et 80 % pour telle période de l'année, puis il est entre 55 et 65 pour telle autre période, sans donner les chiffres exacts, mais donner un ordre de grandeur, ce qui en même temps rassurerait, je pense, les Québécois et les Québécoises, rassurerait les actionnaires, rassurerait sans doute le gouvernement du Québec, rassurerait tous les groupes et démontrerait clairement que, contrairement à ce que certains pourraient laisser entendre...

En tout cas, ce qui était inscrit dans le journal d'hier, c'est que la lutte contre le déficit a suscité une intensification des exportations d'électricité qui explique en bonne partie le fait que les réserves d'eau d'Hydro-Québec soient passées de 80 % qu'elles étaient en 1992 à seulement 45 % en 1998. Je ne vous dis pas que c'est vrai ou que c'est faux. Je suis comme l'ensemble des Québécois, je ne le sais pas. Alors, est-ce que c'est vrai ou c'est faux?

Puis, sur les niveaux d'eau comme tels, moi, je me dis... Des fois, je regarde ça de l'extérieur, je me dis: Ce n'est pas un débat un peu futile, de vouloir tout cacher ça, alors qu'il y a des sites, là, que ce soit en Colombie-Britannique, en Alberta, aux États-Unis, où, en allant sur Internet, tu as l'information? Aidez-moi à comprendre, là, pourquoi c'est si important qu'il n'y ait personne qui connaisse les niveaux d'eau. Et j'ose espérer que vous ne pensez pas non plus à bloquer le trafic aérien au-dessus des réservoirs pour ne pas que personne prenne de photos, là.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bécharde: Je me dis: Si on a découvert des missiles à Cuba en 1963, on est sûrement capable de mesurer les niveaux d'eau dans le Grand Nord en 2002.

Le Président (M. Rioux): ...à la transparence.

M. Vandal (Thierry): Oui. Ha, ha, ha! Et vous êtes invités, soit dit en passant, tous, à venir visiter nos installations. On en est très fiers, et ça inclut les réservoirs. Je vous le mentionnais ce matin, là, en ouverture que, justement, le niveau d'eau des réservoirs — pour, disons, redresser un peu les

perceptions assez surprenantes qui peuvent être véhiculées dans certains médias — les niveaux d'eau s'étaient plutôt améliorés. Puis je vais vous mettre ça un petit peu en perspective, je vais, après ça, répondre très directement à votre question: Pourquoi on fait ça?

Je mets ça en perspective un petit peu. J'ai sorti, parce que je l'avais gardé à l'époque, parce qu'il m'avait surpris comme article — même média, même date, il y a deux ans, avant la dernière commission parlementaire: *Rapport d'experts américains*. «Les réserves d'eau d'Hydro-Québec pourraient s'avérer insuffisantes d'ici 2002.» Et là on y allait avec des affirmations très fortes: «Elles ne seront suffisantes.» «Les réserves d'eau ne seront suffisantes qu'à condition que...» Et là il y a trois conditions. La première, c'est qu'on mette fin aux exportations non garanties par des contrats. M. le Président, on n'a pas mis fin...

Une voix: ...

M. Vandal (Thierry): Par des contrats, les contrats de long terme. Alors, on n'a pas mis fin à ces exportations-là. On en a fait pour une quinzaine de térawattheures en 2000 puis une dizaine de térawattheures en 2001.

Deuxième condition: qu'elle fasse tourner — et ça, c'était une obligation, il n'y avait pas à passer à côté... Deuxième obligation: qu'elle fasse tourner ses équipements de production thermique plus coûteux. Bien, Tracy, on l'a opérée pour à peine 0.5 TWh sur une période de deux ans, pendant les périodes de pointe, parce que, pendant les périodes de pointe, ça peut être avantageux de compter sur les 600 MW de Tracy, moins de 8 % de sa capacité. Et, en 2002, si l'hiver se continue comme il est parti, Tracy n'opérera pas de l'année.

Et, finalement, troisième condition qu'on nous disait être une condition sine qua non, c'est qu'elle procède à des achats d'énergie auprès des producteurs voisins dans le contexte de l'importer. Là, on en manque, c'est urgent, il faut en acheter, et on amène ça au plus vite. Bien, on a réalisé quelques transactions à des moments très spécifiques. Pourquoi? Parce que, la nuit, à certains moments, c'était tellement bas dans les marchés qu'on pouvait faire de l'argent en gardant notre eau puis la revendre plus tard. On n'a pas fait d'achats d'urgence. On n'a pas fait d'achats auprès de producteurs voisins.

Moi, je dirais là, *Rapport d'experts*, c'est comme ça que c'est présenté, sur les trois, disons: trois prises, et même pas proche de la plaque! Donc, il faut...

Le Président (M. Rioux): Maintenant, la question du député.

M. Vandal (Thierry): Oui. Il faut donc prendre ça avec un peu de recul. Pourquoi est-ce qu'on ne rend pas cette information-là publique? Parce qu'Hydro-Québec est une grande entreprise qui opère dans des grands marchés avec lesquels elle a d'importantes interconnexions.

Il n'y a qu'à regarder des déclarations qui sont faites à certains moments par des acteurs dans le domaine pétrolier à des gouvernements pour voir comment ça fait bouger les prix. Hein, on le voit, une

déclaration de quelqu'un de l'OPEP qui a un impact direct sur les prix. C'est comme ça. On est dans un marché de commodités. Des commentaires publics faits par des gens crédibles — et l'entreprise Hydro-Québec, je peux vous assurer, est une entreprise crédible tant ici, bien sûr, qu'à l'extérieur dans nos marchés — pourraient avoir un impact, faire bouger les prix.

Si on n'a pas d'eau, si on est bas, quels avantages peut-on retirer de dire à tous nos marchés: Les amis, on n'a pas d'eau, et un des moyens de gestion que l'on a, c'est d'en acheter et, attention! on s'en vient? De façon instantanée — ça fait 20 ans que je suis dans les commodités — de façon instantanée, la courbe des prix à terme va augmenter. Il y a des courtiers dans les marchés qui vont réagir à ça et qui vont mettre de la pression à la hausse sur le «bid-asked» des prix. Ça ne peut pas être dans notre intérêt.

À l'opposé, si on est haut dans les réservoirs, ça ne peut pas être dans notre intérêt de l'annoncer à tous et de dire que, attention! on en a plein, et non seulement on va être obligé d'en sortir le jour, mais on va en sortir la nuit puis la fin de semaine, ce qu'on fait plutôt rarement. Encore là, la courbe des prix à terme va s'écraser, et, pour l'entreprise, il y a certainement le risque qu'il y ait une perte de valeur.

● (11 heures) ●

Ceci étant dit, moi, je vous dirais qu'on fait mieux que ce qui est fait dans certains autres marchés. Dans certains autres marchés, oui, en Colombie-Britannique ou dans le Nord-Ouest des États-Unis, ils rendent une partie de cette information-là publique pour d'autres fins, parce qu'il y a de l'irrigation, cette eau-là, elle est utilisée à des fins d'irrigation, de navigation et autres. Donc, il y a des raisons pour rendre l'information publique sur des sites Internet. Ceci étant dit, ce n'est pas parce qu'ils l'ont rendue publique qu'ils n'en ont pas manqué, hein, puis qu'ils n'ont pas eu la crise qu'on aura vue l'an passé. Donc, ce n'est pas une garantie sine qua non.

Hydro-Québec fait mieux que ça. Hydro-Québec, elle rend, elle communique — on l'a fait en 2000, on l'a fait précédemment et je le refais aujourd'hui à titre d'information — elle communique les critères qu'elle utilise pour éviter qu'une situation de pénurie, une situation de manque se produise, le critère de 64 TWh, c'est-à-dire un critère qui fait en sorte qu'on doit avoir à tout moment, à tout moment, des stocks suffisants pour faire face à deux années consécutives, 24 mois consécutifs, d'un déficit d'hydraulicité tel qu'il couvrirait des probabilités de 98 %, ce qui est élevé. Et ça, ça donne 64 TWh. À tout moment, moi, je dois m'assurer qu'on a les stocks ou des moyens, comme des achats court terme, ou l'interruption de ventes court terme, ou d'opérer, par exemple, Tracy, pour faire face à une telle circonstance. Je peux vous dire ce matin qu'on couvre, et on couvre de manière très confortable ce critère. On l'a toujours couvert depuis qu'il existe puis on va continuer de le couvrir, et ça, c'est un engagement fort de la gestion et de l'ensemble des employés d'Hydro-Québec.

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

M. Béchard: Oui, M. Vandal, je prends vos informations, mais, d'un autre côté, puis je ne veux pas

vous donner l'impression de vous harceler là-dessus, mais, écoutez, qui empêche quelqu'un de prendre un avion puis d'aller voir, puis de regarder de quoi ça a l'air, d'une part? D'autre part, si on le prend à l'inverse, si vous dites que c'est à ce point important, les niveaux d'eau dans les barrages, que ça peut influencer le marché, c'est donc dire qu'il y a des périodes où, vous-même, vous avez chaud un peu. Parce que, si on disait, par exemple: Il n'y en a pas, de problème d'eau, et on est capable de maintenir ça entre 50 et 75 % des réservoirs sur une période annuelle, il n'y a aucun problème, bien, il me semble que ça deviendrait une variable beaucoup moins importante dans le prix. Puis, du côté spéculatif, on dirait: Bien, écoutez, au Québec, il n'y en a pas, de problème, ils sont capables de... Si on le prend de ce côté-là, est-ce qu'il y a là un impact aussi? Je veux juste voir à quel point cette variable-là est importante dans le marché des transactions.

Parce que je veux bien que, quand l'OPEP décide de bloquer la sortie de 1 million de barils de pétrole par jour, ça a un impact, et je comprends qu'une déclaration des cheiks et des gens de l'OPEP, ça a un impact, mais là vous êtes en train de nous dire qu'une déclaration d'un cheik québécois de l'eau aurait aussi des impacts, et là, quand vous avez... je parlais pour dire «le député d'Alma», le ministre, mais là vous avez dit «d'un cheik crédible». Ça fait que là je ne vous mentionnerai pas personne. Mais vous êtes en train de nous dire que ça a un impact. Alors là...

Le Président (M. Rioux): ...du lac.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Béchard: Oui, mais c'est parce que... Moi, je veux savoir, sur l'importance de cette variable-là...

M. Vandal (Thierry): Je vais vous donner un autre exemple. Je vais vous donner un autre exemple, c'est une question importante. Je vais vous donner un autre exemple.

Le Président (M. Rioux): Allez.

M. Vandal (Thierry): C'est pas plus tard que cet été, dans une autre commodité qui est très proche de l'électricité, le gaz naturel... Le gaz naturel, il y a, de façon agrégée, à l'échelle des États-Unis, il y a de l'information confidentielle qui est véhiculée à chaque semaine, qui est agrégée, de telle sorte qu'il n'y a aucun acteur du marché qui est exposé, c'est agrégé à l'échelle des États-Unis, et c'est le niveau des stocks dans l'ensemble des réservoirs souterrains aux États-Unis, des stocks de gaz naturel. Information. Cet été, puis c'est fait depuis plusieurs années à chaque semaine, cet été, il y a eu une semaine où les stocks ont été rapportés avec un changement qui est un changement extrêmement important: les prix de gaz naturel ont varié dans la journée, dans l'heure qui a suivi, par au moins 15 %, pour se rendre compte, trois jours plus tard, qu'il y avait eu une erreur, et donc il y avait eu une erreur dans la façon dont certains avaient rapporté l'information, et que donc des enquêtes étaient requises pour voir s'il n'y avait pas eu de la manipulation qui avait été faite de

l'information à des fins d'avantager le courtage ou les positions commerciales de certains. L'association du gaz américain, qui menait cette activité-là, a déclaré qu'elle mettait fin, à compter de la fin 2001, à cette activité parce qu'elle jugeait que c'était rendu une activité qui comportait des risques commerciaux et des conséquences commerciales très lourdes dans un marché de commodités où maintenant ce n'est plus juste le gaz. Le gaz fait bouger l'électricité, l'électricité fait bouger le gaz, tout ça est lié.

Moi, ce que je vous dis, c'est qu'Hydro-Québec est un grand acteur, et il faut le réaliser, là. On a, avec des marchés, de la Nouvelle-Angleterre, New York, de très, très importantes transactions, de très importantes capacités de transiger, et une information comme celle-là, je ne dis pas que ça aurait des conséquences sur la Californie, je ne dis pas que ça aurait des conséquences en Floride, mais, sur les marchés qui sont nos marchés avec lesquels on entretient des relations importantes depuis de nombreuses années, ça pourrait avoir des conséquences. Et je ne pense pas qu'on a intérêt à prendre la chance. Pourquoi prendre cette chance? Il ne peut en résulter autre chose que de donner une information qui serait, le moment qu'elle est donnée, périmée pour des observateurs externes. Alors, il n'y a pas d'intérêt à faire ça.

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

M. Béchard: C'est parce que... M. Vandal, quand on parle des réserves de gaz, c'est souterrain. Les réservoirs d'Hydro, je veux dire, quelles mesures vous prenez pour être sûr que personne ne va voir quels sont les niveaux de réservoirs? Vous n'avez toujours bien pas une entente avec l'Armée canadienne, qu'ils descendent les avions et qu'ils se promènent au-dessus des réservoirs. Je veux dire, à un moment donné...

Et je reviens sur l'importance de cette variable-là, de ce qu'on voit. Je me dis toujours: Si c'est si important que ça, cette variable-là, parce que ça le semble, puisque c'est au prix de semer de l'incertitude dans la tête de beaucoup de gens... C'est ça, le prix, l'équivalent, si on veut, qui n'est pas sur le prix de l'électricité vendue... Mais, le prix social, si on veut, c'est une certaine incertitude pour les gens qui se posent des questions. Puis je comprends que ce n'est pas tout le monde qui se les pose à tous les matins dans un restaurant. Mais, à un moment donné, les gens se posent certaines questions là-dessus aussi.

Puis, quand vous dites: On est un joueur important... Oui. On est dans un marché qui... On est un joueur. Je ne veux pas relativiser l'importance qu'on est là-dedans, mais je me dis quand même... j'ai beaucoup de difficultés à comprendre à quel niveau cette information-là est importante pour vous, puisque vous risquez, je dirais, de semer une certaine incertitude et qu'il y ait un coût chez les actionnaires québécois à ça, à se poser des questions. Moi, si vous me dites, puis je ne vous demande pas de me le donner de façon exacte, là... Pouvez-vous m'assurer — puis on lance un chiffre aléatoire, là — que les réservoirs ne seront jamais plus bas que 50 %?

M. Vandal (Thierry): Ce que je peux vous assurer, c'est que les réservoirs vont toujours respecter

les mêmes critères qui existent depuis la période pré-1990, qui est le critère dont je vous parle ici. Et ce que je peux vous assurer également, c'est que, contrairement à ce qui est publié ou republié aux cycles, semble-t-il, des commissions parlementaires, c'est... plus loin que ça, là, tu es pas mal loin. Alors donc, les réservoirs, le niveau d'eau dans les réservoirs ne s'est pas détérioré, on n'est pas à la veille d'en manquer, et c'est plutôt le contraire, parce qu'on s'en occupe et parce que c'est géré dans un grand marché ouvert.

Il n'y a pas d'intérêt... moi, je ne peux pas en voir, et donc j'ai la responsabilité de vous le dire, je ne peux pas voir d'intérêt. Au contraire, je peux voir un risque à rendre cette information-là publique dans un contexte qui est un contexte de marché très largement ouvert où, après ça, il y a de la manipulation possible de l'information, etc. Ce n'est pas un risque qu'on a à courir et ça ne changerait pas, de toute façon, les critères qui sont les critères qui existent depuis, comme je vous le dis, la période pré-1990. Ces critères-là sont là justement pour assurer la sécurité d'approvisionnement. Pour le reste, si quelqu'un veut se promener en hélicoptère ou en avion, aller prendre, avec des satellites, des niveaux d'eau sur une échelle qui va de l'Outaouais jusqu'au Labrador à un moment dans le temps puis être capable de déduire de ça nos niveaux d'eau, eh bien, qu'il le fasse. On n'empêchera personne. Je dirais que, encore là, il faut comprendre que, dans les marchés, il y a bien de l'information qui pourrait être découverte avec un effort soutenu, mais elle ne l'est pas toujours, et on ne rendra pas ça plus facile qu'il faut pour les gens avec qui on transige.

M. Béchard: Donc, vous nous assurez que vous ne descendrez pas un avion de Radio-Canada qui se promène au-dessus des bassins, là, pour rassurer les gens.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Béchard: Mais, d'un autre côté...

M. Vandal (Thierry): M. Morin est le bienvenu dans toutes nos installations.

M. Béchard: Il peut y aller tranquille. O.K.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Béchard: Mais, d'un autre côté, je comprends que vous ne pouvez pas ajouter aux critères, par exemple, un critère qui pourrait garantir à la population que les barrages ne seront jamais plus bas que 25, 30 ou 40 % de leur niveau. Ça, vous ne pouvez pas. Même si ça vous laisse beaucoup de marge de manoeuvre de l'autre côté, là, pour vous, vous ne pouvez pas ajouter ce critère-là.

M. Vandal (Thierry): Parce que vous feriez... en faisant ça, vous feriez — et je m'excuse de vous le dire — vous feriez un traitement partiel d'un ensemble assez complexe qui tient compte pas juste des niveaux de stocks, mais également des capacités instantanées... des capacités d'interruption de ventes non engagées et

des capacités d'opérer des installations thermiques. Si vous traitez juste un élément de l'affaire, vous avez là uniquement couvert 25 %... vous avez couvert un but, il en reste trois autres à couvrir.

● (11 h 10) ●

M. Béchard: On va couvrir les trois autres plus tard.

M. Vandal (Thierry): O.K.

Le Président (M. Rioux): Merci. Alors, M. le ministre. Et ce sera vous après, M. le député de Maskinongé, je ne vous oublie pas.

M. Brassard: M. le Président, au contraire, moi, je souhaite ardemment que Radio-Canada nolisé un avion ou un hélicoptère pour aller prendre des images des réservoirs, parce que je trouve que leur banque d'images mériterait d'être enrichie.

Des voix: Ha, ha, ha!

Liste de projets majeurs

M. Brassard: Parce que... en tout cas, les images qu'on voit régulièrement et tout le temps, là, c'est plutôt inquiétant. On en tire la conclusion qu'on va retourner aux lampes à l'huile puis aux bougies.

Moi, je voudrais maintenant aborder le chapitre de ce qu'on appelle le portefeuille de projets Hydro-Québec. Une entreprise comme Hydro-Québec doit être prête à faire face à de nombreuses éventualités, et la constitution d'un portefeuille de projets, je pense que c'est le moyen le plus approprié pour comparer diverses stratégies faisant appel à différentes ressources hydroélectriques, que ce soient des grands complexes, des dérivations de rivières, des installations de suréquipement hydroélectrique, et aussi des ressources thermiques. Et un portefeuille, ce portefeuille de projets doit être aussi, je pense, flexible pour maintenir un équilibre entre l'offre et la demande et aussi réduire ainsi les risques d'être incapable de répondre à la demande.

Alors, ce portefeuille est particulièrement important, crucial dans un réseau où la part de l'hydroélectricité est majeure, en raison des risques reliés, entre autres, comme on vient d'en discuter, à la variation de l'hydraulicité. Et les ressources qui peuvent à ce moment-là suppléer à l'hydroélectricité en période de faible hydraulicité ou être gardées en réserve lorsque l'hydraulicité est forte, ça devient un atout précieux sur le plan des approvisionnements énergétiques du Québec. Par ses immenses réservoirs, et je pense que vous en avez fait la démonstration éloquente, Hydro-Québec possède une flexibilité qui est, on peut le dire, unique dans le Nord-Est de l'Amérique. Et je pense que vous avez aussi très bien expliqué comment vous êtes en mesure de mettre cet atout à profit pour la société, l'entreprise, mais aussi pour l'ensemble des Québécois.

Donc, le gouvernement, évidemment, lui, il est très content de voir que la société d'État dispose maintenant dans son portefeuille de toute une série de projets qui sont à différentes étapes de développement. Je pense qu'il faut les mentionner pour que ce soit bien

concret dans notre esprit et dans l'esprit de ceux qui nous écoutent: l'aménagement de la centrale Toulnostouc sur la Côte-Nord, enfin la mise en chantier, on a attendu longtemps les autorisations fédérales, on les a obtenues enfin; l'aménagement de la centrale de Grand-Mère, c'est un chantier qui est en cours également; les projets de dérivation de la Betsiamites, Portneuf, Sault-aux-Cochons, Manouane, en attente aussi des autorisations fédérales; les études d'avant-projet pour Mercier, Péribonka, Romaine 1; les études d'avant-projet pour la centrale à cycle combiné du Suroît; l'aménagement de la dérivation Eastmain 1-Rupert, qui devrait se concrétiser, on le souhaite, dès la signature de l'entente avec la communauté criée — c'est dans l'entente de principe, mais là il faudra d'ici peu conclure l'entente finale avec la communauté criée, la nation criée.

Alors, ma question, moi, face à ça, à l'égard de ce portefeuille de projets, je pense qu'il est important qu'on sache très bien le degré d'avancement ou de réalisation pour chacun des projets, leur capacité installée, l'échéancier également de mise en service de ces différents aménagements que je viens de signaler. Parce que c'est au cœur évidemment, je pense, on en conviendra, de votre mission, M. Vandal, c'est au cœur de votre mission, mais c'est également aussi l'avenir de la société Hydro-Québec en matière de production énergétique et de satisfaction de la demande québécoise.

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Tout à fait, et c'est une des parties les plus intéressantes de la mission, du travail de la division Production. J'ai une carte qui pourrait, si vous permettez, M. le Président... que je pourrais déposer, qui permettrait de suivre la situation géographique de chacun...

Document déposé

Le Président (M. Rioux): Oui, est-ce qu'on peut la déposer rapidement ou la distribuer aux parlementaires?

M. Vandal (Thierry): Oui, tout à fait. Et, pendant qu'elle est circulée, je vais faire le point tel que demandé.

D'abord, il y a des projets qui sont en construction au moment où on se parle. Grand-Mère, qui est une nouvelle centrale, qui est installée tout juste à côté de la centrale existante, va tout de même donner un ajout, en termes de puissance installée, là, de quelque 70 MW et un peu plus d'énergie que la centrale existante, par quelque 0,2 TWh. L'année de mise en service, l'année 2004. Donc, c'est une des centrales qui sera en service à l'intérieur de la période du plan stratégique. On parle d'un investissement global de quelque 450 millions de dollars, en incluant les intérêts et l'inflation durant la construction, très largement, là, du côté des équipements de production.

Il y a un autre projet, dont on parle peut-être un peu moins aussi mais qui est un projet très important, le rééquipement Outardes 3, sur la Côte-Nord, pour les installations de la rivière aux Outardes, où ce que l'on

fait, c'est que... aux installations existantes, on va faire des travaux qui vont permettre d'ajouter, sans changer le réservoir ou quoi que ce soit, des changements au niveau des équipements de production qui vont permettre d'ajouter quelque 260 MW de capacité, et une capacité qui va s'ajouter, hein, pour être là pour rencontrer les besoins en période de pointe, qui va s'ajouter de façon échelonnée de 2003 à 2006. On parle là de 116 millions de dollars d'investissement.

Le projet Toulnostouc, le très important projet Toulnostouc, M. le ministre en faisait état, on parle de 526 MW — c'est une grande centrale — 526 MW de puissance installée, 2,6 TWh d'énergie; 2,6 TWh, là, c'est à peu près l'énergie associée à un projet comme SM 3. Les travaux ont finalement démarré, et notre constructeur, ou collègue, Élie Saheb m'assure que, malgré certains retards dans le déclenchement, compte tenu de délais au niveau de permis fédéraux, l'année de mise en service, 2005, va être respectée. Et c'est un engagement auquel... j'ai bien l'intention de le tenir. Et on parle ici d'un investissement de 1 milliard de dollars. Donc, 1 milliard de dollars, tout juste au nord de Baie-Comeau, projet Toulnostouc.

Ça, c'est des projets qui sont en construction.

Il y en a qui sont en attente d'autorisation mais qui vont, je l'espère et je suis confiant, basculer du bon bord, c'est-à-dire dans la liste des projets en construction. Portneuf, Sault-aux-Cochons, Manouane, moi, je suis très confiant qu'on va pouvoir être en construction sur ces projets-là à l'intérieur de l'année 2002, et dans certains cas on aura de la production avant la fin de l'année 2002, pour Portneuf, Sault-aux-Cochons. On parle globalement, pour ces trois dérivations, d'à peu près une centaine de millions de dollars de travaux. Ce sont de bons projets qui viennent optimiser des installations existantes, là.

Le réservoir Pipmuacan, qui dessert, après ça, deux centrales: Bersimis 1 et Bersimis 2, une entente qui était décrite comme historique au moment où elle a été signée avec la communauté innue, avec la MRC de Manicouagan également, des partenaires avec lesquels il est extrêmement agréable de travailler depuis le début.

La centrale Mercier. Mercier, c'est un barrage existant à la sortie du réservoir Baskatong, si ma mémoire ne me fait pas défaut, où, de barrage, elle va devenir centrale. On va ajouter un pertuis de fond, des équipements qui vont permettre de produire quelque 60 MW de puissance, avec une mise en service à l'horizon 2005, 90 millions de dollars de travaux. Le réservoir Baskatong, là, qui apparaît... la centrale Mercier qui apparaît sur la carte qui vous a été distribuée.

● (11 h 20) ●

Il y a d'autres projets qui, eux, sont toujours à l'étape étude, donc avant-projets, mais qui également, j'espère, vont pouvoir être enclenchés et être en construction à l'intérieur de la période du plan. Tabaret — je crois que ça n'a pas été mentionné jusqu'à présent — Tabaret, centrale Tabaret, au Témiscamingue, c'est un beau projet aussi. On a un réservoir existant, le réservoir Kipawa, qui a deux exutoires actuels où il y a des ouvrages de contrôle. Ce que l'on fait, c'est qu'on perce une galerie d'à peine 1 km dans la partie centrale du réservoir pour descendre vers le lac Témiscamingue,

et avec ça on va produire quelque 130 MW, un demi-térawattheure, un investissement de 225 millions de dollars; mise en service, 2009. Je vous dirais que ça fait partie des projets que j'espère qu'on pourra améliorer avec M. Saheb.

Donc, Chute Allard et Rapides-des-Coeurs, Rapides-des-Coeurs et Chute Allard, en Haute-Mauricie, en aval du réservoir Gouin, du grand réservoir Gouin, où on a fait quoi? On a trouvé une façon d'optimiser un ancien concept d'aménagement, qui était Rapides-des-Coeurs, en installant des ouvrages un petit peu plus au fil de l'eau, donc avec un peu moins d'envolement, à deux rapides que sont la chute Allard et rapides des Coeurs. Ces deux projets-là vont ajouter quelque 150 MW, 1 TWh, et on a très bien progressé avec la MRC de la Haute-Mauricie et avec les Attikameks. Moi, je suis confiant que c'est des installations qui pourront être mises en service à l'horizon 2007. On parle de 400 millions de dollars d'investissements, et d'excellents projets qui, encore là, utilisent un réservoir existant, le réservoir Gouin, une rivière déjà très aménagée, la Saint-Maurice, et qui vont donner de la production intéressante.

Si on se déplace plus à l'est, Romaine 1, le premier ouvrage visé sur une rivière, qui est la rivière avec un fort potentiel, la rivière Romaine, Romaine 1, on parle de 220 MW, 1 TWh, et horizon 2007-2008, pour un investissement d'environ 500 millions de dollars. Il faut voir ici qu'on commence dans le bas de la rivière, mais avec l'intention de pouvoir continuer d'aménager le potentiel de cette rivière-là en montant vers l'amont. Il y a un potentiel, qui est connu, à un site Romaine 3, Romaine 4. Alors, on va y aller de façon graduelle en fonction des infrastructures et des conditions de marché et de croissance connues.

Péribonka, le projet Péribonka, qui est un projet annoncé plus récemment, qui, encore là, est un projet extrêmement intéressant. Pourquoi? Parce que, en plus d'être un projet qui correspond à des conditions de marché en termes de coûts qui sont satisfaisants, c'est un projet qui utilise un réservoir existant, le lac Péribonka, et, en amont de ça, le lac Manouane, parce que c'est un réservoir, et qui ajoute un aménagement hydroélectrique sur une rivière qui en a déjà quelques-uns qui appartiennent à l'Alcan. Péribonka, on parle de 450 MW de puissance installée, 2,2 TWh et un peu plus de 1 milliard d'investissements, 1,1 milliard d'investissements. C'est un beau projet. J'espère qu'on pourra le mettre en service à l'intérieur de l'année 2009, pour autant que les délais sont respectés.

Eastmain-Rupert, c'est un projet qui a fait l'objet de bien, bien des commentaires, donc vous connaissez maintenant le projet. On parle de plus de 1 200 MW de puissance, donc un très grand projet. On parle de, globalement, incluant la dérivation, une douzaine de térawattheures de production — je vous rappelle qu'on en a vendu aux distributeurs, l'an passé, 150, alors, 12 TWh, c'est significatif — et des investissements qui vont dépasser le 4 milliards de dollars dans le contexte de l'entente historique intervenue, l'entente de principe intervenue entre le gouvernement du Québec et les Cris, dans laquelle Hydro-Québec, bien sûr, s'inscrit et donne suite. C'est des projets, donc, qui pourront être mis en service à l'horizon 2008-2010.

La Sarcelle ferait éventuellement partie de ça, c'est un petit ouvrage intégré à l'ensemble.

Et également, comme le ministre le mentionnait, le projet thermique important du Suroît, projet de centrale cycle combiné où on fait une utilisation optimale d'un combustible, le gaz naturel, en allant faire une installation de classe mondiale, ce qui se fait de mieux dans ce domaine-là, et des centrales de ce type-là, il s'en fait beaucoup ailleurs. Pour Hydro-Québec, bien sûr, c'est une première en termes d'utilisation du gaz naturel pour la production d'électricité, mais c'est un important projet pour lequel la mise en service pourra se faire, selon toute probabilité, à l'intérieur de l'année 2006.

Pour donner un exemple de ce côté-là, parce que je crois que la question a pu être soulevée hier, les études environnementales associées à ce projet-là se sont échelonnées essentiellement sur une période d'à peine un an, et on me disait qu'on déposera le rapport d'avant-projet complet aux autorités environnementales au cours des prochaines semaines. Donc, c'est un cycle assez rapide, compte tenu du traitement qui est fait de ce projet-là. Donc, en février...

On parle ici de 800 MW, donc c'est important, et, en termes d'énergie produite, parce que c'est des installations qui opèrent, elles, en base, hein... C'est des usines, un peu comme des raffineries, il faut que ça opère, comme on dit, «flat-out», pour donner un économique satisfaisant. Alors donc, ça produirait un peu plus de 6 TWh d'énergie à l'horizon de la fin de l'année 2006.

Quand on fait le tour de ça, ça donne une trentaine de térawattheures d'énergie. On en a vendu 150 et quelques au Québec, aux distributeurs, l'an passé, donc c'est quelque chose d'appréciable. Et on parle également de quelque 5 000 MW de puissance installée et des investissements qui pourraient dépasser... globalement, on parle d'au-delà de 11 milliards de dollars.

Donc, le développement hydroélectrique, et dans le cas d'un projet thermique chez Hydro-Québec, est bien engagé. Il y a eu des développements intéressants au cours des derniers mois, des dernières années, et je suis extrêmement confiant qu'on va pouvoir réaliser la très, très, très large part, sinon l'ensemble de ces projets.

Le Président (M. Rioux): Merci.

M. Brassard: M. le Président, j'aurais deux questions à l'égard de ce portefeuille de projets dont on vient de faire et la description et... on vient de faire état également du stade de développement de chacun des projets.

D'abord, premièrement, le prix, le coût, le coût de l'énergie qui sera produite. Je me souviens, il y a quelques années, M. Caillé avait ce que je pourrais appeler une espèce de mantra, le mantra du 0,03 \$, mais il y avait aussi le... il fallait que le projet soit acceptable socialement, bien accueilli par le milieu, il fallait que le projet soit acceptable également sur le plan environnemental, et puis 0,03 \$. Je pense que ça a changé un peu depuis. Alors, j'aimerais d'abord savoir c'est quoi, la fourchette des prix au kilowattheure pour l'ensemble de ce portefeuille de projets.

Après, j'aurai une question... je vais poser l'autre question tout de suite, ça porte sur les délais. C'est long, hein? C'est long. Je prends Pérignon, c'est chez nous, je trouve ça loin, 2009. Même chose pour la plupart des autres projets. Là. Est-ce qu'Hydro-Québec Production et aussi, je dirais, la division Ingénierie et construction... est-ce que vous vous résignez à ces échéanciers? Est-ce que vous êtes résignés à ça, bon, que c'est 2009, Pérignon, ou si vraiment il y a chez vous, chez ces deux divisions une volonté farouche, déterminée de réduire de façon substantielle les délais? Parce que j'ai été impressionné par les propos, hier, de M. Caillé quand il disait: «Un an, réduire d'un an, ça a des effets positifs considérables sur le plan financier.» Sur le plan financier. Ça m'a beaucoup frappé, ce que vous avez dit là. Donc, est-ce que vous vous résignez au calendrier dont vous venez de faire état? Et puis, votre fourchette de prix au kilowattheure?

Le Président (M. Rioux): Et combiné à votre goût de faire de l'argent aussi.

M. Caillé (André): Oui. Alors, une réponse rapide, M. le Président. En ce qui concerne les coûts puis les projets, le critère, c'était un critère... il faut que ce soit économiquement faisable, il faut que ce soit économiquement rentable pour la société. Depuis cinq ans, l'eau a coulé. Depuis cinq ans, les conditions de prix ont changé, puis on sait s'adapter aux conditions de prix. Ceci étant dit, je vous rappelle ce que M. Saheb disait hier, il a la responsabilité de faire tous les projets aux moindres coûts possible. Quand même, ce n'est pas parce que les conditions de prix de marché auront augmenté qu'on va faire des projets plus coûteux, parce qu'ils peuvent être plus coûteux. Première des choses.

Deuxièmement, non, Hydro-Québec ne se résigne pas et je ne me résigne pas à aucun des échéanciers. Quand je pense à notre travail, compte tenu de l'importance économique que ça peut avoir, il faut toujours voir, nous, si on ne peut pas raccourcir ces échéanciers-là, si on parle des processus qui... d'autorisation et le processus de construction. Je laisse maintenant à M. Vandal le soin de compléter.

M. Vandal (Thierry): J'ajouterais que je suis un peu trop jeune pour me résigner, donc je ne fais pas partie de la liste des résignés non plus.

Une voix: ...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Vandal (Thierry): Mon commentaire était personnel.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Vandal (Thierry): Je peux vous assurer que mon commentaire était purement personnel, M. le ministre. Alors...

Le Président (M. Rioux): Allez-y, monsieur.

● (11 h 30) ●

M. Vandal (Thierry): Donc, quant aux délais, on ne se résigne pas et on va continuer d'y travailler dans toute la mesure du possible. Ça veut dire concevoir des bons projets et, après ça, bien sûr, là, du côté de... mon collègue Élie Saheb va en assurer, là, la réalisation la plus rapide et diligente possible.

Quant aux coûts, les conditions de marché ont évolué, hein. On tient compte, nous autres... Quand on regarde les projets maintenant, on tient compte à la fois des coûts de production, mais aussi des coûts de transport, hein. Parce que, c'est une chose de faire un projet de production à un endroit, mais, si le transport associé est coûteux, ça aussi, ça doit entrer dans l'équation. Donc, on regarde l'ensemble parce qu'on sait très bien que, quand on va mettre ça en production, il y a une facture de transport qui va venir, aussi. Donc, on regarde ça de façon globale. Et, globalement, les projets dont on parle ici, il y en a certains qui ne sont pas très loin du critère historique, là, d'André, mais il y en a qui, compte tenu des conditions de marché plus récentes et celles auxquelles on croit, hein — parce que, si on les engage, c'est parce qu'on y croit — des projets qui sont plutôt, là... qui se rapprochent peut-être d'un 0,05 \$, l'horizon... autour de 0,05 \$.

Quant au thermique, hein, on n'est pas là, là. Le thermique, on est plutôt, là, dans une fourchette, là, qui est probablement une fourchette de 0,05 à 0,06 \$. Ça dépendra des conditions du gaz naturel. Aujourd'hui, je peux vous dire que cette centrale-là — je parle ici du Suroît — si elle était construite et elle utilisait le combustible gaz naturel au prix du moment, elle produirait en bas de 0,05 \$. Si on regarde les prix à terme à l'horizon 2004, elle va produire en haut de 0,05 \$ mais en bas de 0,06 \$. Donc, ça va dépendre beaucoup, là, contrairement aux projets hydro-électriques et aux projets éoliens, soit dit en passant, qui sont très, très orientés sur le capital investissement dans le thermique, on est également... il y a une dimension combustible, qui est une dimension importante, qui intervient sur les coûts.

M. Brassard: Je comprends, là, M. Vandal, que votre fourchette, là, pour le portefeuille de projets hydroélectriques, là, c'est 0,03 \$ - 0,05 \$? 0,03 \$ - 0,05 \$?

M. Vandal (Thierry): Oui, c'est une bonne évaluation.

M. Brassard: Dépendamment du projet, ça se situe dans cette fourchette-là?

M. Vandal (Thierry): Tout à fait.

M. Brassard: Mais je concluais peut-être par un commentaire, M. le Président, en disant que, à partir de ce moment-là, 0,03 \$ - 0,05 \$, ça veut dire que le producteur, pour encore un bon bout de temps, a intérêt à participer aux appels d'offres d'Hydro-Québec Distribution.

M. Vandal (Thierry): Là-dessus, je peux vous assurer que le producteur a intérêt à participer à la croissance de tous les marchés, et, son principal marché,

c'est bien sûr le Québec, et ça va rester comme ça, là, pour bien, bien, bien longtemps. Alors donc, un intérêt à participer à la croissance.

Le Président (M. Rioux): Je vous demanderais votre permission, en toute justice pour le député de Maskinongé qui a demandé la parole depuis qu'il est arrivé ce matin, et je ne lui ai pas encore donné à mon goût. Alors, M. le député, allez-y. Et je suis sûr que l'opposition comprend très bien.

M. Désilets: Encore une fois en rafale, M. le Président. Ha, ha, ha!

Une voix: Il l'avait eue, la rafale!

Le Président (M. Rioux): Mais en rafale.

M. Désilets: On va le prendre au bond.

Une voix: Toi, tu veux apprendre en cascade.

Des voix: Ha, ha, ha!

Projets visant l'amélioration des installations existantes

M. Désilets: Oui, M. Vandal. Tantôt, vous avez parlé d'investissements qui pourraient améliorer le système. Et c'est-u la même chose... Dans le sens: Il y a-tu des projets pour améliorer la performance des turbines déjà existantes, pour les rendre encore plus performantes, ainsi de suite, rendre les barrages plus performants, rendre les réservoirs, encore une fois, plus performants — c'est de ça? En même temps, avez-vous des projets pour repomper — parce qu'on me dit tout le temps qu'il manque d'eau — repomper, ramener de l'eau en haut des barrages et retourner, là, faire un cycle? C'est-u des choses qui se font ou qui sont pensées chez vous?

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Quant à des investissements pour améliorer la performance d'installations existantes, oui, il y en a. Un exemple, c'est un projet qui s'appelle le projet MAT, je crois que c'est la modélisation, là, de turbines. Enfin, j'oublie ce que l'acronyme veut dire. Mais, essentiellement, c'est des corrections sur des profils de turbines, de groupes turbines-alternateurs, donc dans l'hydraulique, pour améliorer leur performance. C'est un peu comme, si vous voyez, là, des modèles, de la modélisation pour améliorer les profils des avions, les profils des voitures, les voitures formule 1. Alors, on a, nous autres, également développé une modélisation mathématique extrêmement fine, qui est à la fine pointe, la fine pointe de la technologie, qui permet, pour chaque groupe — qui, une fois installé, est, disons, unique — d'aller chercher l'optimum de rendement avec des modifications sur les pales par des ajouts, de la soudure. Et ça, c'est fait avec justement nos gens de métier, nos gens d'entretien et les gens de nos laboratoires. Donc, ça, ça va nous permettre d'augmenter la production des installations existantes.

Après ça, il y a des choses que je mentionnais, Outardes 3, où là, carrément, on a des groupes qui doivent être remplacés, et on en profite, en les remplaçant, pour mettre des groupes qui vont pouvoir performer. Parce que la technologie, ça a beau être une technologie fort simple, hein — c'est de l'eau, des turbides à eau — c'est une technologie qui, en termes de... continue de progresser grâce à la modélisation justement mathématique qui peut être faite de la performance spécifique dans des cas comme Outardes. Donc, il y a ce type d'investissement là.

Quant à l'idée de pomper, bien, d'abord, les réservoirs sont, comme je mentionnais, en condition tout à fait correcte, et il n'y aurait pas d'économique à faire ça. Ce que l'on fait — puis je pense que c'est à ça que vous référiez — quand on veut justement laisser l'eau monter, c'est qu'on interrompt des ventes. Alors, plutôt que de produire, on laisse l'eau. Et, par le fait même, on a, par exemple, acheté de l'énergie dans un marché. Plutôt que de livrer et produire nous-mêmes, on utilise cette énergie-là pour satisfaire une obligation, et on laisse l'eau monter. Ça revient, si vous voulez, là, à pomper sans les pertes physiques qu'engendrait l'opération de pompage.

M. Désilets: Une dernière petite, avant de laisser mes confrères...

Le Président (M. Rioux): Oui. Vous pouvez y aller.

Maîtrise d'oeuvre des projets en partenariat

M. Désilets: Je sais qu'il y en a une couple qui veulent parler de l'éolien. Mais, avant, vous avez parlé tantôt de partenaires. Dans tout le portefeuille, dans tout l'éventail, vous travaillez beaucoup avec des partenaires. La place de ces partenaires-là, le rôle de SOCOM, entre autres, c'est-u... Est-ce que tranquillement Hydro-Québec et puis le gouvernement du Québec par le fait même, nos partenaires, nos actionnaires, est-ce qu'on perd le contrôle sur ces sociétés-là?

M. Vandal (Thierry): Non. Il n'y a pas de perte de contrôle, parce que dans la plupart des cas, quand on parle de partenariat... Prenez un projet comme Toulustouc, Hydro-Québec est le seul propriétaire des installations. Donc, c'est Hydro-Québec qui est pleinement propriétaire. On a des partenaires avant, pendant puis après les projets.

Avant, parce qu'on veut les configurer et qu'ils s'insèrent de manière la plus souhaitable possible. C'est vrai en milieu, par exemple, au niveau du milieu des MRC; c'est vrai, par exemple, sur le territoire de la Baie-James avec nos collègues cris; et c'est vrai pour chacun de nos projets. Donc, ça, c'est dans la période avant.

Pendant la construction, le partenariat, ça veut dire, bien sûr, certaines compensations, des fonds de développement, des choses comme ça, donc des argents mis à la disposition du milieu pour permettre au milieu de profiter et de développer en parallèle avec nos projets. Le partenariat pendant, ça veut aussi dire des retombées économiques. Et là on travaille — contrats,

emplois — pour que les gens qui sont les gens les plus immédiatement touchés par nos projets soient ceux qui profitent le plus largement possible de ces retombées en termes de contrats et d'emplois. Et ça, on a des comités de retombées économiques. On a des engagements — certains médias en faisaient état la semaine dernière dans le cas du projet Eastmain-Rupert — on a des engagements de négociier, par exemple, des contrats. Hydro-Québec... a une valeur. Ça, on va souvent chercher des très bons contracteurs, des très bons travailleurs, qui vont réaliser une partie de la job. Ce qu'on fait, c'est qu'on le négocie de gré à gré pour que les gens qui sont les plus immédiatement concernés en profitent. Ça, je pense que c'est tout à fait normal, et ça va continuer de se faire ainsi.

Après, c'est que, quand on commence à exploiter, le partenariat, il n'est pas terminé. Le partenariat, c'est aussi s'assurer qu'en termes de suivi environnemental, de suivi d'exploitation, c'est géré d'une façon qui est une façon responsable, avec une connaissance de la part du milieu, parce que certains de nos ouvrages peuvent avoir un impact.

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

Projet de Churchill Falls

M. Bécharde: Oui. Merci, M. le Président. Quand on voit les projets qui sont là, vous devez vous dire, monsieur: Enfin, délivrance! On est loin des déclarations de M. Parizeau, en 1994, que c'est la fin du grand rêve hydroélectrique et qu'on scrape Grande-Baleine, ce qui a fait qu'on a pris certaines années de retard. Puis je vous maintiens toujours dans l'esprit de ne pas faire de commentaires politiques, c'est un commentaire de ma part.

● (11 h 40) ●

Je regarde vos projets qui ont été ...qui sont là, sur la table, et, moi, dans ma tête, il y en a peut-être un qui manque quelque part ou du moins dont on n'a pas parlé du tout, c'est Churchill Falls. Et on a entendu beaucoup parler de Churchill Falls en 1998, en 2000, quand ça a été annulé, et tout ça. Et je ne sais pas si c'est parce que le gouvernement actuel a la même approche qu'il a au niveau des alumineries, avec vous autres, dans le dossier Churchill Falls, mais on a entendu dire, en tout cas certaines rumeurs, que les secrétaires généraux des deux gouvernements se rencontrent, discutent du projet de Churchill Falls, discutent de la relance; on ne sait pas encore à quel niveau, on ne sait pas quand ça va être fait, et tout ça. Je voulais voir un peu avec vous qu'est-ce qu'il se passe dans le dossier de Churchill Falls. Est-ce qu'il y a des négociations? Est-ce qu'il y a des gens qui se parlent ou est-ce que c'est plus au niveau politique, comme je vous mentionnais: Il paraît que les deux secrétaires généraux des deux gouvernements, du Québec et de Terre-Neuve, se rencontrent régulièrement? Est-ce que vous savez ce qui se négocie? Est-ce que vous savez ce qui se passe dans le dossier de Churchill Falls?

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): À l'évidence, Hydro-Québec n'a pas à commenter sur quoi que ce soit qui implique d'autres organismes ou d'autres personnes. Quant à Hydro-Québec, le projet Gull Islands est un projet qui est connu, qui est connu de longue date. Ça demeure un excellent projet, c'est un projet qui a un potentiel de quelque 2 000 MW, qui produirait, là, une quantité d'énergie à peu près équivalente à Eastmain-Rupert et qui est — je pense que ça a été dit à maintes reprises — un projet qui représente le projet résiduel le plus avantageux à l'échelle nord-américaine. Donc, c'est un excellent projet, ça va rester un excellent projet.

Et, quant aux autres questions, bien vous comprendrez, pour des raisons évidentes, qu'Hydro-Québec n'a pas à commenter ou ne pourra pas commenter dans le sens que vous demandez.

M. Bécharde: Mais, de votre côté, vous ne pouvez pas commenter, mais est-ce qu'il y a quelqu'un qui peut nous éclairer? Je ne sais pas si le ministre peut nous éclairer sur ce qui se passe au niveau de Churchill Falls. C'est peut-être à un autre niveau, au niveau politique, de voir cela. Parce qu'on est habitué de voir Churchill Falls réapparaître dans le portrait quand il y a des rumeurs électorales. Alors, comme il y a des rumeurs électorales autant à Terre-Neuve qu'ici, alors, comme il y a des rumeurs électorales, est-ce qu'on est à la veille de voir une autre séance de photos sur Churchill Falls?

Le Président (M. Rioux): Est-ce qu'on continue à les alimenter? Allez, M. le ministre.

M. Brassard: Je vais être d'une brièveté surprenante en affirmant tout simplement que les contacts entre Terre-Neuve et Québec ne sont pas rompus sur ce projet-là, qu'il y a donc des échanges qui se poursuivent.

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

M. Bécharde: Donc, si je comprends bien, on ne saura pas grand-chose ce matin sur Churchill Falls. On n'aura pas...

Le Président (M. Rioux): Vous n'entendez pas ce que vous souhaitez entendre, c'est ça?

M. Bécharde: Comment pouvez-vous présumer de ce que je souhaite entendre?

Le Président (M. Rioux): Mais vous voulez de l'information.

M. Bécharde: Non, mais...

Le Président (M. Rioux): Alors, la réponse vous a été donnée.

M. Brassard: C'est déjà une information intéressante.

Le Président (M. Rioux): C'est déjà une bonne, oui.

M. Brassard: Les échanges se poursuivent.

M. Bécharde: Oui, mais c'est parce que vous comprendrez, M. le ministre et chers amis d'Hydro-Québec, qu'on n'est pas en train de négocier. C'est quand même gros. On ne négocie pas qui va payer l'épicerie une fin de semaine, on cherche à savoir un petit peu plus. C'est parce que justement dans le plan stratégique d'Hydro-Québec, dans le plan, si on regarde avec Hydro-Québec Production, on ne parle pas non plus de 2 MW, on parle d'éléments majeurs. Alors, moi, je voulais juste savoir aujourd'hui... Je comprends qu'il y a des discussions, elles sont à quel niveau? On discute de quoi? On discute pour quoi? Est-ce qu'on veut être partenaires? Est-ce qu'on veut être transporteurs? C'est quoi, les orientations gouvernementales en ce qui a trait à Churchill Falls?

Et aussi, tout ça dans la perspective... Si on le relie aux alumineries, on se souvient que M. Grimes, à une conférence des premiers ministres l'été dernier, disait négocier avec Alcoa pour Churchill Falls. Les négociations seraient repoussées, allongées, si on veut, avec Alcoa du côté de Terre-Neuve, et je veux juste savoir ce matin quel est l'impact, parce que ça pourra aussi avoir un impact peut-être sur vos projets d'expansion des alumineries, et voir un petit peu, là, soit avec Hydro-Québec ou avec vous, si on peut avoir davantage d'éclaircissements sur ce qui se passe à Churchill Falls, en toute transparence, histoire de savoir un petit peu où on s'en va là-dedans.

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

M. Brassard: M. le Président, c'est vrai que le 2000 MW de Gull Islands, c'est intéressant — M. Vandal vient de le signaler avec raison — mais il faut quand même rappeler — il vient tout juste de le dire également — que, quand on regarde le portefeuille de projets dont on vient de faire la description tout à l'heure, c'est 30 TWh, je le rappelle. Alors, ce n'est pas rien, là. Donc, ça m'apparaît important de situer tout ça en perspective. Mais il y a des discussions qui se poursuivent, et ce sont des discussions, je dirais, de gouvernement à gouvernement.

Le Président (M. Rioux): Merci.

M. Brassard: Et, pour ce qui est des discussions Terre-Neuve—Alcoa, bien, c'est à Terre-Neuve de répondre à cette question-là. Moi, je n'ai pas à donner quelque information que ce soit à ce sujet-là. Mais il y a des discussions qui se poursuivent entre le Québec et Terre-Neuve.

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

M. Bécharde: Mais est-ce que vous souhaitez la réalisation de ce projet-là? Est-ce que vous souhaitez que ça aille de l'avant? Je comprends que c'est une partie de tout ce que vous nous présentez ce matin, qu'il y a d'autres projets — on les voit, ils sont là — mais est-ce que ça fait partie de votre volonté de négocier de façon, je dirais, sérieuse, structurée, et de trouver la meilleure entente possible? Ou si vous dites: Bon,

écoutez un petit peu, on va attendre de voir ce qui se passe avec Alcoa. On va attendre de voir c'est quoi, la volonté de Terre-Neuve. Est-ce qu'on est proactif ou on est réactif dans le dossier de Churchill Falls?

M. Brassard: Hydro-Québec a indiqué tout à l'heure par la voix de M. Vandal que, depuis le début, ce projet-là avait de l'intérêt, en termes de coût de l'énergie, par exemple. Donc, c'était intéressant pour Hydro-Québec. Je constate que ce que dit M. Vandal, c'est que ce n'est toujours et que, pour le gouvernement du Québec aussi, c'est un projet intéressant. Donc, l'intérêt du gouvernement du Québec à l'égard du projet de Gull Islands est toujours présent et réel. Et donc, ça explique que les échanges entre les deux gouvernements ne sont pas interrompus et se poursuivent.

M. Bécharde: Étant donné... Parce qu'on se souvient que le tarif, le coût était un des irritants, aussi, là...

M. Brassard: C'est l'intérêt du projet.

M. Bécharde: Oui. C'est ça.

M. Brassard: C'est le coût de l'énergie produite.

M. Bécharde: Exact. Étant donné aussi que vous dites que les discussions se poursuivent, je ne sais pas si vous avez parlé au premier ministre dernièrement, mais est-ce que vous pensez qu'ils vont... Je ne veux pas non plus laisser sous-entendre quoi que ce soit là-dessus ou à quelque sujet — je n'ai pas dit le sujet encore de la discussion — mais est-ce que vous avez des informations comme quoi il pourrait y avoir des discussions entre M. Landry et M. Graham sur Churchill Falls lors de la présente conférence des premiers ministres?

M. Brassard: Il se pourrait bien qu'ils s'en soient parlé.

M. Bécharde: O.K. Même si je poursuis la torture, je n'aurai pas plus de réponse!

M. Brassard: Vous savez très bien qu'à cet égard-là, M. le député — et vous me connaissez — je suis extrêmement coriace.

M. Bécharde: Vous n'avez pas la peau très sensible.

M. Brassard: Pas du tout.

M. Bécharde: Ha, ha, ha!

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

Participation à des projets autres qu'hydroélectriques

M. Bécharde: Oui, merci. Si on revient sur les projets de production que vous avez là, tantôt on parlait des délais environnementaux, et tout ça, mais, moi, je veux revenir aussi sur le fameux 0,03 \$. Parce que, dans

les dernières années, plusieurs disaient que ce 0,03 \$ là, dans le fond, c'est un frein presque à tout développement, parce qu'à un moment donné, là, comme je dis, les coûts augmentent, puis, à 0,03 \$, tu n'en as plus, de projet, autant hydraulique, autant dans la cogénération, autant dans le gaz. Et certaines personnes sont très surprises de voir que tout à coup... elles ont l'impression en tout cas que ce qui a fait lever le problème du 0,03 \$, c'est une centrale au gaz. Bon. C'est à partir du moment où la centrale au gaz a été annoncée que là, oups!, on a commencé à sentir que le 0,03 \$ devenait un peu aléatoire dans l'analyse et qu'on pouvait passer à autre chose,

Et ça, là-dessus, je voudrais... Ça fait partie de toute la question des appels d'offres qui vont être lancés, et que là on n'est plus à 0,03 \$, on est entre, je ne sais pas, disons qu'on va être entre 0,05 \$, 0,06 \$ et 0,07 \$, là, si on veut prendre une fourchette assez large. Est-ce que, dans les appels d'offres — parce que c'est l'une des craintes de plusieurs personnes — qui seront faits... Hydro-Québec Production va être... peut y aller aussi. Est-ce que, à ce niveau-là, Hydro-Québec Production entend répondre à des appels d'offres autres qu'au niveau hydroélectrique et aller dans d'autres domaines que l'hydroélectricité pour répondre aux appels d'offres qui seront lancés?

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Alors, encore là, on spéculé, dans un certain sens, parce qu'on n'a pas vu l'appel d'offres. Alors, je vais y aller de spéculations, si vous permettez, pour répondre à votre question, mais on va utiliser tous les moyens à notre disposition pour participer à la croissance du marché au Québec. Et si, ces moyens-là, c'est les projets qui s'en viennent, comme les projets auxquels je réfèrais dans l'hydroélectrique, bien, c'est sûr que ça, ça va faire partie des éléments, des actifs qu'on aura en appui pour nous donner confiance de participer à un appel d'offres, parce que c'est des engagements à long terme qu'on prend. Si c'est... Mais ça peut très bien être un équipement thermique.

• (11 h 50) •

Vous savez, on ne gère pas des contrats, surtout pas des contrats de l'importance de ceux dont on parle ici, sur la base de, dans le cas d'Hydro-Québec, avec le parc d'installation, un contrat, une installation; ce n'est pas comme ça qu'on fonctionne. On a un ensemble d'installations, on les gère de manière optimale, et, après ça, on évalue quels sont les niveaux prudents, pour continuer de satisfaire tous les critères auxquels on réfèrait un peu plus tôt, les niveaux prudents d'engagements à long terme que l'on peut prendre, des engagements dont on ne saurait se retirer. Et c'est basé là-dessus qu'on va participer à la croissance du marché au Québec. Et c'est sûr qu'avec beaucoup de projets, bien c'est sûr que ça nous donne beaucoup de moyens.

J'ai eu l'occasion de dire à l'industrie: Écoutez, on s'attend à ce qu'il y ait de la concurrence, ce serait tout à fait normal qu'il y en ait, mais ce serait également tout à fait normal que nos concurrents s'attendent à ce qu'on soit présent puis qu'on soit actif.

M. Bécharde: Est-ce que vous pourriez être présents dans d'autres filières? Par exemple, il y a des gens qui disent: Est-ce qu'on va voir apparaître Hydro-Québec Production dans des projets de partenariat sur de la cogénération pour aller en appel d'offres? Est-ce qu'on va les voir apparaître dans d'autres types de production que la filière hydroélectrique? Je comprends que, oui, au niveau du gaz, il y a des possibilités là, mais est-ce que vous avez l'intention, Hydro-Québec Production, je ne dirais pas de créer une division pour répondre aux appels d'offres, mais de diversifier vos présences dans différentes filières énergétiques pour répondre aux appels d'offres lancés par Hydro-Québec Distribution?

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

M. Vandal (Thierry): Oui. Je dirais qu'il y a... À prime abord, là, il n'y a pas de choses que l'on écarte. Écoutez, on ne fera pas une nouvelle centrale nucléaire au Québec; ça, je peux vous le dire, là. On va certainement continuer de travailler dans le sens d'une réfection majeure de la centrale Gentilly.

Des projets de cogénération. S'il y a des bons projets de cogénération, qui sont solides financièrement, techniquement solides et que des partenaires nous demandent d'y participer parce que ça ajouterait une solidité financière, ça viendrait optimiser le tour de table d'un tel projet, c'est possible. Ceci étant dit, je vous dirais qu'on va devoir et on va s'assurer de le faire avec une certaine, là, une certaine prudence et avec une certaine circonspection, de manière également que... Il n'est pas nécessaire qu'Hydro-Québec ou autre chose soit dans chacun des projets, dans tous les projets. Et je dirais: Moi, je m'attends à ce qu'il y ait d'excellents projets.

Vous parlez de la cogénération, il y a d'excellents projets de cogénération, c'est des projets qui pourraient très bien se réaliser. Est-ce qu'Hydro-Québec sera là-dedans par sa division Production? Je ne peux pas vous en donner l'assurance, mais je ne peux pas vous dire que jamais ça n'arrivera.

Ce qu'on a fait, c'est qu'on a fait un choix, ici, d'abord de maintenir une priorité absolue sur le secteur hydroélectrique. En parallèle, on va continuer d'acheter de la petite production hydroélectrique dans le contexte que vous connaissez et on a également établi qu'on allait acheter, par des mécanismes qui vont se vouloir ouverts, transparents, équitables, on va vouloir acheter de l'éolien aussi, parce qu'on est déjà un acheteur important puis on pense que l'éolien a sa place dans un parc comme celui d'Hydro-Québec. Alors, ça, on va en acheter. Ça, c'est des choses là, je vous le dis, là, prenez ça pour acquis. Ça, on va le faire. Le reste, ça va dépendre vraiment des conditions de marché puis des circonstances, le tout étant dans le but que le marché fonctionne puis qu'on joue un rôle qui est un rôle positif et raisonnable dans ce marché.

M. Bécharde: Pour vous, à Hydro-Québec Production, ça ne vous cause pas de problème d'aller en appel d'offres avec d'autres entreprises de l'extérieur et, à la limite, de dire: Bien, écoutez, on est capable d'y aller à 0,052 \$ ou 0,053 \$ dans un domaine, puis c'est un

marché ouvert, puis les autres iront, et peu importe? Parce qu'il y a une peur. Puis, vous le savez sans doute plus que moi, il y a une peur de concurrence déloyale. Les gens disent: Hydro-Québec Production connaît... Puis pas sur le processus d'appel d'offres, ce n'est pas ça que je remets en question, mais plutôt sur le niveau d'expertise que vous avez, qui vous avantage par rapport peut-être à certains autres. Et il y a une crainte qui est là.

Alors, je vous demande de me rassurer là-dessus et surtout rassurer les entreprises qui vont être finalement vos concurrents dans les appels d'offres. Est-ce que vous pensez qu'Hydro-Québec... Puis je ne remets pas en question le processus d'appel d'offres, on ne le connaît pas. Je ne dis pas quoi que ce soit là-dessus à date, mais je vous dis qu'il y a beaucoup de craintes sur le fait que des gens se disent: Bien, là on nous demande d'aller dans un appel d'offres où on se mesure au géant Hydro-Québec Production, qui a des moyens qu'on n'aura jamais. Alors, rassurez-moi sur la compétitivité qu'il y aura à ce niveau-là.

Le Président (M. Désilets): C'était votre dernière question, M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

M. Bécharde: Oui.

Le Président (M. Désilets): M. Vandal ou...

M. Caillé (André): André Caillé. C'est une question qui concerne Hydro-Québec dans son ensemble. Alors, bon, Hydro-Québec Production est une grande entreprise, et il n'y a rien qu'on puisse faire pour la réduire ou la faire paraître petite. Ce n'est pas ça, là, mon point. Je comprends que vous ne remettez pas en question le processus comme tel. C'est-à-dire, M. Vandal ne dispose d'aucune et absolument aucune information privilégiée.

Si on parle de la cogénération — puis je l'ai dit à certains cogénérateurs — l'expertise d'Hydro-Québec dans le domaine de la cogénération, là, est... bien, elle n'est pas là. Elle n'est pas plus là. Il y en a plusieurs, plutôt de l'autre côté, qui sont déjà impliquées, des entreprises québécoises, dans la cogénération. Alors, s'il y a quelqu'un qui a une avance technique ici, ou technologique, ou de connaissances au niveau de l'opération de tels équipements, ça se trouve ailleurs que chez Hydro-Québec Production.

Enfin, je ne connais pas le résultat puis je ne connais pas non plus ce qu'il y aura dans les enveloppes. Ce que j'en sais, c'est que nous allons découvrir le prix au moment où on ouvrira les appels d'offres. Et je rappelle que ceux... La division qui va en appel d'offres, c'est Hydro-Québec Distribution, Hydro-Québec Production ayant le choix de soumettre ou de ne pas soumettre de propositions ou de soumettre les propositions qu'elle voudra bien soumettre.

Le Président (M. Désilets): Un compliment? Non? M. le ministre.

M. Brassard: Oui. Je reviens à la filière thermique, parce que, évidemment, quand on examine cette filière-là sous tous ses angles et dans toutes ses

dimensions, on se rend compte qu'il y a quand même un certain nombre d'inconvénients évidents. Par exemple, ça crée moins d'emplois par mégawatt que la filière hydroélectrique. Le combustible, il est importé; alors, on n'a aucun contrôle sur les prix du combustible, soit le gaz naturel ou le mazout, prix donc sujets à des fluctuations de prix. Sur le plan de l'expertise, évidemment, les équipementiers ne sont pas en mesure, je pense, de fournir les équipements appropriés. Et puis évidemment aussi les émissions de gaz à effet de serre, hein, qui sont quand même une dimension non négligeable.

Alors, moi, la question que je pose, à partir du moment... Puis, je n'étais pas en désaccord avec ça, là, j'étais présent au moment où on l'a annoncé, Suroît, mais il reste quand même qu'il faut expliquer de la façon la plus claire possible comment et où se situe la filière thermique dans la vision globale d'Hydro-Québec en matière de production d'énergie au Québec, quel rôle ça joue dans votre portefeuille et, au fond, pourquoi, malgré ces inconvénients réels du développement de la filière thermique chez nous, pourquoi Hydro-Québec a quand même décidé de lui faire une place dans son portefeuille. C'est quoi à la fois votre vision et un peu, je dirais, le rationnel? Quel est le cheminement qui vous a conduit à ce genre de décision là pour maintenant et, je dirais, aussi pour l'avenir?

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

• (12 heures) •

M. Vandal (Thierry): D'abord, il faut le dire, c'est une filière d'appoint, hein. Ce n'est pas la filière privilégiée, c'est une filière d'appoint, donc qui s'ajoute à la filière privilégiée qu'est la filière hydroélectrique, auxquelles on peut ajouter, bien sûr, les achats du côté éolien. Donc, comme toute filière d'appoint, elle est utilisée de façon spécifique, de façon, je dirais... en fonction de conditions très, très spécifiques. C'est une filière d'appoint, tant qu'il va y avoir un potentiel hydroélectrique aménageable, aux conditions que vous connaissez, donc des conditions que c'est des coûts qui sont raisonnablement à l'intérieur des conditions de marché, qu'au niveau environnemental on puisse bien se réaliser et qu'on ait des partenaires qui s'associent à nous également pour réaliser le potentiel hydroélectrique. Donc, tant qu'il y a un potentiel hydroélectrique, c'est une filière d'appoint qui est utilisée avec, disons, beaucoup de parcimonie.

À plus long terme, au-delà de l'aménagement hydroélectrique raisonnable, bien là on verra puis on tiendra compte... dans 20 ans, 25 ans, 30 ans, on verra qu'est-ce qui devient, disons, la filière principale. Mais on n'est pas là. Et, je vous dirais, avant qu'on arrive là, il y a bien, bien de l'eau qui va couler sous les ponts. Donc, comme filière d'appoint, on l'utilise à certains moments. Elle a tous les inconvénients, et, je suis entièrement d'accord avec vous, elle a tous ces inconvénients, M. le ministre, M. le Président. Elle a un avantage, c'est que les délais de réalisation sont plutôt avantageux. C'est une technologie qui est une technologie, là... C'est «custom made», c'est-à-dire qu'on ne réinvente pas la roue, hein? C'est très différent d'un projet hydroélectrique, où chaque projet hydroélectrique est unique, hein, il faut adapter le projet aux conditions du terrain.

Dans le cas d'une centrale comme celle du Suroît, on prend quelque chose, des plans, des devis, des modèles qui sont ceux qui existent pour la génération actuelle. Alors, c'est vraiment acheté, on dirait, «off the shelf». Alors... Donc, c'est très générique comme filière et, parce que c'est très générique comme filière et parce qu'il y a peu de barrières à l'entrée, ce n'est pas une filière qui, d'un point de vue de la rentabilité propre à ces investissements-là, est une filière qui va donner des rendements supérieurs. Ce n'est pas la réalité et l'histoire des commodités, comme le thermique et comme le gaz naturel. Mais c'est une filière qui permet, parce que les délais de réalisation sont rapides, d'avoir une production importante — on parle de 6 TWh — à l'horizon qui est l'horizon fin 2006.

À cet horizon-là, pour toutes les raisons que l'on peut connaître en termes de délais, en termes de... Le temps que ça prend pour faire arriver à maturité un projet hydroélectrique majeur, ça prend du temps, ça, là. Ça prend du temps pour concevoir les partenariats puis, après ça, faire l'adaptation pour aller chercher des permis puis, après, construire. Ça peut prendre cinq ans, six ans, construire une centrale. Donc, ces délais-là qui sont propres à la filière hydroélectrique faisaient en sorte qu'à l'horizon 2006 il y avait, je dirais, une opportunité pour venir placer une production autre qu'une production thermique, et c'est le choix qu'on a fait avec le Suroît.

Ceci étant dit, si on avait eu d'autres moyens importants qui arrivaient à ce moment-là, il y a de fortes chances que le projet Suroît n'aurait pas vu le jour. Donc, c'est une filière d'appoint, et ça va demeurer une filière d'appoint tant qu'on va avoir ce que je crois toujours être un excellent potentiel d'aménagement hydroélectrique et tant qu'il va y avoir d'autres alternatives également à l'entreprise, comme l'achat de petites productions hydroélectriques, de façon très spécifique, très choisie, et l'achat de production éolienne, dans le contexte où l'énergie éolienne est une énergie que je considère ascendante et pour laquelle Hydro-Québec entend rester un joueur important comme acheteur.

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

Impact environnemental de la filière thermique

M. Brassard: Bien. Comment, dans cette perspective-là... Évidemment, vous êtes conscient que développer, même comme filière d'appoint, du thermique, ça a des effets sur le plan environnemental, particulièrement en termes de production de gaz à effet de serre. Notre performance, au Québec, est assez remarquable à cet égard, justement parce qu'on a choisi de façon privilégiée la filière hydroélectrique. C'est ce qui fait que, quand on se compare aux autres provinces, par exemple, et y compris aussi aux États-Unis, on est très performant à cet égard, hein, on a une bonne feuille de route.

Alors, comment Hydro-Québec entend gérer cette problématique-là? On va ajouter, lancer dans l'atmosphère quand même un volume assez important de gaz à effet de serre. Est-ce que vous entendez mettre en

oeuvre une stratégie impliquant Tracy, par exemple, pour atténuer les impacts, réduire les émissions? Comment vous entendez gérer cette problématique, qui est quand même importante?

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

M. Vandal (Thierry): Et qui a été au coeur de notre réflexion avant bien sûr de proposer et annoncer ce projet-là. D'abord, c'est en le traitant à la source, hein. Il y a des choses qu'on peut traiter à la source, avec des choix qui sont des choix de technologies parmi ce qu'on appelle généralement les gaz à effet de serre, les NOx, les SOx et, finalement, le CO2. Du côté, des oxydes d'azote, NOx, on va utiliser les meilleures technologies disponibles à l'échelle de la planète, et les émissions de NOx vont être franchement d'un niveau assez négligeable parce qu'on aura fait un choix technologique pour éviter l'émission.

C'est la même chose, l'avantage du gaz naturel, c'est... oui, c'est une commodité, elle est cyclique, mais l'avantage, c'est qu'elle contient peu de soufre, donc les oxydes de soufre seront peu présents à la centrale. Donc, c'est un problème également qui est assez négligeable.

Il reste le CO2. Le CO2, on ne peut pas, malheureusement... Disons, les lois de la nature sont ainsi faites, on ne peut pas brûler un combustible fossile sans qu'il y ait émission de CO2. Maintenant, ces émissions de CO2 là, elles sont fonction de la quantité d'énergie produite. Le fait est que plus le combustible est lourd, plus il y a de CO2. Dans le cas du gaz naturel, c'est un combustible fossile léger, au sens, là, des molécules, et conséquemment, pour une production équivalente, on produit moins de CO2 avec une centrale à cycle combiné, comme le Suroît, qu'avec une centrale thermique comme Tracy.

Ce que ça veut dire en clair, M. le Président, M. le ministre, ce que ça veut dire en clair, c'est qu'au moment où une telle centrale serait mise en service, si on obtient les permis et si les conditions de marché le requièrent, il y a de fortes chances qu'à ce moment-là cet ajout-là nous donne un moyen qui est un moyen qui fasse en sorte que Tracy reste une centrale importante, reste une centrale pour laquelle on va vouloir maintenir la capacité d'opération, mais une centrale dont, pendant une période, l'utilisation va être, dans les conditions normales, plus limitée, donc limitée, et donc il n'y aura pas plus d'émission de CO2 qu'il y en aurait eu si on avait opéré Tracy de manière soutenue, Tracy, en base.

Donc, on va chercher également à maintenir un certain équilibre, tout en reconnaissant le fait que, je le souligne, du CO2, c'est un problème qui est un problème, disons, à beaucoup plus grande échelle que le Québec et que les solutions vont être des solutions qui vont appeler des moyens qui doivent dépasser également le seul territoire du Québec, sachant que le Québec, et notamment mais pas exclusivement, notamment, à cause du choix de la filière hydro-électrique, a une performance qui est inégalée per capita. Divisez ça comme vous voulez, là, la performance du Québec en matière de CO2, elle est vraiment de très bon niveau, et ça, c'est le reflet d'un choix de filière technologique.

Le Président (M. Désilets): M. Caillé, un complément d'information.

M. Caillé (André): Oui, je voudrais simplement rajouter, M. le Président, que, si on se place dans le contexte de l'accord international sur les émissions de gaz à effet de serre, on comprend, on comprend, à ce moment-ci, en tout cas à Hydro-Québec, que le Canada sera signataire et qu'on envisage à tout le moins très sérieusement un système de permis d'émission. Ce que nous ne savons pas à ce moment-ci, nous, c'est comment ces permis d'émission, qui auront une valeur, quoi qu'on en fasse, qu'on les utilise ou qu'on les vende, qui auront une valeur, on ne sait pas comment ces permis seront distribués aux différentes provinces du Canada. Je fais simplement remarquer qu'ils ont une valeur, qu'ils auront une valeur, ces permis, qu'on les utilise ou, alternativement, qu'on les vende.

Si on se limite à nous, Hydro-Québec, bien, s'il y a quelque démarche que nous entreprenions, quelque projet que nous entreprenions, on le fera dans le cadre des réglementations ou du contexte de ce système de permis, en associant, comme Thierry Vandal vient de le faire, Suroît avec Tracy, ou encore d'une autre manière, simplement en achetant, puisqu'il y en aura, je suppose, à vendre, de tels permis. Mais on s'attend, nous — ça, c'est une chose sûre — qu'on aura à tout le moins les permis, les crédits qui correspondent à l'opération de Tracy actuellement.

● (12 h 10) ●

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

Maîtrise d'oeuvre des projets en partenariat (suite)

M. Côté (La Peltrie): Merci, M. le Président. M. Vandal, je voudrais revenir, moi, sur la notion de partenariat d'affaires, vous l'avez abordé tout à l'heure un peu avec mon collègue de Maskinongé. Ça fait 40 ans que la collectivité québécoise a décidé de se donner un pacte social électrique. Hydro-Québec, à ce moment-là, devenant l'unique propriétaire de tous les barrages qui étaient construits, de tout le réseau de distribution qui existait et aussi pour le développement futur dans cette matière. Alors, lorsque je vois, moi... à la page 73, lorsque vous parlez justement de partenariat, vous dites: «Hydro-Québec Production continuera de proposer des partenariats d'affaires — vous avez expliqué tout à l'heure, je pense, je suis entièrement d'accord, toutes les phases des projets — [...] des nouveaux projets: de l'élaboration et la réalisation jusqu'au partage de la propriété des futures installations hydroélectriques.»

Alors, ça, moi, ça m'inquiète un petit peu. Est-ce que ça peut laisser jusqu'à sous-entendre qu'une grande entreprise étrangère pourrait demander de construire un barrage ici, au Québec, et puis que ça pourrait être soit en partenariat avec l'Hydro ou tout simplement, après ça, une entente comme quoi que l'Hydro va acheter, comme ça se fait avec les petites centrales, ainsi de suite?

Bon. Moi, j'aimerais que vous nous expliquiez un petit peu ces différents types de partenariat, y compris justement les propriétés des futures installations hydroélectriques.

Le Président (M. Désilets): M. le député, vous avez parlé de quelle page, tantôt, du document?

M. Vandal (Thierry): Ça va. On a...

M. Côté (La Peltrie): Page 73.

Le Président (M. Désilets): 73. Merci. M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Alors, c'était tout simplement pour traduire des choses qui se sont déjà faites et qui se sont faites notamment dans le contexte des projets de dérivation partielle de rivières. Vous savez, en termes de partenariat, ce qui est fait maintenant depuis quelques années à tout le moins, c'est que, quand on parle de centrales, il n'est pas question qu'on change la propriété des centrales, le parc actuel ou les nouvelles centrales qui vont être mises en service. Ça, c'est des centrales qui vont continuer d'appartenir à l'entreprise et, par le fait même, à l'ensemble de la collectivité par son actionnaire. Donc, ça, ça ne change pas. Et c'est pour ça que, dans le cas de Toulnostouc, d'un projet comme Toulnostouc, ce qu'on a fait, c'est qu'on a mis en place un fonds de développement qui est mis à la disposition de la MRC, dans le cas Manicouagan, MRC Manicouagan dans le cas de Toulnostouc, des communautés innus également, et ces argents-là sont utilisés pour des fins de développement local ou régional. Ça, c'est dans le cas des centrales.

On a également introduit, et le président y faisait référence, on a également introduit dans le cas de dérivation partielle, où là ce sont de petits ouvrages qui peuvent, là, avoir... Je veux dire, c'est des modifications, là, de patrons existants quant à des rivières, je pense à Portneuf, Sault-aux-Cochons. On a mis en place une approche de partenariat où les communautés investissent et retirent de ça un avantage économique. C'est un investissement, donc, dans des installations, mais je vous dirais que l'ensemble de la production continue d'être contrôlé, l'exploitation continue d'être faite par Hydro-Québec. Et c'est quelque chose qu'on a très spécifiquement fait dans le cas de petits projets de dérivation: Portneuf, Sault-aux-Cochons, étant le meilleur exemple, Manouane étant également un autre exemple.

Je vous dirais que ce n'est pas quelque chose... En ce moment, il n'y a pas beaucoup de projets de dérivation, là, qui donneraient lieu — un, parce qu'il n'y a pas beaucoup de projets de dérivation comme tels — qui donneraient lieu à de tels partenariats. Donc, je veux vous rassurer, là. Il n'y a rien là-dedans qui suggère une modification à des choses que vous connaissez déjà, et qui ont été faites et qui existent, quant à la propriété ou l'exploitation de nos centrales.

M. Côté (La Peltrie): ...des grands travaux et grandes centrales hydroélectriques?

M. Vandal (Thierry): Non. Les grands travaux, quand on parle de grands projets de centrales, la clé, c'est quoi? C'est d'impliquer les communautés pour qu'on fasse le meilleur design possible, après ça, qu'en termes de contrats puis d'emplois le monde local en

profite, hein, que les travailleurs locaux en profitent le plus possible, quand l'expertise est là, sachant que de toute façon l'ensemble de la collectivité en profite. Pourquoi? Parce qu'il faut... Ça prend des équipements manufacturiers, ça prend... Vous savez, il y a bien des choses qui entrent dans la configuration. Et, là-dessus, moi, je suis très, très clair aussi sur le fait que c'est certain que, quand on parlait d'un projet hydro-électrique, les retombées à l'échelle de la collectivité sont supérieures à un projet thermique. Ça, c'est évident. C'est pour ça que le choix de la filière hydroélectrique s'est révélé — pour cette raison-là, mais plusieurs autres — un heureux choix et un choix qui rend certainement notre travail, au niveau de la division, plus facile que si d'autres choix avaient été faits historiquement.

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

Justification de la mise en place d'une centrale thermique

M. Bécharde: Oui. M. le Président, je veux revenir sur la centrale au gaz, centrale thermique. J'entendais le ministre poser des questions sur la centrale thermique. J'ose espérer de tout coeur que ce n'est pas la première fois qu'il vous posait ces questions-là, parce que, si c'était la première fois qu'il vous posait ces questions-là, je me demande ce qu'il faisait le 2 octobre, quand il y a eu cette annonce-là, parce que le gouvernement était à côté. Il y avait le ministre, il y avait le premier ministre.

Moi, je vous dirais, le choix de Suroît, du thermique, si on reporte ça dans le passé, ce n'est pas la première fois que ces choix-là sont là. Il y a même... M. Bourassa disait, dans les années soixante-dix, qu'il a fallu se battre pour éviter que ces choix de filières là soient faits et qu'on reste focussé sur l'hydroélectricité.

Je comprends qu'il y a une volonté d'élargir le portefeuille. Je comprends tout ça. Mais, moi, ce que je sens... En tout cas, dans notre parti, de notre côté, je peux vous dire une chose: après la prochaine élection, on va avoir de sérieuses discussions sur la nécessité et la présence d'aucune autre alternative pour la construction d'une centrale thermique. Parce que ce que j'entends, c'est des gens qui nous disent: Écoutez, on fait des efforts pour réduire les gaz à effet de serre et, d'un seul coup, on les augmente de 3 %; on fait des efforts pour du développement régional, pour développer d'autres filières. Est-ce que l'éolien, est-ce que la cogénération à base de biomasse...

Ce que je vous demande ce matin, puis on va vous le redemander dans les prochains mois... Une chance que ça prend cinq ans avant qu'on arrive au processus final, si on veut. Mais, moi, je veux vous demander ce matin: Prouvez-moi hors de tout doute qu'il n'y a pas d'autre alternative. Parce que je ne peux pas y croire. Je ne peux pas croire qu'il n'y a pas d'autre alternative à mettre en place une centrale au gaz naturel qui, bien que les gens de Gaz métropolitain sont pour la centrale... ils disent que ce n'est pas la meilleure façon d'utiliser du gaz naturel, de le brûler à 55 % d'efficacité

pour chauffer des maisons. Et là, des fois, je me dis: Bien, coudon, est-ce que ce n'est pas quelque part un fantôme qu'on met là ou un spectre qu'on met au gaz naturel pour envoyer un message à l'Environnement que: Écoutez, si vous ne vous dépêchez pas dans l'hydroélectricité, on va aller dans le gaz naturel. C'est beaucoup plus rapide... dans le thermique, c'est plus rapide. Moi, j'ose espérer...

Je comprends que vous ne pouvez pas nous dire ça ce matin, M. Vandal, puis je comprends, M. Caillé, aussi, vous ne pouvez pas nous dire que, dans le fond, c'est une blague que vous nous faites et que vous avez d'autres alternatives. Mais, si ce n'en est pas une et s'il n'y a vraiment pas d'autre alternative que ça, moi, je peux vous dire qu'on va avoir des discussions pendant un bon bout de temps avant de dire qu'on doit absolument mettre en place une centrale thermique au Québec, alors qu'il y a d'autres façons d'utiliser le gaz naturel. Prouvez-moi, là, qu'il n'y a pas d'autre alternative, que ce soit au niveau de l'éolien, que ce soit au niveau de la cogénération, de la cogénération à partir de la biomasse, qu'il n'y a pas d'autre procédé — avec peut-être des minicentrales, à la limite — pour réussir à compenser et à éviter ce virage-là qu'on est en train de prendre et qui, dans bien des cas, nous fait croire que, coudon, c'est-u un retour en arrière? J'étais heureux de vous entendre tantôt, M. Vandal, quand vous disiez que jamais il n'y aura de nucléaire au Québec. J'ose espérer qu'on ne retrouvera pas ça dans le programme du Parti québécois, comme ça a déjà été le cas, lors de la prochaine élection.

Mais je vous demande ce matin, là, en quelques minutes: Prouvez-moi qu'il n'y a pas d'autre alternative et qu'on est vraiment obligé d'aller là. Et, de toute façon, je peux vous assurer qu'on va réavoir cette discussion-là dans l'avenir.

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Je peux vous donner de l'information. Quant aux convictions, ça, il faut y arriver, disons. Je peux vous donner de l'information. L'information que je peux vous donner d'abord, c'est que — écoutez, le gaz naturel, je connais un peu ça, là — les distributeurs distribuent, les producteurs vont produire, et à chacun son métier. L'utilisation du gaz naturel dans une centrale à cycle combiné comme le Suroît, c'est une utilisation qui est tout à fait correcte. Elle est faite à l'échelle du continent, hein? Elle est faite en Europe, elle est faite partout sur la planète. Le gaz naturel — et c'est donc tant mieux — il est largement disponible sur le continent nord-américain, il est largement utilisé, et avec des équipements qui sont des équipements qui sont rendus des équipements très, très génériques. Donc, c'est quelque chose qui peut être, là... C'est, comme je disais, «off the shelf» et c'est une utilisation du gaz naturel qui est optimale, à n'en pas douter.

● (12 h 20) ●

Ce qui doit être acheté, puis c'était dans mes propos d'introduction, je disais: On va, à l'horizon 2006, mettre en service une centrale thermique de classe mondiale — je réfèrais bien sûr à ce dont on discute ici — dans la mesure où les marchés le requièrent.

Écoutez, il n'y a personne qui dit, là, qu'on vise, par un choix que l'on s'imposerait, à produire avec du gaz naturel au Suroît. Ce n'est pas ça l'idée, là. Les marchés sont en croissance, et tant mieux. C'est quand même une bonne nouvelle, que les marchés au Québec puis à l'extérieur du Québec soient en croissance. Et, si on veut participer à cette croissance-là comme producteurs, bien, il faut se donner des moyens de production additionnels en plus des 30 et quelques térawattheures auxquels je réfèrais.

C'est un état de fait que, pour l'horizon 2006... Écoutez, à moins que vous ne sachiez des choses que je ne sais pas, il n'y a pas de centrales hydroélectriques qui peuvent être mises en service à l'horizon 2006, quand bien même qu'on en partirait un demain matin en obtenant des permis de la part de toutes les autorités. Et, là-dessus, soit dit en passant, là, on va dire les choses clairement, Toulnostouc, chapeau! ministère de l'Environnement à Québec. Ils nous ont donné des permis à l'intérieur d'un cycle qui est un cycle d'un an. Alors, on aurait souhaité autant de diligence à d'autres niveaux.

Donc, ces projets-là, on les fait et on les fait dans les meilleurs délais. On va tous les faire. Notre objectif, c'est de tous les faire, les projets hydroélectriques. Mais les marchés sont en croissance, et il n'y a pas de raison qu'on se prive, comme entreprise, de participer à cette croissance-là. Donc, c'est dans ce contexte-là qu'on met de l'avant un projet — si les marchés le requièrent. Si, d'ici là, les marchés, pour toutes sortes de raisons, les marchés ne requièrent pas, bien, je veux dire, on décalera les choses.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Une simple précision, M. le Président, pour que ce soit cité au *Journal des débats*. En ce qui concerne l'utilisation du gaz naturel dans des centrales à cycle combiné pour produire de l'électricité par la suite vendue pour faire le chauffage des maisons ou encore... ou alternativement le chauffage des maisons directement au gaz naturel, et compte tenu de la présence d'Hydro-Québec dans l'actionnariat de Noverco Bay, par conséquent, dans l'actionnariat de Gaz Métropolitain, je tiens à préciser que ce n'est pas le président d'Hydro-Québec, ce n'est pas non plus le président de Gaz Métropolitain à qui appartient de faire le choix de la source d'énergie dans une maison, dans une résidence. Ça appartient aux Québécois et aux Québécoises. C'est eux qui font leur choix à partir des tarifs de l'électricité, qu'ils comparent, je suppose, avec les tarifs de gaz naturel.

Il est bien qu'il en soit ainsi et il est important de le rappeler ici aujourd'hui: le choix de la source d'énergie, il est fait par les clients. Et je constate que c'est un de mes devoirs de m'assurer que jamais une ou l'autre des entreprises où on agit limite ce choix-là qu'ont les clients.

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

M. Béchard: ...c'est parce que je veux juste revenir sur une chose, là. M. Vandal, quand vous parliez de la performance de Toulnostouc, vous venez de

donner une idée au ministre. Il va sans doute se mettre à dire qu'on est obligé de faire le virage thermique à cause du fédéral. Mais, juste pour finir sur le thermique, vous nous avez dit qu'il n'y avait pas d'autre alternative au niveau hydroélectrique.

Une voix: ...

M. Béchard: ...il n'y a pas d'autre alternative au niveau hydroélectrique. Mais est-ce que vous nous dites qu'il n'y a pas non plus d'autre alternative au niveau des autres filières énergétiques pour remplacer cette centrale-là? Et, en même temps, vous avez mentionné, là, que, quand on regarde les marchés, cette centrale-là peut être efficace là-dedans. Est-ce que c'est une centrale pour l'exportation, aussi, qu'on fait avec centrale thermique?

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Encore là, je mentionnais tantôt qu'on ne construit pas de centrale en fonction d'un seul contrat. Il n'y a pas une centrale, un contrat. On construit les centrales parce que les marchés sont généralement en croissance. Le principal marché — je vous donnais des chiffres un peu plus tôt — le principal marché, par une mesure qui dépasse 80 %, c'est le marché du Québec. Et, écoutez, ce n'est pas d'ici 2006 que les choses vont changer. Alors donc, on construit cette centrale-là parce qu'on a constaté une croissance et qu'on veut participer à cette croissance-là. Donc, c'est dans ce sens-là qu'on met la centrale de l'avant.

Quant à d'autres alternatives, écoutez, j'imagine que vous réfèrez à des choses comme l'éolien. Encore là, l'éolien, il peut y avoir, disons, certaines perceptions — et je ne les remets pas en question — qu'Hydro-Québec ne souhaite pas qu'il y ait d'éolien. Écoutez, on en achète, de l'éolien. On est le plus grand acheteur au Canada d'éolien et on dit — puis on le dit ici, ce sera au *Journal des débats* — qu'on est prêt à en acheter des quantités qui sont des quantités significatives additionnelles, dans un contexte qui sera un contexte où ce sera un processus transparent et équitable. On va faire ça selon les règles de l'art.

Mais, de l'éolien, moi, je m'attends à ce qu'il y en ait, et qu'il y en ait bien sûr en Gaspésie, parce que la Gaspésie est bien positionnée pour participer à la croissance dans le domaine éolien. Ceci étant dit, je vous dirais que, de penser qu'on peut et que ce serait prudent, sur un horizon qui est un horizon de 2005-2006, avoir des quantités d'éoliennes construites qui exploitent, qui sont exploitées pour l'équivalent d'une centrale comme la centrale du Suroît, je dirais que ce serait un petit peu pousser l'équation.

Il y a une réalité aussi: l'éolien, c'est une filière qui est une filière qui doit être couplée. Si on veut qu'elle ait sa place dans la base d'un marché, elle doit être couplée à des moyens de puissance. Parce que l'éolien, c'est une énergie, mais on ne peut pas nécessairement compter là-dessus. C'est pourquoi, quand on pense à l'éolien, on pense à l'intégrer dans un grand réseau, mais ça prend de la puissance pour ça, ça prend des projets de puissance. Or, des projets de

puissance, ça veut dire des mégawatts, et des mégawatts, ça veut dire des turbines, puis des turbines, elles peuvent être de plusieurs façons, elles peuvent être de plusieurs sortes, hydrauliques ou thermiques.

Le Président (M. Rioux): M. Vandal, on va revenir sur l'éolien cet après-midi.

M. Vandal (Thierry): O.K.

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

M. Kelley: Merci, M. le Président. Je veux sur le même sujet parce que je veux aussi partager mes inquiétudes. Peut-être vous êtes un peu victime de votre propre succès dans le passé, parce que vous avez vendu l'idée d'hydroélectricité. Et, moi, j'ai participé à une visite des parlementaires à Alma, au siège social d'Hydro-Québec, récemment, et j'ai posé la question, je ne me rappelle pas du nom du porte-parole: La pollution qui va être générée à Melocheville, c'est inquiétant pour mes commettants dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal. Et la réponse était: Tout ça va tomber sur la Montérégie, alors vous n'avez rien à inquiéter. Et j'ai dit: Ce n'est pas très rassurant peut-être pour l'Ouest-de-l'Île, mais...

Et je demeure perplexe, là. On a dit: Il y avait la règle de 0,03 \$, alors on ne regarde pas les projets hydroélectriques entre 3 et le 0,05 ou 0,06 \$. M. Vandal a expliqué le prix éventuel pour le thermique. Alors, il y a trois, quatre ans, nous avons décidé d'écarter tous les projets hydroélectriques au-delà de 0,03 \$. Aujourd'hui, on dit: On manque de projets, alors il faut aller de l'avant assez rapidement avec un projet à 0,05 ou 0,06 \$. Et alors, à cause d'une pénurie des projets hydro-électriques, au moment qu'à l'échelle mondiale on dit: Les gaz à effet de serre, c'est un problème, il y a une volonté mondiale d'au moins essayer d'adresser la question... Tout le monde... J'ai l'article que M. Vandal écrit dans *La Presse* du 31 octobre, qui dit: Malheureusement, le «carbon dioxide», il n'y a rien qu'on peut faire qu'on va ajouter d'une façon importante les gaz à effet de serre, mais c'est moins pire que le charbon. «I don't feel that much better.»

Où, c'est vrai, dans l'article, que ça peut être le charbon, comme les autres États américains brûlent le charbon, mais, quand même, on a notre passé, notre dossier, où nous avons toujours dit: Il faut utiliser l'hydroélectricité parce que c'est propre.

Et tout le raisonnement aujourd'hui, que le marché est en expansion, c'est «off the shelf», c'est beaucoup plus facile, ça va être vrai pour toutes les années à venir... Mais, quand je vois sur la page 11, le résumé de votre plan stratégique, on parle des projets des centrales thermiques, au pluriel, tout le raisonnement aujourd'hui va être également vrai dans le prochain plan stratégique, que peut-être nous avons sous-estimé la croissance du marché et que ça va être toujours plus facile de construire, peut-être pas loin de la frontière américaine, d'autres centrales thermiques qui vont encore une fois... Et ça va être clé en main. Et ça va être le même raisonnement pour le BAPE ou tout autre ministère, l'Environnement, l'étude est facile. Avec

un plan, une usine générique, comme on peut voir dans les autres places, on peut dire: Dès maintenant, ça va être l'impact sur l'environnement.

Vous avez dit: C'est plus complexe pour une rivière ou une dérivation de rivière, parce que, ça, c'est compliqué, ça touche la faune, la flore, et tout le reste. Je sais, on va revenir sur la question après... à 14 heures, M. le Président, mais, juste en terminant, tout le raisonnement que vous avez donné aujourd'hui va être également vrai dans deux ans, dans trois ans. Il y aura toujours la possibilité que la croissance du marché va augmenter aux États-Unis dans les années à venir, et ça va être beaucoup plus facile de faire d'autres centrales thermiques que de faire tout le long processus de l'approbation pour les projets hydroélectriques. Alors, je trouve quand même le raisonnement inquiétant.

● (12 h 30) ●

Le Président (M. Rioux): Une minute...

M. Caillé (André): M. le Président, je tiens à corriger immédiatement les propos qu'a pu tenir un représentant d'Hydro-Québec lors du passage du député dans notre établissement, ou encore la perception que ces propos... et même la perception que ces propos-là ont pu créer. Il n'est pas question ici, par la centrale de Suroît, de polluer l'atmosphère avec des poussières, avec des oxydes d'azote ou avec des oxydes de soufre des populations de l'ouest de la ville, des populations du Suroît puis des populations de la Montérégie. On ne traite pas les gens de... évidemment pas — et puis je ne dis pas que c'est ça qui est insinué — les gens de quelque... de façon discriminatoire à cet égard-là. Il n'est pas question ici de faire de pollution, tout court.

Pour ce qui est des détails sur ce que ça fait, une centrale comme le Suroît, sur l'environnement, je passe la parole à mon collègue.

M. Vandal (Thierry): Et, disons, la balance de la question, qui était, là, plutôt orientée sur: est-ce que c'est...

Le Président (M. Rioux): ...cinq secondes, monsieur.

M. Vandal (Thierry): ... — oui — alors, est-ce que c'est nécessaire? Moi, ce que je vous dis, c'est que, si on veut avoir quelque chose de disponible dans le domaine thermique à l'horizon, disons, de l'automne 2006, il fallait partir le projet quand on l'a parti. Et, après ça, la construction va commencer plus tard. Et on va regarder les conditions de marché. Il n'y a aucun projet aussi... Puis, vous me permettez, c'est une question importante, M. le Président, il faut également, là, s'enlever de l'esprit l'idée d'une filière opposée à l'autre, hein? Il n'y a pas un projet hydroélectrique qui est retardé, qui n'a pas été envisagé ou mis de l'avant parce qu'un projet comme le Suroît existe. Ça s'ajoute. Il n'y a pas un projet. On n'a pas tout d'un coup découvert que les conditions de marché étaient supérieures à 0,03 \$, et là tout d'un coup on a regardé tous les autres projets.

Le portefeuille de projets, c'est quelque chose qui est regardé de manière systématique. Et, dès qu'on voit... Il y a une motivation importante de l'entreprise,

elle est historique, elle est développée dans le domaine hydroélectrique. Alors, dès qu'on voit une possibilité, hop, on avance. Alors, c'est pour ça que vous avez des projets comme Romaine 1 qui ont été annoncés... Écoutez, on travaille là-dessus depuis au-delà de deux ans, bien avant qu'on ait parlé du Suroît. Et ça va continuer d'être comme ça. Ça ne remplace rien. Il n'y a pas un projet, je vous assure, hydroélectrique qui va être décalé dans le temps à cause du Suroît. C'est faux, ça.

Le Président (M. Rioux): Merci. Je suspends les travaux jusqu'à 14 heures. Bon appétit tout le monde.

(Suspension de la séance à 12 h 32)

(Reprise à 14 h 6)

Le Président (M. Rioux): Alors, M. Laurent, vous êtes d'attaque, M. Vandal est là, donc nous poursuivons, comme commission parlementaire, l'étude du plan stratégique d'Hydro-Québec 2002-2006, et nous en sommes toujours à l'aspect production. Et je redonne la parole au député de Jacques-Cartier. On avait terminé avec lui et on recommence avec lui. Alors, M. le député.

M. Kelley: Merci beaucoup, M. le Président. Je veux juste... Pour reformuler mon inquiétude, que nous avons exprimée à 12 h 30, je comprends le raisonnement de M. Vandal quant à l'urgence ou l'importance d'aller de l'avant avec une tranche projets. Il a parlé d'une centrale thermique qui fait partie d'une stratégie à point, mais les raisons qu'il évoque aujourd'hui seront toujours vraies. Ça va être toujours plus facile, plus rapide d'aller de l'avant avec un projet thermique, où, comme M. Vandal a expliqué, c'est «off the shelf». Alors, c'est quelque chose que les conséquences environnementales vont être beaucoup plus rapides à évaluer, parce que, ça, c'est les usines, et c'est comparable, j'imagine, à qu'est-ce qu'ils vont mettre dans l'atmosphère, et tout le reste. Évaluer les conséquences pour un barrage, c'est la rivière, c'est les biologistes, les zoologistes, tout le monde qui va... Et l'ampleur du projet, pour une rivière et pour une région données, ça va être plus long à évaluer, malgré les meilleurs efforts du ministère de l'Environnement.

Alors, ma crainte est toujours qu'est-ce qui est aujourd'hui présenté comme un cas d'exception, que, pour les prochains cinq ans, nous avons décidé, à cause de la demande, à cause d'une série de facteurs, que nous devons aller de l'avant avec le projet Melocheville, parce que... Et c'est vraiment exceptionnel. Le même raisonnement va être prêt la prochaine fois qu'on va regarder un plan stratégique, et il y aura un autre besoin qu'on n'a pas prévu aujourd'hui, et très rapidement on aura besoin d'une autre centrale thermique. On va être capable de mettre ça en ligne plus rapidement qu'un projet hydroélectrique.

Alors, ma crainte demeure — je vais l'exprimer aujourd'hui — que qu'est-ce qui est présenté dans ce plan stratégique vraiment comme un projet exceptionnel ou d'exception à cause des circonstances risque de devenir une pratique. Et, c'est ça, je veux juste réitérer que peut-être Hydro est victime du succès de sa propre

publicité, mais je suis fier du fait que l'hydroélectricité est très propre, est plus douce sur l'environnement. Il y a une volonté mondiale d'essayer de réduire les gaz à effet de serre, et je trouve ce projet aujourd'hui, qui n'est qu'un cette fois-ci mais qui risque d'avoir des cousins dans le prochain plan stratégique... Je veux juste exprimer mes inquiétudes.

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Oui. Donc, je mentionnais d'entrée de jeu une chose très, très claire pour la division mais pour l'entreprise dans son ensemble, que les perspectives de développement dans la filière hydroélectrique se sont considérablement améliorées depuis la dernière commission parlementaire, depuis la commission parlementaire de l'année 2000. Aujourd'hui, là — et on en faisait état avant le lunch, M. le Président — il y a un ensemble de projets hydroélectriques. J'en compte, moi, à peu près 24 TWh. Notamment, un projet comme Eastmain-Rupert dont on peut parler avec vraiment grande conviction quant à la capacité de les mettre en service sous l'horizon qui est l'horizon 2006, 2010 ou 2011.

● (14 h 10) ●

Donc, durant cette période-là, on a plusieurs projets hydroélectriques qui vont arriver justement à des périodes de mise en service, ce qui nous donne toutes les raisons de penser qu'on n'aura pas à recourir à une filière d'appoint. Si on l'a fait, c'est parce que, au moment où la question se posait, on a jugé que c'était prudent. La construction de la centrale thermique du Suroît ne va commencer qu'à l'année 2004, et on va continuer, comme dans tous les projets, d'évaluer la situation.

Alors, c'est un projet d'appoint qui arrive à un moment où, dans l'horizon de notre développement, il n'y avait pas de projet hydroélectrique qui arrivait à point. Mais, dans les années qui suivent — je tiens à vous rassurer — il y a plusieurs projets hydroélectriques de qualité qui vont pouvoir être mis en service, et ça va demeurer la filière privilégiée notamment parce qu'elle a tous les avantages que vous avez évoqués: d'un point de vue environnemental, d'un point de vue retombées et également d'un point de vue économique. Quand on construit un ouvrage comme celui-là, dans l'hydroélectrique, il est là pour bien au-delà des périodes d'amortissement comptable. Alors, il y a plusieurs générations de Québécois qui vont pouvoir en profiter, et ça rend encore plus important tout le travail qu'on fait pour essayer de les développer. Donc, vous n'avez pas d'inquiétude, je crois, à avoir, les projets hydroélectriques continuent d'être, et de très, très loin, privilégiés par l'entreprise.

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

Promotion de l'efficacité énergétique

M. Kelley: Mes inquiétudes sont exprimées, et on verra. Peut-être un dernier commentaire. C'est, en regardant le plan stratégique, il y a peut-être un autre volet qui n'est pas là. On parle un petit peu de l'efficacité énergétique, mais vraiment de la conservation.

Vous dites que c'est quand même une ressource précieuse, à ne pas gaspiller. Je trouve qu'on n'en parle pas trop dans le plan stratégique.

Évidemment, j'avais une expérience l'année passée quand j'ai visité la Californie qui était en pleine crise. Alors, c'est difficile de comparer les deux situations, mais, quand même, à la radio, dans les journaux, il y avait beaucoup de programmes. Il y avait un défi aux consommateurs: Si vous réduisez l'utilisation de l'électricité, il y aura un boni sur votre prochaine facture de PPNG, ou quelque chose comme ça. Alors, il y avait des choses. Je comprends, c'est une société en pleine crise, et je ne veux pas comparer les deux. Mais, quand même, il y avait une volonté d'envoyer le message à tout le monde qu'il faut conserver l'électricité.

Vous autres êtes les vendeurs d'électricité, alors vous avez intérêt qu'on l'achète, votre produit. Alors, c'est peut-être un petit peu difficile pour vous autres de nous freiner un petit peu, mais, je trouve, c'est quand même important, parce que, soit, peut-être, nos besoins pour les centrales thermiques seraient moins évidents si on est un petit peu plus prudents avec l'utilisation de l'électricité. C'est un autre élément, et je ne le trouve pas dans le plan stratégique. On fait mention de temps en temps d'être plus efficaces, mais vraiment d'envoyer le message que c'est quand même précieux. Et tous les projets, même les projets hydroélectriques, ont des conséquences environnementales. Et, de lancer un genre d'appel ou un engagement d'être plus prudents avec l'utilisation de l'électricité, c'est quelque chose que je ne vois pas dans le plan stratégique.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, alors, comme M. Filion l'a dit hier, c'est l'intention d'Hydro-Québec Distribution de mettre de l'avant des projets spécifiques dans le cadre de l'efficacité énergétique, et Hydro-Québec Distribution a déjà anticipé dans son plan d'approvisionnement des mesures qui font en sorte que ça réduit les besoins additionnels d'électricité. Et je veux rassurer les membres de cette commission qu'Hydro-Québec va travailler en très grande coopération, dans l'esprit de coopération avec l'Agence de l'efficacité énergétique qui est chargée de faire l'intégration de toutes ces mesures qui sont prises au Québec dans le cadre de l'efficacité énergétique, quelle que soit la source d'énergie utilisée. Merci.

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

Justification de la mise en place d'une centrale thermique (suite)

M. Tranchemontagne: Merci, M. le Président. M. Vandal, bonjour. Au cours des deux derniers jours ou presque deux jours qu'on a passés ensemble, s'il y a une chose que je pense avoir compris, en tout cas, c'est qu'il n'y a pas vraiment d'urgence. On peut assurer les Québécois qu'il y a l'énergie qu'il faut pour faire face aux prochaines années, etc. Alors, ce que je comprends de ça à date, là, en tout cas, au bout d'une journée et

demie, c'est qu'il n'y a pas d'urgence pour satisfaire les besoins du Québec. Peut-être avez-vous découvert une urgence au point de vue opportunité d'affaires — ça, j'en suis — et c'est la raison qui vous a amenés à construire ou à élaborer le plan Suroît. Sauf que je me dis: Est-ce que, comme société, on n'aurait pas dû justement, quitte à payer un peu le prix pendant un certain temps, retarder le projet Suroît et aller vers un des projets que vous nous avez présentés aujourd'hui? Parce qu'il y en a, de l'opportunité, encore au Québec pour des projets hydroélectriques. Et c'est ça qui m'inquiète, moi. Combien de temps ça aurait, par exemple, pris pour produire, sur une base hydroélectrique, le volume que vous allez sortir de Suroît en 2006? Combien de temps de plus ça aurait pris?

La deuxième chose que je voudrais vous poser comme question, c'est: Peut-être que si le ministère de l'Environnement avait été mis en face entre Suroît et je ne sais pas quel projet, là — vous le nommez vous-même, là — peut-être qu'il aurait accéléré encore plus que ce qui a été connu dans le passé récent, peut-être qu'il aurait accéléré encore plus les approbations au niveau d'accepter un projet qui serait à caractère plutôt hydroélectrique que thermique, étant donné toutes les conséquences qu'on sait qu'il y a avec un projet thermique par rapport à un projet hydroélectrique.

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Il faut regarder le calendrier de réalisation d'un projet hydroélectrique. Et, quand on parle de 800 MW, on parle, là, de projet hydroélectrique important. Quand on parle, également, de 6 TWh de grandeur, produits par une centrale comme celle du Suroît, on parle de plus de deux fois un projet comme SM 3, en termes de taille. C'est des cycles qui peuvent prendre, dans certains cas, jusqu'à 10 ans entre le moment où un avant-projet, au sens, là, de collecter toute l'information qui est recueillie sur deux saisons, pour que ça soit conforme aux directives des ministères de l'Environnement, par exemple; ça peut prendre jusqu'à 10 ans. Parce que la période de construction d'une centrale — dans ce cas-là, on parlait d'une centrale importante — c'est normalement cinq, six ans en soi.

Donc, je vous dirais qu'il n'y a aucun des projets, dans le portefeuille qui vous est présenté, qui pouvait raisonnablement, au moment où la question a pu se poser, pouvait raisonnablement entrer en service à l'horizon 2006. Il aurait fallu, beaucoup plus loin dans le temps — et on retourne plus près du début des années quatre-vingt-dix que de la fin des années quatre-vingt-dix — prendre certaines décisions à ce moment-là. Alors, je vous dirais que dans ce contexte-là, ici, on a un portefeuille important de projets. Notre production va rester très, très largement hydroélectrique, et on a maintenant des meilleures raisons de dire ça que, je vous dirais, il y a deux ans, parce qu'un des grands projets — on parlait des grands projets — un des grands projets, Eastmain-Rupert, on touche au but, là. Alors, dans ce sens-là, on peut être extrêmement optimistes.

Et, chemin faisant, en 2006, écoutez, il est possible qu'on mette en service une centrale thermique. L'alternative, ce serait quoi? L'alternative, ce serait, bon, qu'on renonce à cette opportunité-là. Et qu'est-ce qu'on

fait? Par exemple, si le distributeur a des besoins, d'autres producteurs vont produire? Ils vont produire comment? Ils vont produire avec du thermique. Ou, si ce n'est pas eux et que, par exemple, on dit: Bien, dans le fond, produisez-la pas ici, achetez-la, bien, on va l'acheter de centrales qui vont être identiques à celle dont on parle ici. Et, au niveau de l'atmosphère, le CO₂ ne connaît pas de frontières, là. Alors, ça va être le même CO₂ qui va être produit d'un côté de la frontière ou l'autre, sachant que de toute façon les émissions atmosphériques, on le sait, en termes de retombées de ces émissions-là, on hérite beaucoup de ce qui nous vient, par exemple, du Midwest américain. Ce qui nous faisait dire, et je le mentionnais dans une intervention dans les médias: Dans le fond, là, à choisir, si on veut choisir en ce moment une centrale, si c'est combiné gaz naturel, en termes d'impact, c'est vraiment, là, le choix le plus avantageux qui peut être fait. C'est certainement un choix plus avantageux que, par exemple, l'idée de centrales au charbon qui roulent du côté de l'Ontario ou du Midwest américain. Donc, c'est dans ce contexte-là.

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

● (14 h 20) ●

M. Tranchemontagne: On ne vous parlait pas de centrales au charbon, là, on parlait de par rapport à... On a l'avantage, au Québec, d'avoir une ressource naturelle qui nous avantage, et, moi, je pense qu'on devrait en profiter au maximum et essayer de limiter le plus possible les choix. Je suis d'accord avec vous que peut-être que ce que vous auriez acheté ailleurs aurait été fait par le thermique, mais ça n'aurait été que pour une période de temps. Quand un projet aurait été en place pour remplacer celui de Suroit, bien, à ce moment-là, on serait revenu à notre philosophie d'origine.

Extension de la période de planification

Puis laissez-moi quand même poursuivre, parce que j'ai quand même une question qui s'éloigne un petit peu de ça mais qui... Ce qui m'inquiète, c'est qu'on dirait qu'on est pris par surprise, ou des choses comme ça, et je me dis: Est-ce qu'un plan quinquennal — je parle strictement du point de vue production, soit dit en passant — est-ce que c'est vraiment la meilleure façon de regarder la partie production? Devrions-nous avoir une section qui regarde à beaucoup plus long terme, puisqu'il y a des délais énormes pour rencontrer tout l'aspect environnemental, etc., toutes les négociations qu'il y a à avoir et aussi l'aspect construction, que vous dites qui prend quelque chose comme cinq ans mais qui est spécifique à chaque projet, que ce n'est pas comme une centrale thermique que vous prenez «off the shelf»? Alors, ça, c'est le sens de la deuxième... Enfin, je voudrais que vous élaboriez là-dessus. Mais n'oubliez pas la première partie de la question.

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Alors, vous avez raison. Je veux dire, quand on regarde la production, il faut regarder ça sur des horizons qui dépassent cinq ans. Et c'est ce qu'on fait, on regarde sur des horizons qui vont bien au-delà de 10 ans. Et c'est pour ça que, quand je

vous parle aujourd'hui, dans le portefeuille de centrales qui vont entrer en opération en 2009-2010, on est bien au-delà du cinq ans. Alors, dans ce sens-là, oui, je peux vous assurer que la planification que l'on fait en termes de nos moyens de production — parce qu'on a fait un choix qui demeure, celui de la filière électrique — elle invite et elle force des décisions qui sont des décisions avec beaucoup plus de perspective sur le temps. C'est ça, notre métier, et c'est ce qu'on va continuer de faire. Alors, les horizons de planification chez Hydro-Québec en production vont au-delà de l'horizon de cinq ans et ça va continuer d'être le cas.

Justification de la mise en place d'une centrale thermique (suite)

Pour revenir à la question, votre premier point, il y a une difficulté, ici. Vous savez, si on se présente dans un marché puis on dit: Parfait, nous autres, on va acheter pendant quelques années pour faire le pont jusqu'à des projets hydroélectriques, bien, l'installation qui nous a permis de faire le pont, elle ne disparaîtra pas le jour où on décide que, nous, on n'achète plus. Alors, supposons, pour donner un exemple, en Nouvelle-Angleterre, quelqu'un s'installe et construit une centrale, ou une des centrales qui sont en voie d'être construites, et on achète à cette centrale-là de la production. Le jour où, nous autres, on décide de ne plus acheter, ça ne changera rien au niveau de l'atmosphère, la centrale va continuer d'opérer. Puis, tout ce qu'on va avoir fait, c'est qu'on va avoir donné à cette opérateur-là des revenus durant la période qui est la période qui lui a permis de lancer son projet. Alors, dans ce sens-là, il y a un aspect opportunité économique.

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

Extension de la période de planification (suite)

M. Tranchemontagne: Mais, au moins, on n'aura pas eu l'odieuse de, nous, avoir investi cet argent-là, et on serait allé vers l'utilisation de nos ressources. Puis, je veux revenir à votre première partie, qui était la réponse à la deuxième partie de ma question. Je voulais juste m'assurer: Pour nous — je ne sais pas si les députés des deux côtés de la Chambre sont d'accord avec ça — pour nous, vous nous montrez un cinq ans, puis je n'ai pas de problème à regarder le cinq ans, si on le regarde sur une base financière, etc. Mais je dois admettre qu'au cours des deux jours qu'on a vécus il y a des choses qu'on ne sait pas, nous autres, là, on ne voit pas... C'est quoi, vos alternatives, par exemple, etc.? Ça serait, à mon point de vue — je pense, si on parle encore de transparence — ce serait très bon qu'on aille une vision à plus long terme, sans aller dans le détail, mais au moins regarder les options qui s'offrent à Hydro-Québec: telle place, ça pourrait coûter tel ordre et puis ça donnerait tant de volume et ça prendrait tant de temps. Par exemple, tu sais, ça nous rassurerait que le plan est en place.

M. Vandal (Thierry): Ce matin, je pense, en réponse à une question du ministre, j'ai eu l'occasion de

faire le tour de ce qu'on peut appeler le portefeuille de projets, des projets qui sont susceptibles de rencontrer... qui n'ont pas toutes les conditions satisfaites mais qui sont susceptibles de rencontrer les conditions d'acceptabilité à tous les niveaux. Et ce portefeuille-là nous amène au-delà de l'année 2010 — je l'évoquais. Puis, qu'on parle d'un projet, par exemple, comme Gull Islands, on est sur l'horizon qui est, encore là, bien au-delà de 2010. Donc, ça vous donne une perspective qu'avec 24 TWh d'hydroélectrique sur cet horizon-là on a un portefeuille qui est robuste. Puis là, c'est des projets sérieux. Et la moitié de ce portefeuille-là, 12 TWh, c'est Eastmain-Rupert, dont on peut parler maintenant avec, disons, plus d'assurance qu'il y a deux ans, quand on l'évoquait.

Le thermique comme tel aussi, je dirais, en termes de surprise, on parle du thermique... Je sais, pour avoir préparé les plans stratégiques précédents, on parle du thermique, on a évoqué le thermique de manière peut-être moins directe que dans le cas d'un projet spécifique comme le Suroît, mais on l'a évoqué à partir de 1998, avec le premier plan stratégique qui a été présenté ici, en commission parlementaire. Donc, c'est quelque chose qui est arrivé à un point où on a pris une décision, on croit que c'est la décision prudente, raisonnable, et on verra, après ça, si les années qui viennent le confirment.

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

Obtention des permis pour les centrales thermiques

M. Bécharde: Deux secondes. Hier, il y a peut-être quelque chose qui m'a échappé ou que j'ai mal compris en ce qui a trait à l'obtention des permis. Quand on parlait hier avec votre collègue de la construction, il nous disait que lui va chercher les permis en général, mais, pour l'aspect thermique, c'est Hydro-Québec Production qui va les chercher. Est-ce que, ça, il y a un avantage en termes de temps? Pourquoi c'est comme ça et est-ce que c'est correct comme ça?

M. Vandal (Thierry): C'est tout simplement que la filière thermique, justement parce que c'est une filière, là, c'est un équipement qui est un équipement très générique, donc il y a beaucoup de travail qui se fait en sous-traitance auprès des groupes d'ingénieurs-conseils québécois, par exemple. Donc, dans le cas du processus d'obtention des permis, qui est équivalent à l'obtention d'un permis pour une usine, pour un site industriel, une usine industrielle, de production industrielle, le processus d'obtention de permis a été confié en sous-traitance à un groupe d'ingénieurs-conseils québécois qui ont une bonne expertise dans le domaine.

M. Bécharde: C'est un avantage.

M. Vandal (Thierry): Bien, c'est que, tout simplement, c'est un processus qui est moins, beaucoup moins complexe, qui est vraiment l'équivalent d'aller chercher des permis pour une usine de production industrielle; donc, il n'y avait pas d'avantage à le faire à l'interne, et les ingénieurs québécois ont une très bonne

expérience dans le domaine de réalisation d'usine. Donc, c'est dans ce contexte-là.

Orientations en matière d'énergie éolienne

Le Président (M. Rioux): Merci. M. Caillé, j'aimerais vous parler un peu d'énergie éolienne. Dans le plan stratégique, en cinq lignes, vous réglez l'affaire en disant que vous allez acheter 50 MW de producteurs privés qui voudront bien s'aventurer dans cette filière. Remarquez que, si je regarde l'ensemble du tableau depuis quelques années, je dirais que ces cinq petites lignes constituent pour moi un virage historique pour Hydro-Québec, parce que l'éolien, ce n'est pas dans votre culture. Chez vous, c'est l'hydroélectricité, puis c'est correct comme ça.

Cependant, ce virage historique, je tiens à le dire, il est important. Par ailleurs, j'aurais aimé qu'Hydro-Québec nous dise que dans ses projets de recherche et développement, dans son portefeuille de projets, que l'éolien soit dedans et qu'on investisse dans le développement de cette filière qui est une filière verte, une filière d'avenir. Je vous le dis en toute honnêteté et clairement, j'aurais aimé ça, moi, qu'Hydro-Québec — par exemple, en Gaspésie, je pense au technocentre éolien et à la vitrine technologique qu'on essaie de développer de peine et de misère dans ce coin-là du pays — qu'Hydro-Québec soit derrière nous, solidement. Mais vous savez que notre objectif, ce n'est pas seulement d'amener des investisseurs privés à bâtir des parcs éoliens; notre objectif, au Québec, c'est d'avoir une technologie qui soit québécoise. Et on pense que l'embryon que nous avons en Gaspésie présentement avec la firme Jeumont, la firme française Jeumont, il y a une piste là qui m'apparaît intéressante.

● (14 h 30) ●

C'est sûr qu'acheter 50 MW, à compter de 2004, par année, c'est une bonne nouvelle. J'en ai déjà parlé au ministre de l'Énergie et des Ressources et on a eu l'occasion de se parler à quelques reprises là-dessus, mais il me semble que, dans l'ensemble de cette vaste machine qu'est Hydro-Québec, si vous aviez la foi dans l'éolien, vous auriez mis un peu plus d'énergie que de dire à des producteurs privés: Produisez-nous un peu de kilowatts puis on va vous les acheter, puis on va les distribuer dans notre réseau. Moi, j'aurais aimé plus. Je me réjouis de ce qui est là, c'est mieux que rien. Parce que l'éolien est dans la politique énergétique du gouvernement du Québec depuis 1996 ou 1997. Les cinq lignes qui sont là me font plaisir, mais il me semble qu'on pourrait faire plus et mieux compte tenu des moyens qu'on a entre les mains, des outils de recherche qu'on a entre les mains et des moyens financiers aussi qu'on a entre les mains. C'est une énergie qui...

Pour une région comme la Gaspésie et le Bas-Saint-Laurent, c'est un levier de développement régional extraordinaire, si on en arrive un jour à développer une industrie dans cette filière qui, à mon avis, est prometteuse, parce qu'il y a d'autres pays qui y croient, et même le Canada. La Commission canadienne de l'énergie prévoit développer 10 000 MW au cours des prochaines années en éolien.

Moi, ce que je crains, M. Caillé, c'est que Vestas vienne s'installer à la frontière du Canada et des États-Unis

et nous dame le pion dans l'éolien de façon magistrale. Ce que je souhaite, c'est qu'une grande entreprise comme celle que nous avons présentement au Québec, qui s'appelle Hydro, pourrait travailler, en concertation avec tous les agents qui sont déjà sur le terrain et qui s'activent dans le domaine éolien, à faire de ça un grand succès et amener l'énergie éolienne à avoir un petit pourcentage, infime, dans le bilan énergétique du Québec.

M. Caillé (André): M. le Président, alors, mon commentaire sera le suivant. Premièrement, nous, si ces cinq lignes ne sont que seulement cinq lignes, c'est qu'il y avait un désir ici d'être très clairs. Alors, Hydro-Québec a vraiment fait un virage: nous avons décidé, nous avons fermement décidé d'acheter jusqu'à 50 MW par année d'électricité produite à partir de la filière éolienne, et, bien franchement — on a dit ça ici — si c'était 30 de plus, ça ne changerait pas grand-chose non plus; on sera dans l'éolien comme acheteur.

Pourquoi comme acheteur? Comme acheteur parce que ce développement-là, chez nous, il survient après avoir discuté justement avec les gens de l'industrie, des gens intéressés par le développement de la production éolienne au Québec, notamment avec le technocentre que vous avez évoqué. Alors, on ne peut pas non plus, comme Hydro-Québec, dire: Bon, bien, maintenant, c'est nous, nous arrivons. Tous les autres producteurs, vous autres, vous n'existez plus; nous sommes Hydro-Québec, nous prenons toute la place. On ne voulait pas, dans les cinq autres lignes que vous n'avez pas lues, indiquer que maintenant on prenait tout le champ. On a plutôt, ici, pris l'attitude qui a été demandée puis que Hydro-Québec a suivie en ce qui concerne la petite hydraulique: on a laissé ça aux producteurs privés.

Par ailleurs, je souscris complètement à ce que vous dites quand vous dites qu'il ne faut pas simplement, ici, là, dans l'énergie éolienne, acheter des technologies, acheter de l'équipement venant d'ailleurs. Ce qu'on vise, c'est beaucoup plus que ça. Ce qu'on vise, c'est, notamment de la même manière que les gens de la Gaspésie le visent, qu'il y ait de l'industrialisation, c'est-à-dire qu'on produise ici, au Québec, de l'équipement. Et, dans le cas du technocentre, ils veulent évidemment que cette fabrication-là, ça ait lieu en Gaspésie. On supporte ça. On supporte ça, et j'ai déjà dit, même si ce n'est pas écrit dans le plan stratégique — il faudrait peut-être faire un ajout — que, au niveau de la recherche et du développement, quand ils auraient choisi leur partenaire — moi ou un autre — on serait disposé à voir quelles modifications, quels changements on pourrait apporter à nos programmes de recherche, qu'est-ce que c'est qu'on pourrait faire pour assister une autre firme. Mais, comme on ne connaissait pas, au moment où on écrit le plan, qui serait ce partenaire, c'est difficile de dire: On va s'associer avec tel partenaire dont on ne connaît pas le nom pour faire de la recherche, quand on ne sait même pas non plus quels seront les programmes de recherche ou les activités de recherche qui pourraient être requis.

Alors, voyez dans ces cinq lignes un engagement ferme. Ça pourrait être plus puis ça ferait notre affaire; on a dit qu'on voulait être les premiers au

Canada. Alors, on comprend qu'il y aura de la compétition, mais on pense qu'on va gagner, qu'on va... On est — ça, c'est déjà un fait — mais on pense qu'on va demeurer l'entreprise qui achète le plus d'énergie éolienne.

On ne remplacera pas tous ceux qui ont pris l'initiative — avec notre force financière — tous ceux qui ont eu l'initiative que l'on connaît — notamment le technocentre — comme ça, d'un coup sec, d'un trait, un jour, décider de faire ça, et, oui, on va le supporter en ce qui concerne la recherche et le développement.

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

M. Brassard: Oui. Pour poursuivre sur l'éolien, avant d'aborder un autre sujet qui m'apparaît important et sur lequel le plan stratégique est silencieux... C'est le gaz, hein, le secteur gazier. J'aimerais qu'on aborde le secteur gazier. Mais, sur l'éolien, quelques précisions. Bon, on sait maintenant qu'il y a certaines conditions qui sont apparues tout récemment, là, qui permettent d'envisager de reprendre le développement de l'éolien. Le gouvernement du Québec, dans son dernier budget, a rendu admissibles les projets de développement d'énergie éolienne au programme FAIRE, donc des subventions assez généreuses, d'une part, et, d'autre part, on a appris aussi que le gouvernement fédéral également, dans son dernier budget, le dernier budget Martin, lui, a pris la voie du crédit d'impôt. Mais crédit d'impôt et programme FAIRE, quand on les jumelle, je pense que ça va permettre d'abaisser de façon assez significative le prix du kilowattheure éolien, hein?

Donc, il y a des conditions qui sont maintenant établies qui vous permettent, qui vont permettre à Hydro-Québec d'aller de l'avant et d'acquérir de nouveau un bloc d'énergie éolienne, soit 50 ou 60. En fait, je vois que vous avez une marge, ce n'est pas un dogme de 50 MW, là.

Deux questions là-dessus: quelle serait la façon de faire la plus appropriée, la plus transparente aussi — je pense que vous avez parlé de transparence — pour qu'on en arrive à relancer cette filière, d'une part? Et, deuxièmement, vous parlez... Pourquoi 2004? Pourquoi 2004? Parce qu'on est au début de 2002, je ne sais pas, il me semble que, l'année 2002, il y aurait sûrement suffisamment de temps pour préparer puis mettre en place toutes les conditions appropriées pour relancer le développement de cette filière-là en 2003. Pourquoi 2004? Comment, d'abord, on va s'y prendre? Quel processus on va mettre en place? Puis pourquoi 2004?

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): À la dernière partie, à la dernière question, pourquoi 2004, c'est justement, c'est après des discussions avec les gens dans le secteur de l'éolienne qui nous disaient: Il ne faut pas non plus... C'est très bien, 50 MW, mais il ne faut pas partir trop vite, là, parce que vous risquez de nous laisser en arrière. Alors, si c'était 2003, ce serait bon aussi. Alors, mais c'est pour ne pas prendre...

M. Brassard: L'industrie éolienne elle-même?

M. Caillé (André): C'est les gens, là, les gens qui essaient de développer puis de faire de l'industrialisation avec ça. Ils ont dit: Il ne faut pas partir trop tôt. Mais, honnêtement, on dit 2004, mais, si c'était prêt en 2003... Mais, si on veut installer une firme, puis tout ça, si on commence avant le temps, bien ça, ça veut dire que ça va faire d'autant moins de marchés pour un éventuel investisseur dans de la fabrication, n'est-ce pas? Alors, il y avait cette considération-là. Et ce qu'on a compris, c'est que 2004, ça irait bien, mais, si c'était 2003, là, on n'aurait pas de difficulté avec ça à Hydro-Québec.

M. Brassard: C'est la dimension fabrication d'équipements ici même, au Québec, là, qui est l'élément déterminant pour le choix de cette année-là.

M. Caillé (André): Voilà! Et ce qu'on a compris des discussions à cet égard avec les gens de l'industrie, notamment ceux qui sont intéressés par de l'industrialisation. Pour l'autre volet de votre question, je vais laisser mon collègue répondre.

M. Vandal (Thierry): Quant à l'approche, il va falloir que ce soit une approche qui soit bien sûr transparente, équitable, ouverte, et on va faire ça de manière très, très ouverte. Et je vous dirais qu'on devra avoir un souci — c'est une proposition qu'on aura l'occasion de faire — que ce soit également suffisamment étalé dans le temps, pour qu'il y ait un souffle à ça, autrement dit, que ce ne soit pas une affaire qui arrive, bang! Puis, dans un contexte où on veut que ce soit une industrie, bien, il faut qu'il y ait une continuité à ça. Alors, donc, trouver un équilibre et tenir compte, là, bien sûr de la dimension régionale. Il y a des régions qui ont un potentiel éolien significatif. Alors, tous ces éléments-là devraient conduire à, je crois...

● (14 h 40) ●

C'est une proposition qu'on aura l'occasion de faire. Ce n'est pas une décision, là, c'est une proposition. On pourrait faire un appel de propositions, regarder une série de propositions et établir un portefeuille. Ce serait un portefeuille équilibré, suffisamment étalé dans le temps pour qu'il y ait vraiment une base, que ça donne un souffle, pour que des capitaux soient investis puis que des efforts d'industrialisation soient faits, suffisamment importants pour que ça donne un incitatif à des gens de venir faire le premier pas, et, tout en sachant que, vous savez, pour Hydro-Québec, d'intégrer ça... De toute façon, on va intégrer ça dans l'ensemble du parc, hein! Donc, comme producteur, on va acheter, on va intégrer ça dans l'ensemble du parc et on va faire un heureux mariage entre ce que l'éolien peut donner, c'est-à-dire une énergie renouvelable, et ce que le reste du parc peut donner, c'est-à-dire la puissance.

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

M. Brassard: Je trouve que c'est une excellente idée, là, une bonne façon de faire les choses que de s'assurer d'une continuité. Parce que c'est évident, si on veut que se crée chez nous une industrie de fabrication des équipements nécessaires à la filière éolienne, évidemment, il faut une certaine perspective temporelle,

là, dans le temps, sinon il n'y a pas d'intérêt, là. Alors, ça, je pense que donc... C'est pour ça qu'un 50, ou 60, ou... mais par année, à partir du moment où on commence, là, pour qu'à chaque année il y ait un bloc ou un chantier qui commence, pour que cette industrie-là qu'on aura... dont on aura favorisé la naissance et le développement puisse vivre pleinement.

Mais, information technique: C'est quoi, le facteur d'utilisation de l'éolien?

M. Vandal (Thierry): Vous me poussez... Écoutez, de mémoire, là, je vais vous dire quelque chose, mais je crois que c'est inférieur... c'est de l'ordre de 30 %, là, comme facteur d'utilisation, mais j'aimerais mieux, là... Je vous avance cette information-là.

M. Brassard: C'est pour ça qu'il faut que ça soit considéré comme une filière d'appoint. Ce n'est pas...

M. Vandal (Thierry): Oui, oui, tout à fait. Si c'était ça, le sens de votre question, c'est qu'elle est filière d'appoint, parce que, notamment, on ne pourrait pas... Tout en satisfaisant les critères qui sont les critères nord-américains de bilan de puissance qui doivent être satisfaits pour qu'un réseau soit conforme, on ne peut pas intégrer une puissance de nature éolienne, parce qu'elle ne peut pas être reconnue comme disponible au moment où elle doit l'être, c'est-à-dire en période de pointe. Donc, ça fait en sorte qu'elle est traitée hors de ce bilan-là, compte tenu d'un facteur d'utilisation qui est plus sporadique. Ceci étant dit, c'est dans ce contexte-là qu'on l'achète aussi. On sait ça, et c'est pour ça qu'il n'y a pas de doute que le mariage d'un grand réseau hydroélectrique avec des parcs éoliens, c'est un mariage qui est très heureux et c'est le mariage qu'on souhaite.

Le Président (M. Rioux): M. le ministre, c'est intéressant, ce qu'on vient d'entendre, parce que jusqu'à maintenant on avait l'impression que ceux qui croyaient à l'éolien, c'est le gouvernement du Québec puis le gouvernement d'Ottawa qui, eux autres, ont modulé leur programme d'aide et de soutien — le programme FAIRE québécois et l'annonce du ministre fédéral Paul Martin — qui ont injecté de l'argent dans la production du kilowatt.

Alors, je suis content qu'on... On va se séparer ce soir en disant: On a dans Hydro un partenaire qui non seulement va acheter des kilowatts qui seront produits, mais qui va soutenir le développement d'une industrie. Et ça, c'est des bonnes nouvelles.

Une voix: Tout à fait.

Le Président (M. Rioux): Quand je vais dire ça aux Gaspésiens, puis le député de Gaspé, la même chose, je pense qu'on va être en meilleure compagnie que dans le passé.

M. Brassard: Maintenant, j'avais parlé du secteur gazier, M. le Président, je voudrais l'aborder.

M. Lelièvre: M. le ministre.

M. Brassard: Oui.

Le Président (M. Rioux): Mon collègue de Gaspé voudrait peut-être juste enchaîner là-dessus.

M. Brassard: Oui. Le député de l'éolien, on le sait, avec le député de Matane.

M. Lelièvre: Vous avez parlé du processus d'appel d'offres, je dois comprendre qu'éventuellement il y aura des critères connus de tous et qui vont renfermer, là, les éléments que vous nous avez mentionnés aujourd'hui. Donc, s'il y a un, deux ou trois joueurs qui répondent à ce critère-là, à ce moment-là, ils seront considérés par les appels d'offres.

M. Vandal (Thierry): L'idée ici, là, c'est qu'il faut que ça marche, hein! Il faut que ça marche de manière transparente pour qu'on soit... Ce n'est pas tout, là, donner naissance à une industrie, mais on veut être également très fiers de ce qui s'est fait dans ce domaine-là, donc ça va se faire ça de façon très transparente pour que ça marche. Et, vous savez, là, 50, 60 MW, là, Hydro-Québec, compte tenu de la taille, quand on parle de 37 000 MW et plus — et, à un horizon pas si éloigné, on va franchir le cap des 40 000 — on est capables d'intégrer, là, des parcs éoliens qui sont correctement conçus. Le facteur d'utilisation, juste pour le préciser, c'est mon collègue — je remercie mon collègue... c'est 22 %. Donc, j'étais... À 30 %, je n'étais pas trop loin.

Le Président (M. Rioux): Merci. M. le ministre. Le domaine gazier.

Bilan et perspectives quant au secteur gazier

M. Brassard: Oui. Le domaine gazier. C'est parce que, autant je suis très heureux de voir que l'éolien fait partie du plan stratégique et puis qu'en plus, avec ce qu'on vient d'en dire, c'est encore davantage intéressant et réjouissant, autant le plan stratégique de cette année est silencieux sur le gaz, sur le secteur gazier. Pourtant, je vous rappelle que, dans le *Plan stratégique 2000-2004*, il y avait comme orientation... En matière de secteur gazier, il y avait comme orientation... D'abord, la première, c'était «concentrer le développement dans les secteurs actuels du transport d'énergie de la distribution du gaz». Donc, ça, c'est toute la participation d'Hydro-Québec à Noverco, puis, bon, ça va bien, c'est très rentable, c'est très profitable.

Mais il y avait aussi, dans le plan 2000-2004, là, «développer un plan d'investissements complémentaires dans le domaine gazier». Et là je vais au bilan. Dans le bilan, page 108, ce n'est pas très encourageant. Dans le bilan, vous dites, puis vous écrivez: «Des études dans le domaine de l'exploration ont été menées. En voici des conclusions:

«Hydro-Québec n'est pas en mesure d'influencer le développement au niveau de l'amont gazier sur la côte est du Canada;

«les redevances découlant de la production du gaz naturel au Québec représentent une source intéressante de revenus additionnels pour le Québec;

«or, il s'avère qu'il s'agit d'un domaine où l'investissement en capital est très élevé et très risqué.

«De plus, la rentabilité de tels projets d'investissement est compromise par la haute volatilité des prix du gaz, observée notamment au cours de la dernière année.

«Aucun plan d'investissements complémentaires au niveau de l'amont gazier n'a été réalisé.»

Je lis ça, le bilan, là, puis je me dis: Est-ce que je dois conclure que vous avez renoncé à toute action et à toute présence, comme on aurait pu le présumer en lisant le plan 2000-2004?

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Brassard: Et, en lisant le bilan, là, c'est plutôt la conclusion inverse. Alors, est-ce que vous comptez... vous avez renoncé à toute action et toute intervention dans le domaine gazier, particulièrement dans le domaine, ce qu'on appelle «l'amont gazier», c'est-à-dire l'exploration, ou si vous avez décidé de préparer ce plan d'investissements complémentaires là pour assurer une présence significative et substantielle d'Hydro-Québec dans le secteur gazier, particulièrement en amont, donc dans l'exploration?

Le Président (M. Rioux): On va souhaiter la bienvenue à Michel Gourdeau. M. Michel Gourdeau, qui est du secteur gazier.

M. Gourdeau (Michel): Merci.

Le Président (M. Rioux): M. le président, vous avez la parole.

M. Caillé (André): Alors, nous avons, M. le Président, effectivement décidé de développer et de soumettre un ajout à notre plan stratégique, concernant le secteur gazier, notamment le secteur amont gazier. Ce qui nous intéresse, c'est le développement du stockage du gaz et ce qui nous intéresse, c'est l'exploration terrestre, et également ce qui est dans le domaine de l'intérêt, c'est l'exploration de ce qu'on appelle «offshore» dans ce métier, c'est-à-dire dans l'estuaire du fleuve Saint-Laurent, ce qui nous intéresse a priori.

Par ailleurs, en date où on a écrit ce plan, les travaux n'étaient pas suffisamment avancés pour qu'on puisse conclure quoi que ce soit à cet égard. C'est pour ça que je parle, M. le Président, aujourd'hui d'un ajout qu'on veut apporter à notre plan, après qu'on en aura reçu mandat, de faire cette chose-là, si c'est le désir du gouvernement. Quand on aura le mandat, on va développer un plan stratégique complémentaire, un volet complémentaire à ce plan stratégique qui va parler justement de ce que c'est qu'on pourrait faire dans le domaine amont, dans le domaine amont gazier au Québec.

● (14 h 50) ●

Je veux tout de suite rassurer les membres de cette commission. Nous reconnaissons au point de départ qu'en termes d'exploration, en ce qui concerne Hydro-Québec, il n'y a pas d'expertise, et, également, ce qui a été dit dans le plan stratégique, ici, dans le bilan, plus tôt, que c'est un secteur très risqué. Il va donc falloir faire des associations. Il faut d'abord rechercher à faire des associations avec les plus grands experts au

monde, si on veut faire des choses où le risque sera contrôlé, c'est-à-dire, il faut aller chercher des partenaires qui, eux, ont cette expertise que nous n'avons pas à ce moment-ci.

Je corrige, je nuance tout de suite ce que je viens de dire, à savoir qu'il y a eu au Québec de l'exploration gazière dans les années soixante, soixante-dix. Ça ne s'est pas fait dans les secteurs qui nous intéressaient potentiellement à ce moment-ci. Mais il s'est développé une expertise québécoise, notamment une firme que tout le monde connaît, qui a eu un succès en Gaspésie, en passant, la firme Junex. On veut donc s'assurer... On va s'assurer en même temps que l'expertise qui existe au Québec, évidemment, on la mette ici à contribution.

Pour développer ce plan complémentaire, il va falloir y mettre certainement entre six et 12 mois pour qu'on puisse vous préciser exactement qu'est-ce que c'est qu'elles sont, les intentions, qu'est-ce qu'il est possible de faire. Dès qu'on en aura le mandat, on regroupera une équipe, c'est-à-dire des gens qu'on a à Hydro-Québec, mon collègue ici, à ma droite, et quelques-uns de ses collègues, avec des gens qui sont soit aujourd'hui à SOQUIP ou ailleurs dans... qui ont été à SOQUIP un temps et impliqués dans le secteur gazier. Et on pourra, M. le Président, vous soumettre un plan stratégique complémentaire à cet égard.

Le Président (M. Rioux): Merci.

M. Brassard: Vous envisageriez quel niveau d'investissements sur une période de... Sur, je ne sais pas, la période du plan quinquennal, là, ça voudrait dire quoi? Tout en reconnaissant, là, que vous êtes encore... C'est encore sur la planche à dessin, comme on dit, mais ça voudrait dire quoi, comme niveau d'investissement de la part d'Hydro-Québec, en plus évidemment des contributions d'autres partenaires qui ont l'expertise? C'est ça que je comprends.

M. Caillé (André): Alors, ici, on ne sera certainement pas sur la base de cinq ans; on va certainement être sur une base à plus long terme que ça, disons, 10 ans. Et le chiffre qui a été évoqué, qu'on a évoqué entre nous mais que je vous dis sous toutes réserves, c'est une trentaine de millions de dollars par année, pour ce qui est de l'investissement d'Hydro-Québec. Et là, bien, il faut ajouter l'investissement des partenaires. Oui, parce que c'est bien sûr qu'ils vont venir avec leur expertise, mais aussi une partie du financement. Et ça, il est trop tôt pour vous dire à quel multiple ça pourrait être, eux, combien ils seront, combien on sera, nous. Mais ça peut... Sur une dizaine d'années, ça pourrait faire 300 millions de dollars.

Pour aujourd'hui, je vous dis ce chiffre sous toutes réserves, parce que je pense que, d'abord, on doit faire nos devoirs et faire la synthèse de tout ce que c'est qui existe et ce qui a été fait à ce moment-ci. Puis c'est ça que je vous dis qui prendra peut-être au moins six mois, peut-être un peu plus.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Brassard: Il faudra nous envoyer, là, ce complément au plan stratégique pour que, au moment

où le gouvernement aura à l'adopter, parce que c'est ça, le processus aussi, c'est un plan... Le plan stratégique que nous étudions, comme ça a été le cas il y a deux ans, le gouvernement se doit de l'autoriser ou de l'adopter et d'y apporter les modifications qu'il juge appropriées. Alors, je pense que, à ce moment-là, comme il n'y a rien dans le plan stratégique actuellement à l'étude sur cette question-là, bien, il faudra ajouter le texte ou les textes pertinents à cet égard.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Oui. Alors, M. le Président, nous allons amender ce plan déjà, avant l'approbation, pour dire qu'avec le... On décrira un mandat puis on dira: Avec ce mandat, nous ferons telle chose. Donc, le gouvernement, en adoptant le plan, nous mandatera pour faire ce que je viens de dire.

Le Président (M. Rioux): Il s'agit d'un amendement.

M. Caillé (André): ...12 mois.

Le Président (M. Rioux): Puisqu'il s'agit d'un amendement, les parlementaires pourront avoir accès à ces documents-là?

M. Caillé (André): Bien sûr.

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

Tendances du marché américain

M. Béchard: Oui. Merci, M. le Président. M. Vandal n'est pas parti trop loin, j'espère, parce que je voulais parler du marché américain, du marché américain et de ce qu'on a connu là-bas et de ce qui risque d'arriver et de voir le potentiel que ça représente. On en a parlé un petit peu ce matin; dans le plan stratégique, on parle de la situation comme telle.

Dans le plan stratégique, on voit aussi, là, à la page 72, le bilan énergétique. Je voulais voir les événements, si on peut commencer, en gros, là, les événements des derniers mois, quel en est l'impact sur votre plan stratégique, mais surtout quel est l'impact, là, de toute la politique américaine du plan Cheney, de la construction qu'il y a — parce que ça amène beaucoup d'électricité, là, sur le marché américain, aussi, de provenance américaine — et de la volonté américaine d'être de moins en moins dépendant des importations énergétiques. Est-ce que ça ne peut pas nous poser un problème à moyen terme, là, quand on regarde le marché américain, le potentiel que ça peut représenter?

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Je ne crois pas. Je pense que vous avez vu, là, comme moi certaines déclarations, je crois, justement de l'ambassadeur américain au Canada qui trouvait... qui faisait des déclarations, disons, qui, pour l'entreprise puis l'ensemble de ses

actionnaires, étaient extrêmement intéressantes, là. Il trouvait l'hydroélectricité et ce que l'on faisait dans ce créneau-là extrêmement valables et comme quoi il comptait, il continuait de compter sur la présence d'Hydro-Québec dans les marchés qui sont les marchés historiques, là, Nouvelle-Angleterre, New York. Et donc, la perspective qu'Hydro-Québec continue de faire partie de ce très important marché, elle est extrêmement bonne.

Ceci étant dit, c'est un marché de commodités. Moi, ça fait 20 ans, je vous disais, là, que je suis dans les commodités. Alors, il y a une chose que l'on peut savoir d'entrée de jeu, c'est que ce sera cyclique. On a eu, on a profité, et tant mieux, on a pu profiter sur l'horizon, fin 2000, première moitié 2001, d'un contexte extrêmement favorable de prix en termes de commodités. Et il est clair que là, avec le ralentissement économique, avec le prix des commodités qui est plus bas, les prix actuels ont fléchi. Et les prévisions qu'on a faites, et on avait été prudents dans les prévisions, à l'horizon du plan stratégique sont des prévisions qui, je juge, sont tout à fait valables aujourd'hui. Et donc, il n'y a pas de changement à y intégrer.

Le plan Cheney, disons que, pour Hydro-Québec, il n'y a pas là de mauvaises nouvelles; il y a, au contraire, une volonté, là, de pouvoir commercer de plus en plus. Et ça, c'est généralement favorable.

M. Bécharde: Donc, le potentiel est toujours là, selon vous, du côté américain, et effectivement autant l'ambassadeur que d'autres l'ont mentionné, là, qu'il y avait une place. Quel est, je dirais, le cousin confortable dont vous avez besoin pour faire du commerce avec les États-Unis, en termes de marge de manoeuvre? Est-ce que c'est 10, 12, 15, 20 TWh pour dire, là, qu'on est capable vraiment de profiter au maximum? Puis, à partir de quel niveau, bien, là ça tombe vraiment dans le surplus où il n'y a plus de potentiel? Parce qu'on est dans un marché qui est quand même important, là.

M. Vandal (Thierry): Disons que je vais vous inviter à le regarder de la façon suivante, parce qu'il y a des vases communicants là-dedans: vous savez, si on utilise... et c'est fonction principalement des interconnexions. Ce qu'on vise généralement à faire, c'est d'utiliser les interconnexions en période de pointe. En période de pointe, ça, c'est tous les jours de 7 heures le matin jusqu'à 11 heures le soir, pas les fins de semaine, et donc les périodes de la journée. Et, quand on regarde ça, il y a un peu plus de 4 000 heures par année, là, qui tombent dans ce créneau-là. Ça, on vise à utiliser donc les interconnexions durant ces heures-là, puis c'est les heures de forte demande, donc où les prix sont un peu meilleurs.

Quand on regarde toutes les interconnexions existantes, hein, celles qui sont en place au moment où on se parle, et qu'on tient compte d'un projet, par exemple, comme celui de l'interconnexion avec l'Ontario, le projet d'interconnexion avec l'Ontario de 1 200 MW, il y a amplement de capacité en période de pointe pour qu'on puisse acheminer les quantités qu'on juge raisonnables. Une année qu'on en aurait moins, hein, une année dans le futur où on en aurait un peu

moins, ce qu'on ferait, bien, probablement qu'on rentrerait de l'énergie, plus d'énergie la nuit, on garderait notre eau pour la sortir le jour, donc pour utiliser les heures de jour sur les interconnexions existantes de manière la plus soutenue possible. L'équilibre économique, c'est d'utiliser les interconnexions qui sont existantes de façon la plus soutenue possible.

M. Bécharde: Bien. Donc, le potentiel, le marché demeure là. Les contrats à long terme, et tout ça, on peut dire que c'est fini. Il n'y aura pas de renouvellement ou de potentiel de ce côté-là. C'est donc dire que le nouveau marché américain est carrément un marché spot, un marché d'échanges. Est-ce qu'il y a encore des possibilités, et quel impact que ça a sur le financement aussi de l'entreprise, ce nouveau marché là?

● (15 heures) ●

M. Vandal (Thierry): Sur la notion «spot» versus «contrat», les circonstances ont été plutôt favorables, encore là, pour Hydro-Québec. Mais le grand contrat, qui était le contrat avec la Nouvelle-Angleterre, qui arrivait à échéance en 2000, avec une certaine quantité reprogrammée sur l'année 2001, donc s'est terminé au mois d'août dernier. Ce contrat-là arrivait à échéance à un moment où les conditions de marché étaient propices pour utiliser nos actifs de réservoirs d'interconnexion dans un contexte qui est un marché plus spot. Ça a bien tombé, tant mieux, ça a bien tombé.

C'est sûr que, d'un autre côté, puis je reviens à ce que je mentionnais ce matin en termes de gestion des risques d'hydraulicité, si on repart, puis on signe des contrats long terme, puis on s'engage, bien, on ne fait qu'ajouter à notre risque. Et donc l'idée d'avoir de la flexibilité pour décider de vendre ou de ne pas vendre, c'est quelque chose qui est extrêmement favorable. À titre d'exemple, aujourd'hui — je n'ai pas vérifié dans la dernière heure, mais je suis pas mal sûr — on est probablement en train d'exporter 3 000 MW vers les marchés Nouvelle-Angleterre, New York. Si, pour toutes sortes de raisons, il était dans l'intérêt de l'entreprise, demain matin à 7 heures, moi, je peux vous assurer, on pourrait les renverser puis rentrer 2 000 MW, demain matin. Alors, ça vous donne, puis je le dis comme ça comme exemple, mais ça vous démontre une certaine... la flexibilité qui est acquise avec des marchés qui sont des marchés ouverts avec des équipements comme les réservoirs et avec des interconnexions existantes qui offrent une bonne flexibilité.

M. Bécharde: ...le cousin nécessaire pour faire de l'exportation.

M. Vandal (Thierry): Le cousin nécessaire... l'expression «cousin nécessaire», puis, encore là, il faudrait la nuancer, c'est: Quelle est la perspective que le fait de la produire avec nos installations et d'utiliser les interconnexions aux heures de pointe... quelle est la perspective que l'on fasse un revenu intéressant en faisant ça? Bien, moi, je vous dirais que généralement, de manière... et c'est certainement l'histoire récente, généralement, quand on la produit avec nos réservoirs, à travers nos réservoirs puis nos centrales, et qu'on exporte en période de pointe, on fait de la bonne argent,

et ça, ça vous donne des exportations qui sont — ordres de grandeur, là, des ordres de grandeur qu'on a faits ces dernières années — n'importe quoi entre 10, 15, et ça peut augmenter. Ça augmentera un petit peu... si l'interconnexion avec l'Ontario est construite, bien, c'est sûr, cette capacité-là s'ajoutera, et les heures de pointe associées à cette capacité-là, pour autant que, comme producteur, on l'aurait contractée, cette capacité, sur une base long terme... ces heures de pointe là deviendront des heures de pointe disponibles. Et on va continuer de s'organiser pour les utiliser, ces heures de pointe là.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Bécharde: J'ai une petite question, que j'avais déjà posée, sur les perspectives financières de l'entreprise. Est-ce qu'il y a un impact de ce nouveau type de marché là sur le financement de l'entreprise?

M. Vandal (Thierry): Mon collègue... voyons, le CFO, vous répondra un petit peu plus tard, mais je n'en vois pas, moi.

M. Bécharde: O.K.

M. Vandal (Thierry): Je n'en vois pas.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Il est 3 heures, normalement on change de sujet, on regarde la situation financière et le développement financier de l'entreprise Hydro-Québec. Mais on va prendre cinq à six minutes pour accueillir une question du député de Jacques-Cartier et une autre du député de Maskinongé, s'il revient. M. le député de Jacques-Cartier.

Projets permettant le développement économique de communautés algonquines

M. Kelley: Merci beaucoup, M. le Président. Très brièvement. Quand vous avez fait l'énumération de vos projets, M. Vandal, je pense que les membres de la commission sont heureux de constater le fait qu'on utilise ces projets comme levier de développement économique pour tous les Québécois, y compris les premières nations. Et le fait qu'on a vu dans le projet de Chute Allard et Rapide-des-Coeurs les bonnes relations avec les Attikameks, les projets dans l'Est du Québec avec les Innus, et également Eastmain-Rupert et les négociations qui sont en train de se faire avec les Cris, je pense que c'est très important.

Et j'aimerais savoir, juste dans cette optique, parce que peut-être la nation la plus pauvre des pauvres, si on voulait, c'est la nation algonquine dans l'Ouest du Québec, et je vois qu'il y a le projet Tabaret et le projet Mercier... Est-ce qu'il y a un moyen que ces projets puissent être déviés pour améliorer les conditions des Algonquins? Parce que ce sont des communautés qui sont très dispersées, il y a des conditions de vie qui sont souvent très difficiles. Je sais qu'on a déjà des installations d'Hydro-Québec dans le secteur, y compris une à Winneway, que mon grand-père, croyez-le ou non, était l'ingénieur à l'époque qui a bâti... j'ai visité ça

une fois, et c'était impressionnant, avec des policiers de la nation algonquine. Je connais moins Tabaret et Mercier, mais est-ce qu'il y a un moyen que ces projets puissent aider le développement économique de ces communautés algonquines?

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Oui. La réponse est toute simple, c'est oui. Dans le cas de Tabaret, on a des discussions qui sont en cours depuis maintenant quelques années, et je suis très optimiste qu'on va pouvoir en arriver à des ententes. On a des ententes, une entente avec la MRC et, du côté algonquin, la communauté d'Eagle Village qui a un leadership, je juge, moi, extrêmement intéressant; le chef, M. Lance Haymond, qui mène ces discussions-là de manière tout à fait correcte en souhaitant bien sûr obtenir pour la communauté des retombées en termes d'emplois puis de contrats. Donc, oui, une proposition est faite à cette communauté algonquine, qui est sur la même base, toutes proportions gardées, là, que ce qu'on a fait avec les Innus à Toulouste, et, oui, il y aurait des retombées à la fois pour, bien sûr, l'ensemble de la population de la MRC, mais également pour la communauté algonquine.

Dans le cas du projet Mercier, je dirais que la situation... il y aura, bien sûr, des retombées en termes d'emplois et de contrats. Ceci étant dit, ce n'est pas un projet qui se prête à une notion de partenariat ou de compensation, on est à des installations existantes et on vient modifier des installations existantes. Donc, pour nous, ça prend un peu plus la forme d'une grande réfection d'ouvrages. Mais il y aura des emplois et des contrats. C'est d'importants projets. Puis on est bien conscient des besoins qui existent dans cette région-là.

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

M. Désilets: Oui, un commentaire surtout, un commentaire dans le sens que, moi, je vous invite à ne pas prendre à la légère, dans le sens que... le thermique, parce que j'ai eu beaucoup de contacts et beaucoup de téléphones dans le bureau de comté concernant tout le thermique. Et puis Suroît, entre autres, il a fallu le vendre et puis le vendre puis l'expliquer. Chez nous, en Mauricie, puis au Centre-du-Québec, il y a 37 municipalités qui ont exproprié Waste Management pour contrôler l'enfouissement sanitaire. Il faut dire que c'est des élus. On contrôle maintenant, chez nous, par les politiques, l'enfouissement sanitaire des déchets pour éviter qu'on enfouisse n'importe quoi. Le vert, il est de plus en plus important, puis les gens, des élus, veulent contrôler. Ça fait que les maires m'appellent, me disent: Qu'est-ce que vous faites avec Hydro-Québec, là? Nous autres, on fait tout notre possible pour couper la pollution dans... puis, là, on essaie de vendre quand même la politique d'Hydro-Québec, puis c'est bien, puis avoir un portefeuille le plus large possible, mais je vous dis, là, que c'est dur à suivre, c'est dur à porter. Dans ce cadre-là, je vous dis: On a un bon portefeuille, là, mais qu'on essaie d'éviter d'élargir. C'est bon...

Orientations en matière d'énergie éolienne (suite)

Dernier petit point concernant l'éolien. Vous avez mentionné tantôt que c'est difficile de l'intégrer, ou ce n'est quasiment pas intégrable. Le peu que je connaisse là-dedans, il semble que l'éolien est important surtout l'hiver, parce qu'il y a plus de vent en hiver. Mais, si l'éolien tourne, pendant qu'il tourne puis qu'il produit de l'énergie, et puis qu'on branche ces fils-là, l'énergie produite aux fils près des barrages, on évite, là, quand même d'envoyer l'eau dans la rivière, et puis on renforce. C'est de l'argent, c'est de la belle argent, c'est de l'eau qui remplit nos réservoirs, là. Il doit y avoir sûrement un moyen à faire, là.

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Quand ils produisent, bien sûr, c'est utile, et c'est pour ça qu'on va acheter. Mais, dans le bilan de puissance que l'on doit, nous, pouvoir mettre de l'avant et justifier auprès des organismes, de l'industrie, on ne peut pas intégrer, parce qu'il peut arriver une circonstance... je ne vous dis pas que ce serait toujours le cas, là, mais il peut arriver, et on doit, nous, avoir des moyens de faire face à ça, des situations où, le 14 janvier, à l'heure de pointe, il fait froid puis il ne vente pas. Et on va avoir, nous autres, des équipements pour y faire face.

M. Désilets: Très bien.

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

M. Vandal, votre collègue Filion a quitté cette table hier avec un capital de sympathies assez impressionnant. Dans votre cas, on suspend notre jugement et on attend les résultats.

Une voix: Mais on a confiance, là.

Le Président (M. Rioux): Mais la confiance est là, jusqu'à preuve du contraire.

Alors, on vous remercie beaucoup, M. Vandal, et on va inviter M. Leclair maintenant, qui est vice-président, recherche... excusez-moi, finances et services financiers d'Hydro-Québec, à venir prendre place. M. Leclair, on va vous laisser le temps de vous installer. Et, étant donné que je gère aussi le confort des personnes — le ministre trouve ça très élégant quand je dis ça — on va prendre cinq minutes de pause.

(Suspension de la séance à 15 h 10)

(Reprise à 15 h 27)

Finances et services financiers

Le Président (M. Rioux): M. Leclair, on vous souhaite à nouveau la bienvenue, et je vais demander à votre collègue Charlebois, Maurice, de ne pas se tenir loin non plus parce qu'il est possible que les parlementaires aient des questions à poser sur les relations de

travail. Même si on nous a dit que tout allait merveilleusement depuis que M. Charlebois est là, ça ne veut pas dire qu'il n'y a pas de problèmes à Hydro en matière de relations de travail, gestion des ressources humaines, et que sais-je encore. Ce que je souhaite tout au moins, c'est que... Hydro-Québec a adhéré à la grande association nationale sur la qualité, et je sais que M. Charlebois est un défenseur de la qualité.

Alors, M. Leclair, vous avez 20 minutes pour nous présenter l'aspect financier, l'aspect budgétaire d'Hydro, et, après ça, on pourra discuter ensemble jusqu'à 18 heures.

Exposé de M. Daniel Leclair, vice-président, Finances et services financiers

M. Leclair (Daniel): Merci, M. le Président. M. le ministre, Mmes et MM. les membres de la commission. Tel que démontré par mes collègues au cours des deux dernières journées, le plan stratégique 2002-2006 exprime clairement la volonté d'Hydro d'améliorer sa performance globale. Nous renouvelons notre engagement face à la croissance et la rentabilité mises de l'avant depuis 1998. Nous visons, par la mise en oeuvre de stratégies adaptées à notre contexte de marché, l'amélioration soutenue de la situation financière d'Hydro-Québec.

Ce que nous visons, M. le Président, c'est créer de la valeur pour le Québec. Cela est d'autant plus important, comme le soulignait André Caillé, qu'Hydro-Québec représente pour la collectivité québécoise un patrimoine de quelque 59 milliards dont les intérêts économiques, financiers et sociaux sont considérables. La rentabilité d'Hydro-Québec représente pour nous et pour la collectivité un enjeu de premier ordre. Au fil des ans et avec notre savoir-faire, l'énergie est devenue un métier québécois. Il nous appartient de faire fructifier cet héritage si nous voulons léguer une entreprise solide et en santé financière aux générations futures, d'abord parce que nous avons à coeur notre clientèle et qu'en maintenant une rentabilité acceptable nous plaçons nos clients à l'abri de chocs tarifaires subis, tout en veillant à la pérennité de nos actifs. Ai-je besoin de rappeler que les Québécois sont privilégiés puisqu'ils jouissent de tarifs d'électricité parmi les plus bas en Amérique du Nord? De plus, les tarifs d'électricité sont gelés depuis 1998 et le seront jusqu'en 2004.

● (15 h 30) ●

Le plan stratégique que nous présentons cette semaine renferme, selon nous, les stratégies nécessaires nous permettant, à l'horizon 2006, d'améliorer notre flexibilité financière et se traduiront par une meilleure performance et par des ratios financiers beaucoup plus robustes, à l'image de ceux des sociétés les plus performantes. L'atteinte d'une rentabilité raisonnable est l'une des exigences des agences de cotation et des investisseurs, et à plus forte raison dans le contexte d'instabilité et de mouvance que connaît présentement l'industrie de l'énergie. Si les investisseurs achètent nos titres, c'est qu'ils croient à l'amélioration continue de la santé financière d'Hydro, à la saine gestion de sa dette et qu'ils sont satisfaits des perspectives financières de l'entreprise. Nos prévisions, M. le Président, reposent

sur la prudence. La croissance que nous envisageons à l'horizon 2006 est graduelle, et je m'explique.

Plusieurs facteurs externes peuvent avoir un impact marqué sur les résultats financiers d'Hydro-Québec. Je parle ici de la performance de l'économie américaine, canadienne et québécoise, qui affiche actuellement des signes annonciateurs de reprise, de la volatilité des marchés financiers et énergétiques et des aléas de l'hydraulique et de la température. Nous avons déployé au cours des années des efforts importants pour atténuer ces impacts de façon efficace.

Considérons l'impact de la température qui, comme on le sait, affecte directement le niveau de nos ventes. À titre d'exemple et comme on le voyait dans les journaux ce matin, nous avons connu au mois de décembre dernier des températures particulièrement douces, du jamais vu depuis 60 ans. Les données préliminaires pour l'année 2001 nous laissent croire que l'impact de la température sur nos ventes totalisera environ 135 millions. Fort heureusement, dans pareil cas, depuis l'ouverture des marchés de l'électricité, tel qu'expliqué par mon collègue Vandal, nous pouvons écouler hors Québec une partie de ces ventes non réalisées chez nous, ce qui nous permet de mitiger grandement l'impact financier. Des moyens sont également en développement dans les milieux financiers pour mitiger l'impact monétaire des écarts de température sur les ventes. Hydro-Québec consacre beaucoup d'efforts, en collaboration avec les universités, en ingénierie financière pour développer ces outils. Même principe pour l'hydraulique, Hydro-Québec inclut dans ses prévisions financières une contingence budgétaire de 2,2 milliards pour couvrir les aléas de l'hydraulique. Tel une police d'assurance, cela nous donne une probabilité de 84 %, sur cinq ans, d'atteindre les résultats financiers prévus dans le plan stratégique.

Finalement, une entreprise rentable est en mesure de faire face à ses obligations vis-à-vis la pérennité de ses actifs, qu'il s'agisse de centrales ou de réseaux de transport et de distribution d'électricité. En tant qu'entreprise responsable, nous nous donnons les moyens de prolonger la vie utile de nos installations hydroélectriques. À cet effet, nous prévoyons d'ici l'an 2006 effectuer des investissements totaux de l'ordre de 13 milliards de dollars dont 8,6 milliards seront consacrés au maintien des installations, au renforcement du réseau et à la croissance de la demande domestique. Nous allouons 2,5 milliards aux projets de développement des divisions, principalement pour parachever le parc de productions.

D'autre part, les efforts soutenus pour améliorer notre rentabilité entraînent une amélioration de l'ensemble de nos ratios financiers. Un taux de capitalisation qui passe à plus de 32 % en 2006 renforce la stabilité financière d'Hydro-Québec. Une meilleure capitalisation nous permettra de mieux supporter les chocs majeurs éventuels liés à des variations extrêmes d'éléments hors de notre contrôle tels que la température, l'hydraulique et les paramètres économiques et financiers. Sur l'horizon du plan, le bénéfice net consolidé de l'entreprise passera de 1,1 milliard à 1,6 milliard. Cette hausse de 45 % fera passer notre rendement sur l'avoir propre à environ 9,1 %.

Malgré une amélioration notable du bénéfice net en chiffres absolus, il n'en demeure pas moins que cette performance place Hydro-Québec en dessous de la moyenne du bassin des entreprises les plus performantes dans le secteur de l'énergie. À cet effet, les plus récentes données financières démontrent qu'en moyenne les sociétés canadiennes et américaines du secteur énergétique ont maintenu, en 2001, un rendement moyen sur leur avoir propre de 12 %. Hydro-Québec est environ à 7,7 %. Voilà pourquoi il est si important que nous poursuivions un objectif d'amélioration de l'efficacité de l'entreprise par un contrôle rigoureux de nos charges d'exploitation et par des efforts soutenus d'amélioration de la productivité.

La couverture des intérêts, facteur très crucial pour les investisseurs, progresse de 1,42 en 2001 à 1,55 à la fin du plan. L'amélioration continue de ce ratio est pour nous très importante, car il maintient les titres d'Hydro-Québec comme véhicules de première classe auprès des investisseurs en plus de se traduire par une réduction importante de son coût de financement.

Également, le taux de capitalisation devrait excéder 25 % sur l'horizon du plan, ce qui devrait nous permettre de verser un dividende à chaque année à l'actionnaire. Ces dividendes devraient totaliser 3,2 milliards sur la période du plan, conformément à notre politique de dividendes. C'est en 1981 que le gouvernement a institué l'obligation pour Hydro-Québec de verser un dividende lorsque les ratios financiers le permettent. Depuis ce temps, nous l'avons fait à 10 reprises, versant un total de près de 2,5 milliards dont plus de 1,5 milliard depuis les quatre dernières années.

Pour ce qui est du passif, la dette à long terme diminue de plus de 1,8 milliard durant la période en raison de l'attribution de nos liquidités excédentaires au remboursement de la dette. L'avoir de l'actionnaire s'accroît de plus de 3 milliards, passant de 14,8 à 18 milliards à la fin de l'exercice.

Hydro-Québec, M. le Président, contribue significativement à l'activité économique du Québec par sa croissance, ses investissements et ses achats de biens et services ainsi que ses taxes. Ainsi, l'an dernier, Hydro-Québec a versé à l'actionnaire plus de 1 milliard de dollars en dividendes, frais de garantie et en taxes, sans compter les achats en biens et services, d'une valeur de 1,5 milliard, qu'elle a effectués dans toutes les régions du Québec et des investissements de près de 3,5 milliards.

En conclusion, j'aimerais ajouter, pour reprendre les paroles d'André Caillé, qu'Hydro-Québec va bien, et cela, malgré la conjoncture actuelle. En regard de nos prévisions, j'ajouterais même qu'Hydro-Québec va continuer d'aller bien, que sa situation financière s'améliore et qu'elle va continuer de le faire. Merci beaucoup de votre attention.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Leclair. Je vais demander à M. Charlebois de s'installer à gauche du président Laurent. Et, M. Charlebois, est-ce que vous avez des remarques à faire sur la gestion des relations de travail et de la main-d'oeuvre avant qu'on procède à la période de questions? Ça va?

M. Charlebois (Maurice): En soi, non. Ça va.

Discussion générale

Le Président (M. Rioux): Très bien. Alors, nous allons maintenant aborder la période de questions avec M. Leclair, M. Caillé et M. Charlebois. M. le ministre.

Évolution à la baisse des prévisions de bénéfices et de taux de rendement

M. Brassard: Alors, merci, M. le Président. On en est maintenant à notre troisième plan stratégique. hein, c'est le troisième plan stratégique qu'Hydro-Québec a conçu et déposé pour fins d'étude et d'adoption aussi, d'approbation par le gouvernement.

J'ai comparé les trois plans. Par exemple, pour ce qui est des bénéfices nets et des taux de rendement, prenons l'année 2002, je me rends compte que, pour l'année 2002, le premier plan, celui de 1998-2002, prévoyait un bénéfice net de 1 850 000 000. Le deuxième plan, 2000-2004, celui qui est en vigueur présentement, on avait ramené ça à 1 150 000 000. Et puis, celui qu'on étudie actuellement, 2002-2006, pour l'année 2002 toujours, là on a ramené les prévisions de bénéfices nets à 1 060 000 000. C'est une baisse évidemment des bénéfices avec comme conséquence aussi une baisse, aussi, proportionnelle des dividendes versés à l'actionnaire, forcément, puisque le partage, la répartition, c'est 50-50. 50 % des bénéfices sont versés à l'actionnaire.

● (15 h 40) ●

Puis, évidemment, quand je regarde aussi les taux de rendement, c'est aussi la même chose. Pour l'année 2002 toujours, dans le premier plan, 1998-2002, on prévoyait 11,8 % de taux de rendement. Là, on est vraiment dans ce qui est tout à fait normal pour une entreprise comme Hydro-Québec, dans le secteur où elle intervient. Mais, le plan 2000-2004, on est redevenu pas mal plus modeste, on a ramené ça à 7,7 % de taux de rendement sur l'avoir propre et, 2002-2006, le plan qu'on examine actuellement, ça a été ramené à 7,1 % de taux de rendement.

Alors, quand je regarde l'évolution des trois plans stratégiques, M. Leclair, là je me dis: Est-ce que, le plan 2004-2008, on va connaître de nouveau des révisions à la baisse? Comment on peut expliquer cette baisse d'un plan à l'autre, à la fois... Je prends les deux éléments qui sont deux éléments importants en termes financiers, c'est-à-dire les bénéfices puis le taux de rendement. Comment expliquer cette baisse des bénéfices et des taux de rendement d'un plan à l'autre? C'est quoi, les facteurs qui contribuent à ces révisions assez significatives, toujours à la baisse? D'autant plus que...

Le Président (M. Rioux): M. Leclair.

M. Brassard: Je terminerai là-dessus, M. le Président, d'autant plus qu'on ne peut pas invoquer le gel des tarifs, puisque le gel des tarifs était connu depuis 1998 et que, jusqu'en 2004, toutes les prévisions des trois plans ont été déterminées ou établies sur la base d'un gel des tarifs. Alors, c'est quoi, les facteurs qui sont intervenus au cours de ce processus-là, depuis 1998,

pour expliquer des révisions constamment à la baisse à la fois des bénéfices et du taux de rendement?

Le Président (M. Rioux): Performance décroissante.

M. Brassard: Oui, si on peut, si on veut dire.

Le Président (M. Rioux): M. Leclair.

M. Leclair (Daniel): M. le Président, j'ai à faire une confession... on a manqué plusieurs paramètres de prévisions économiques. Mais l'élément le plus important, et je l'expliquais, en l'an 2000, c'est la dépréciation du dollar canadien. Si on se rappelle, en 1998... donc, en 1997, à l'été 1997, lorsque nous avons fait les prévisions qui ont servi à la fabrication du plan 1998, nous étions optimistes, compte tenu de la situation d'aujourd'hui. Mais j'aimerais préciser qu'on était pessimistes par rapport aux autres prévisionnistes. Même mes collègues nous ont dit que Finances était très conservateur dans sa vision de l'évolution du dollar canadien. Ceci étant, à ce moment-là, nous prévoyions un dollar canadien, pour l'exercice 2002, aux alentours de 0,795 \$. Aujourd'hui, ce même dollar se transige à 0,63 \$, 25 % plus bas, malgré tous les éléments positifs économiques que nous avons eus, qui ont fait partie de nos journées.

Hydro-Québec, 30 % de ses charges totales, de sa charge totale au niveau des dépenses, vient de la gestion de sa dette. Nous avons aujourd'hui 39 milliards de dette, donc un service de la dette d'environ, en dollars, de 3 milliards. Donc, 3 milliards sur des bénéfices, ou des ventes de 12 milliards, c'est un facteur important. Si on se rappelle, dans les années quatre-vingt, nous avions recours, dans les emprunts, au marché américain. Et nous sommes sujets toujours à l'évaluation, à la fluctuation du dollar canadien. Donc, une dépréciation du dollar canadien a fait augmenter les charges de façon importante. Si je regarde par rapport à 1998, 1998 et 2001, et je n'ai pas 2002 en termes de montants, M. le Président, mais on parle, en termes d'impact, au niveau du taux de change, d'environ 200 millions. Donc, ça a été l'élément, je dirais, l'élément le plus important.

Le deuxième élément, la température. En 1998, vous vous rappelez du verglas? On a eu pour 225 millions défavorables au niveau de la température. Donc, 135 cette année, 225 en 1998. En 1999, 144 millions défavorables réels par rapport au premier plan. Ce qui est intéressant aujourd'hui, avec l'ouverture des marchés, comme on en a discuté toute la journée, le fait que nous sommes affectés par des températures plus douces peut être mitigé par des ventes à l'externe, et ça a été le cas pour 2001 où on a annoncé un profit qui devait être aux alentours de 1,1 milliard, malgré des ventes en moins, à cause de la température, de 135 millions. Donc, les ventes qui n'ont pas été effectuées sur le marché québécois ont pu être compensées par des ventes sur le marché externe.

Dans la prévision du plan 1998 et du plan 2000 par rapport à qu'est-ce qu'on voit aujourd'hui, il y a eu des révisions à la baisse des scénarios en termes de croissance de la demande. Encore, vous avez un impact qui est important.

Donc, ces trois facteurs-là, je dirais, viennent expliquer 85 à 90 % des écarts qu'on peut observer par rapport à 1998-2000 et le plan 2000-2004, 2002-2006. Ce sont les grandes explications.

M. Brassard: Alors donc, je comprends que, quand vous faites vos prévisions à la fois pour ce qui est des bénéfices, du taux de rendement puis des autres éléments de nature financière, les facteurs déterminants qui peuvent influencer et modifier vos prévisions, c'est donc le taux de change, et, comme votre service de dette est important, j'imagine que le taux d'intérêt aussi est important.

M. Leclair (Daniel): Les taux d'intérêt. Mais, si on regarde les situations, les taux d'intérêt ont été assez bien... ça a été assez bien positionné, 1998... ont été favorisés légèrement.

M. Brassard: Vos prévisions de taux d'intérêt ont été pas mal justes.

M. Leclair (Daniel): Oui.

M. Brassard: Le taux de change et le climat, ce qui est difficile de prévoir avec exactitude, j'en conviens. Alors, dans le plan qu'on étudie actuellement, vous avez prévu quoi comme taux de change?

M. Leclair (Daniel): On a prévu un taux de change, sur l'horizon du plan, de 0,69 \$. Dans le moment, on transige à 0,63 \$, ce qui est très bas. Donc, on a beaucoup plus de chance, lorsqu'on va se revoir en...

M. Brassard: Qu'on révisé à la baisse encore?

M. Leclair (Daniel): Non, parce que là on est rendu vraiment en bas, et j'espère qu'on ne descendra pas plus bas. Mais les prévisions sont que... dans le moment, il y a une faiblesse inexplicable, si on peut considérer les discussions du gouverneur de la banque centrale. Mais on devrait voir le dollar canadien qui se maintient, puis peut-être une légère amélioration au cours des prochaines années.

M. Brassard: Malgré ces éléments que vous citez puis qui ont tendance à faire en sorte que vos prévisions ne sont pas exactes, il faut... Est-ce que vous êtes en mesure d'expliquer pourquoi la réalité, en termes de bénéfices, est quand même différente? Elle est plus élevée que vos prévisions. Vous avez prévu...

M. Leclair (Daniel): 1,25 milliard.

M. Brassard: ...1,25 milliard. Vous avez 1,1 milliard. Alors donc, quand vous faites vos plans, vous les révisé à la baisse en termes de prévisions, mais le réel souvent est meilleur que ce que vous prévoyiez. Alors, comment vous expliquez ça?

M. Leclair (Daniel): M. le Président, deux facteurs. Un premier facteur, l'ouverture des marchés. Malgré une température qui était beaucoup plus douce,

on a pu compenser de façon importante par des ventes à l'externe. Et, deuxièmement — j'ai à féliciter les gens qui ont géré la dette — les stratégies mises en place pour éliminer ou réduire la volatilité et protéger notre bénéfice ont été effectuées de façon extraordinaire. Donc, la contribution, cette année, d'une charge d'intérêts inférieure à qu'est-ce qui avait été prévu par rapport au plan 2000-2004 a fait que nous avons pu réaliser un bénéfice de 75 millions, supérieur aux prévisions budgétaires, aux prévisions du plan stratégique de 2000-2004.

● (15 h 50) ●

M. Brassard: J'ai appris hier que, si le climat avait été plus rigoureux en décembre, ça aurait été mieux.

M. Leclair (Daniel): Extraordinaire.

Identité des créanciers et mode de remboursement de la dette

Le Président (M. Rioux): M. Leclair, vous avez évoqué le taux de change, le service de la dette, la température. Très bien. Moi, j'aurais deux petites questions à vous poser. Qu'est-ce que vous consacrez au remboursement de la dette de 39 milliards? Quelle est la fraction de votre budget que vous consacrez à rembourser cette énorme dette de 39 milliards? Ça, c'est la première question. Parce que ça pourrait être un quatrième facteur qui expliquerait peut-être la question dont le ministre vous parlait tout à l'heure, c'est-à-dire un développement décroissant.

Et la deuxième: Ce 39 milliards que vous avez emprunté, vous l'avez emprunté aux États-Unis, au Canada, en Europe, au Québec, et quelle est la fraction qui est américaine, européenne ou canadienne? Parce que je voudrais savoir à qui appartient Hydro-Québec.

M. Leclair (Daniel): M. le Président, votre première question. Nous prévoyons, et toujours selon la fluctuation du dollar canadien, rembourser au cours des cinq prochaines années environ 1,8 milliard.

Le Président (M. Rioux): Vous allez mettre 1 milliard...

M. Leclair (Daniel): On va rembourser. Notre dette va passer de 39 milliards à 37 milliards à la fin du plan.

Le Président (M. Rioux): O.K. Très bien.

M. Leclair (Daniel): Deuxièmement, en ce qui concerne... Excusez-moi, j'ai oublié votre question.

Le Président (M. Rioux): La répartition.

M. Leclair (Daniel): La répartition.

Le Président (M. Rioux): La répartition de vos emprunts.

M. Leclair (Daniel): D'accord. Hydro-Québec, dans le moment, a une dette qui est assez bien

diversifiée par rapport aux États-Unis et au Canada. Donc, nous en avons à peu près 50 % aux États-Unis, 50 % au Canada, et quelques émissions à l'étranger. Et ce qu'on peut remarquer... au cours des dernières années, nos programmes d'investissements ont été de beaucoup moins ou de beaucoup inférieurs à qu'est-ce qui a été vécu dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, ce qui nous a permis de réduire annuellement notre budget de financement ou nos programmes de financement, de 5 milliards à 2,5 milliards présentement. Depuis les deux dernières années, les conditions du marché canadien ont été des plus acceptables pour Hydro-Québec. Donc, depuis les deux dernières années, nous avons utilisé le marché canadien pour lever ces sommes-là. Donc, présentement, nous avons une dette à peu près de 50-50 entre les États-Unis et le Canada, et ça vient bien apparier aussi nos revenus en dollars américains.

Donc, présentement, c'est la situation. En plus, nous avons environ 25 % de notre dette qui est en taux flottants, des taux flottants qui ont été très bénéfiques en termes de charge d'intérêts au cours des dernières années.

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

Validité des prévisions antérieures et actuelles

M. Bédard: Merci, M. le Président. Je vais continuer un peu sur, je vous dirais, ce que l'ancien ministre et le président de la commission... en vous disant peut-être en guise d'introduction, peut-être que cela n'empêche pas le fait que... il y a des éléments qui sont importants et que vous avez relevés, M. Caillé, même au départ, lors de votre présentation, au niveau... Vous avez accompli de grandes choses, je pense. Vous parliez au niveau de la fierté, je pense, c'est une des plus importantes. Parce que, je me souviens, quand on s'était parlé, et même si on se reporte à il y a cinq ans, l'institution qu'est, je vous dirais, l'entreprise, mais, en même temps, l'institution pour les Québécois qu'est Hydro-Québec était plutôt en mauvaise posture par rapport à l'impression qu'elle laissait à ses actionnaires, mais surtout à l'ensemble de la collectivité. Donc, ça, je pense, c'est mission accomplie.

L'autre élément, je dois vous dire, par rapport au rendement, je m'y attarde plus particulièrement parce que je ne serai jamais le plus grand défenseur des baisses à outrance de tarifs ou du maintien à un niveau qui n'a aucune mesure avec le marché. Et ce que vous nous dites et ce que je comprends des discussions qu'on a eues depuis deux jours, c'est qu'au Québec nous avons sinon les plus bas tarifs, dans les plus bas tarifs, au cours des dernières années. C'est ce que j'ai compris. Donc, mes attentes, évidemment, en me disant que ça va rester de même, que ça va rester de cette façon-là dans les années à venir, ce qui n'empêche pas une certaine hausse, parce que, pour redistribuer la richesse, je crois beaucoup plus à l'intervention de l'État qu'à simplement un compte de taxes électrique, quant à moi.

Par contre, au niveau des cibles, et je comprends toutes les raisons et je vous disais même plus tôt qu'il y

avait certains éléments de réponse, mais ils ne sont pas tous satisfaisants... Tout d'abord, on manque toujours par en haut nos cibles. Évidemment, lorsqu'on fait des prévisions, on peut arriver un peu en bas, un peu en haut. Nous, dans nos prévisions, dans les trois derniers plans, on est systématiquement en haut, on est trop optimistes. Donc, on peut expliquer avec certains facteurs... Mais il n'est pas vrai que dans la vie il ne nous arrive que de mauvaises choses. Il peut arriver des bonnes une année et des mauvaises d'autres. Mais, en dedans de, je vous dirais, des cinq, six dernières années, il n'est pas arrivé que de mauvaises choses, sauf que, dans nos indicateurs, on arrive toujours à un niveau qui est plus élevé qui est prévu. Donc, moi, je finis par en conclure: on a un problème d'indicateurs ou de prévisions. Parce qu'on peut arriver, comme on le disait, en haut ou en bas; il y a une ligne qui se trace. Mais là, nous, systématiquement, on est trop optimistes. Alors, ça ne peut être qu'une chose de conjoncture. Vous allez me dire le verglas, mais il n'est pas vrai que, sur cinq ans, ça n'a été que ça. Parce qu'on parlait du marché spot qui est plus payant. Et j'entends de bonnes choses depuis une journée et demie, mais là j'arrive avec des résultats qui sont moins bons, et là, ce qu'on nous prévoit à l'avenir, c'est beaucoup moins bon que ce qu'on avait même parlé il y a de cela deux ans.

Alors, ce serait peut-être, en guise d'introduction, mes commentaires. Vous aurez peut-être à réagir. Et vous dire en même temps que, là, ce qui m'inquiète encore plus, c'est que je regarde le taux de change, et là vous me dites: Bon, c'est un facteur qui est fondamental; bon, 50 % de notre dette est financée aux États-Unis. Et vous prévoyez une variation du dollar canadien entre 0,649 \$ et 0,69 \$. Je ne suis pas économiste, je lis les journaux de temps en temps, je lis la situation de notre productivité et je lis aussi ce qui se passe avec le dollar et ce que prévoient les économistes, qui sont beaucoup plus savants que moi, et ce qu'on me dit... Si on arrive à 0,69 \$ en 2006, je peux vous dire, ça va être assez impressionnant. Je pense que là on arriverait... tout le monde aurait... on a dit plus tôt: des lunettes roses. J'ai de la misère à croire qu'on en sera là. Donc, ça me fait craindre même pour les profits à venir d'Hydro-Québec. Alors, peut-être un peu...

Le Président (M. Rioux): M. Leclair.

M. Leclair (Daniel): M. le Président, oui, on est plus haut. Nos prévisions actuellement dans le plan stratégique sont plus hautes que les conditions de marché existant présentement. Comme je vous le disais tout à l'heure, le dollar canadien est déprécié de 25 % depuis 1998, une dépréciation extraordinaire qui érode la richesse des Canadiens ou de nous ici présentement.

Les raisons principales de cette détérioration-là peuvent s'expliquer par, premièrement, la baisse importante des matières premières. Le Canada est un pays de ressources naturelles, ça ne vient pas favoriser.

Deuxièmement, les événements de septembre ont eu un impact majeur sur l'ensemble des marchés financiers. Le dollar américain est devenu la devise refuge à travers le monde. Le dollar américain versus l'euro, le dollar américain versus le yen, le dollar américain versus toutes les devises, il a pris la place

prédominante dans le marché. Le Canada est un petit pays, une devise très peu attirante présentement pour les investisseurs en général. Une chose qu'il ne faut pas oublier aussi, c'est que, durant les dernières années, nous avons eu des taux d'intérêt au Canada, de un mois à 30 ans, inférieurs de 100 à 150 points de base par rapport aux États-Unis. Il n'y avait aucun intérêt pour les étrangers d'acheter la devise canadienne.

Un autre élément qui a contribué à la dépréciation du dollar canadien, c'était le fait que les fonds de pension, les caisses de retraite ont eu l'autorité... l'autorisation de passer de 20 % en contenu étranger à 35 % en contenu étranger. Ça a été des exodes de dollars canadiens. Ces facteurs-là sont passés.

Donc, moi, je me dis dans le moment: Oui, on a eu une dépréciation, oui, nos prévisions sont plus élevées que le taux courant, mais j'ai confiance. Je pense qu'on est beaucoup mieux positionnés aujourd'hui pour voir une devise qui se stabilise et une devise qui s'apprécie. On a été parmi les prévisionnistes les plus pessimistes au cours des dernières quatre années. Je ne nommerai pas d'autres institutions, je ne nommerai pas de spécialistes, mais on était vraiment les moins optimistes regardant la devise canadienne: plus de déficit budgétaire, l'économie qui reprenait. On avait tout pour nous pour qu'une devise s'apprécie. Au contraire, elle s'est dépréciée de 25 %.

● (16 heures) ●

Je suis d'accord avec vous, c'est un exercice qui est difficile. On essaie... Nos prévisions sont faites par nos lectures de marchés, même, on utilise WEFA, qui est une institution reconnue, c'est Wharton Economic Forecast Association, qui est un des prédicteurs ou prévisionnistes à long terme, et les marchés. Donc, on s'est trompé, mais on espère présentement qu'avec une dévaluation comme on a eue on est plus proches du bas qu'on l'était il y a quatre ans passés.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Chicoutimi, ça va?

M. Bédard: Oui. Très bref, peut-être.

Le Président (M. Rioux): Allez.

M. Bédard: Tout simplement dire... Faire des bonnes prévisions, c'est de ne pas être dans ceux qui n'ont pas prévu. Je comprends que la majorité l'ont dit. Comme dans les fonds communs, il y en a qui vont dire: Oui, je me suis trompé, comme tout le monde. Ça ne nous avance pas tellement. Il y en a, par contre, qui, eux, ont bien prévu. J'en ai un en tête qui a dit: Bon, bien, tel secteur, il n'est pas bon, puis je ne m'en vais pas dedans. Donc, c'est ce qui fait la qualité de quelqu'un qui prévoit, c'est qu'il est du bon bord. Pas qu'il est un petit peu moins bon, c'est qu'effectivement il a mieux prévu. Et, en tout cas, au niveau du taux de change, je pourrais vous dire aussi: la productivité des entreprises canadiennes. Et, moi, je peux vous dire que, dans un horizon de quatre ans, il n'y a rien qui nous laisse croire que ça va changer. Donc, tu as une conjoncture qui n'est pas sur quelques mois mais qui est sur plusieurs années; je vous dirais même sur un cycle de 20 ans. Alors...

Mais je suis prêt à vous croire, je suis prêt plutôt à laisser le bénéfice. De toute façon, on va se revoir. Et vous êtes sûrement mieux armés que moi pour le prévoir.

Mais ça me laisse quand même une certaine inquiétude, parce que, au départ, je voyais vos prévisions par rapport à ce qui a été prévu au départ et je me disais: Peut-être qu'ils prévoient un peu moins pour que le gouvernement prévoie un petit peu moins de dividendes. Et j'avais pensé ça. Mais, à vos commentaires, j'aurais tendance à croire que ce n'est pas le cas, et je le souhaite et je le pense. Sincèrement. Je suis sûr que vous êtes sincères dans votre approche, mais de prévoir 1,6... 1,8 milliard comme il était prévu antérieurement, on pourrait dire: Bon, évidemment, le gouvernement va avoir plus de retombées. Donc, vous prévoyez une série de dividendes, et le gouvernement a tendance — et je le comprends aussi — à vous dire: Bon, bien, ce que vous avez prévu, on s'attend à le recevoir, parce que, nous, on a des dépenses qui se compriment un petit peu moins bien, donc... Mais je comprends que ce n'est pas le cas.

M. Leclair (Daniel): J'aimerais préciser, M. le Président...

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

M. Leclair (Daniel): ...si vous le permettez, lorsqu'on compare le plan stratégique 1998 avec celui de 2002-2006. Tout à l'heure, dans mon allocution, je parlais de contingence hydraulique. On a 2,2 milliards étalés sur quatre ans, et on les voit à la page...

(Consultation)

M. Leclair (Daniel): Excusez-moi. Si vous prenez à la page 88 et vous allez à l'an 2006, vous avez un bénéfice net de 1,6 million... milliard. Excusez-moi. Dans ça, vous avez 600 millions de contingence pour fins de faible hydraulicité. Et la contingence pour fins d'hydraulicité, c'est une police d'assurance. Donc, si on a de l'hydraulicité à...

Une voix: ...

M. Leclair (Daniel): Ça peut se retourner en bénéfices.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Oui. Alors, simplement pour dire qu'on essaie... Visiblement, il faut améliorer notre capacité à faire des prévisions justes, c'est dans notre intérêt et c'est dans l'intérêt de l'actionnaire également. Parce que ça ne sert à rien de regarder la vie avec des lunettes roses, pour constater par la suite que ça ne va pas. Alors, les mesures qu'on a prises... Il y a celle-là, celle qui vient d'être évoquée, c'est-à-dire, il y a une contingence, à l'an 2006, ici, de 600 millions de dollars. Si l'hydraulicité est normale d'ici cette date-là, ça veut dire que le bénéfice sera de 2,2 milliards de dollars, pourrait être de 2,2. Évidemment, il y a toute une série d'autres facteurs qui pourraient jouer. On

essaie d'isoler, de faire en sorte que nos prévisions ne soient pas si dépendantes de ce risque d'hydraulicité.

De la même manière, je dois dire que, pour la température, on fait un calcul de la température moyenne en introduisant la température de la dernière année. Et, là aussi, je pense qu'on a encore un peu de travail à faire, même au niveau de notre prévision budgétaire, pour mettre plus de poids sur la dernière année que prendre simplement des moyennes. Ce qui se passe en ce moment est absolument exceptionnel, probablement aussi peu probable que les grands verglas, mais ça peut arriver. Mais il faut donc, nous, intégrer ça dans nos données pour pouvoir faire des prévisions sur lesquelles notre actionnaire peut compter, parce que, à partir du moment où on opère à un niveau de 1 milliard de bénéfices, évidemment, on est tous conscients — et nous le sommes à Hydro-Québec également — que ça, ça a un impact direct sur les finances publiques. Alors, il y a intérêt ici à faire nos prévisions les meilleures possible et de réduire le risque.

Au point de vue hydraulicité, mon collègue l'a dit, là, on est à 84 % de chances de réussir. Quand on a fait le plan, en 1998, si on le fait à l'hydraulicité moyenne, ça veut dire qu'il a une chance sur deux seulement. Ça, c'est comme pile ou face. Alors, on s'améliore. On essaie d'améliorer, parce qu'on est bien conscients puis on a la même lecture que le ministre faisait de plan en plan puis de prévisions en prévisions. On aime mieux, en passant — et ça, on va prendre cette tendance-là — surprendre avec des meilleurs résultats que de décevoir avec des résultats qui sont en deçà des prévisions. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Merci. J'aurais...

M. Brassard: Là-dessus, juste sur le...

Le Président (M. Rioux): ...une petite clarification, M. le ministre, si vous permettez.

M. Brassard: Moi aussi. C'est une clarification aussi. Allez-y.

Remboursement de la dette

Le Président (M. Rioux): M. Leclair, grosso modo, vous avez dit que le patrimoine que représente Hydro-Québec, c'est 60 milliards d'actifs, en gros, 59 milliards quelque cent millions. La dette est tout près de 40 milliards. Il y a donc les deux tiers de l'entreprise qui appartiennent à des créanciers. Alors, la question que je vous repose: Sur deux ans, le remboursement du capital, vous l'évaluez à 1,8 milliard; sur deux ans. Quel est donc le coût annuel de la dette en intérêts et capital et aussi combien en pourcentage? Parce que, moi, je suis intéressé à ce que cette entreprise-là, au cours des 50 prochaines années, finisse par nous appartenir. Parce que rembourser ses dettes, selon la théorie administrative à laquelle on adhère, c'est payant. Je sais que moins vous remboursez votre dette vite, plus vos scores sont meilleurs. 7,1, on ne peut pas dire que c'est terrible, là, mais quand même. Mais il reste, malgré tout, que cette grande entreprise québécoise appartient à deux tiers aux créanciers. J'aimerais que vous me disiez

pourquoi vous mettez si peu d'argent dans le remboursement de la dette.

M. Leclair (Daniel): D'accord. Premièrement, M. le Président, j'aimerais, disons, rectifier un chiffre. 1,8 milliard de remboursement, c'est au cours de la période du plan stratégique, cinq ans. Au cours des deux prochaines années — je n'ai pas les chiffres, je pourrais les faire parvenir à l'Assemblée, ici — si on prend une moyenne de 200 millions, 250 millions par année, on en rembourserait aux alentours de 500 millions.

J'ai une dette... nous avons une dette de 39 milliards. Le financement, l'échéance moyenne de cette dette-là est d'environ 13 ans. Il est important pour nous de pouvoir appairer la dette avec l'actif. Nous avons des actifs sur lesquels nous amortissons durant 50 ans: les installations de production. Vous avez des actifs qui ont une vie utile minimale de 50 ans. Un beau cas: Beauharnois. Beauharnois existe depuis 65 ans. Nous avons des travaux de rénovation qui vont étendre la vie utile de Beauharnois d'environ un autre 35 ans. Nous sommes la seule filière en termes de producteurs énergétiques à avoir des actifs qui ont une durée d'environ 100 ans.

La dette. La filière hydroélectrique est une filière qui demande beaucoup de capital lors de la mise en service. On a parlé ce matin de projets au cours des cinq prochaines années. Nous avons un programme d'investissements de 13 millions au cours des cinq prochaines années. C'est une industrie qui demande beaucoup de capital, contrairement à d'autres filières qui sont le gaz ou le nucléaire.

Le Président (M. Rioux): M. Leclair, je vais céder la parole au ministre, là, qui veut une précision lui aussi. Mais il me semble qu'un remboursement de 1,8 milliard pour le plan stratégique 2002-2006, ça n'a pas de bon sens. Ça n'a pas de bon sens! Moi, là, je vous le dis très honnêtement, je trouve que ça n'a pas de bon sens!

M. Leclair (Daniel): M. le Président, j'aimerais mentionner que 1,8 milliard, c'est la dette remboursée compte tenu d'un programme d'investissements de 13 milliards. Et on a emprunté par voie d'obligations. Au cours des cinq dernières années, nous avons renégozié avant échéance pour environ 5 milliards de dollars des émissions d'obligations que nous avions émises dans les années quatre-vingt, quatre-vingt-dix, qui avaient des clauses de rachat avant échéance. Nous avons racheté ces émissions-là et nous avons refinancé à des taux plus bas.

● (16 h 10) ●

Le Président (M. Rioux): M. le ministre. Ce ne sera pas long, M. Caillé. M. le ministre.

M. Brassard: Oui, je reviens à la contingence pour... Comment vous appelez ça? Vous appelez ça «contingence budgétaire» pour...

M. Leclair (Daniel): L'hydraulicité.

M. Brassard: ...relative à l'hydraulicité. Ça, c'est apparu, ça a commencé à apparaître dans le plan stratégique 2000-2004. Ce n'était pas clair à ce moment-là, vous l'aviez inclus dans Autres charges, vous vous en

rappelez? Maintenant, là, c'est plus clair, je pense, il y a une ligne spéciale pour la contingence, à cet égard. Et, en 2001, ce qu'il y avait de prévu à cette fin, c'était 120 millions; puis, 2002, 480; puis là on va passer à 600; 400 en 2003; 600, 600, 600. Bon. Ça, c'est ce que vous appelez une «police d'assurance». Je pense que l'expression est judicieuse: une sorte de police d'assurance. Pour le taux de change et pour les taux d'intérêt, je pense qu'il y a des produits financiers là que vous pouvez utiliser comme couverture pour vous protéger des risques à cet égard. Mais, pour ce qui est de l'hydraulicité, c'est ça qu'on prévoit. 120 millions cette année, 2001, est-ce que vous l'avez utilisé?

Le Président (M. Rioux): M. Leclair.

M. Brassard: Ou, s'il est apparu, il s'est retrouvé dans le bénéfice net de 1,1 milliard?

M. Leclair (Daniel): M. le Président...

Le Président (M. Rioux): Oui.

M. Leclair (Daniel): ...la contingence qu'on avait prévue pour 2001 s'est retrouvée dans le bénéfice net de 1,1 milliard qu'on a annoncé hier.

M. Brassard: Parce que l'hydraulicité était à un niveau convenable et vous n'avez pas eu besoin d'y recourir.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Deux précisions, si vous voulez, M. le Président. Premièrement, pour ce qui est de la contingence qu'on appelle une «police d'assurance», c'est vrai, mais c'est une police d'assurance qu'on se paie à soi-même. Hein?

M. Brassard: Oui, oui, oui.

M. Caillé (André): Alors, ce n'est pas tout à fait comme si on achetait une assurance. Deuxièmement, pour ce qui est de la propriété d'Hydro-Québec, au cours des cinq prochaines années, mon collègue a dit combien de dividendes on paierait au gouvernement — je ne reviens pas là-dessus, trois... je ne me souviens plus du chiffre exact — et en même temps l'avoir de l'actionnaire. Et il n'y en a qu'un, actionnaire, ici. Bien, il y en a plusieurs, mais c'est les Québécois et Québécoises; c'est une société d'État. Il passe pendant ce temps, en 2001, de 14,8 milliards à peu près à 18 milliards. Ça, c'est de la valeur additionnelle qui appartient seulement à une catégorie, c'est les Québécois et les Québécoises. Puis en même temps, puis dans le corollaire de ça, ça veut dire rembourser de la dette tout en tenant compte qu'il y a des dépenses de capital, un budget de capital très important, qui sont associées au maintien des actifs actuels — ça a été dit — mais aussi à la croissance, notamment la croissance de la production.

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

M. Leclair (Daniel): M. le Président, si vous me permettez... Oh! excusez. En plus du 3,2 milliards, pour venir renchéris qu'est-ce que André Caillé vous...

Le Président (M. Rioux): Parlez-vous du service de la dette ou de ce que vous versez en dividendes?

M. Leclair (Daniel): Le service de la dette, on rembourse 1,8 milliard sur l'horizon du plan.

Le Président (M. Rioux): O.K.

M. Leclair (Daniel): Plus un 3,2 milliards que nous versons à l'actionnaire.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Leclair (Daniel): Donc, ce sont des sommes que j'emprunte pour verser ces montants-là.

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

Validité des prévisions antérieures et actuelles (suite)

M. Béchard: En ce qui a trait aux hausses tarifaires, 354 millions sur deux ans pendant les deux dernières années qui vont être là, je ne veux pas mélanger les choses, là, mais je dois comprendre que finalement la contingence budgétaire de 600 millions qui peut gonfler les profits jusqu'au bénéfice net consolidé à 2,2 milliards pour 2006, est-ce qu'on doit comprendre que, là-dedans, s'il pleut normalement et l'hydraulicité est bonne, on fait plus d'argent avec des bonnes prévisions météorologiques qu'avec une augmentation de tarif?

M. Caillé (André): M. le Président, si l'hydraulicité est bonne, je veux dire que c'est mieux... Ça peut aussi être mieux que la moyenne. Ce qu'on essaie de faire ici, c'est de faire prendre une contingence pour avoir une probabilité de livrer des résultats qui soient de 84 % plutôt que de 50 %. Par rapport à l'hydraulicité, c'est tout ce qui est fait. Quand on introduit la température de la dernière année en lui donnant plus de poids, on essaie — encore une fois, c'est la même chose — d'avoir des prévisions qui correspondent, où on va être capable d'avoir un réel qui va correspondre à ces prévisions. C'est le même phénomène.

Évidemment, il fait très froid... Il fait très chaud ce janvier-ci. Il peut faire très, très froid en janvier prochain, aussi, et ça, on ne le sait pas. Et, autant l'hydraulicité que la température, ça peut introduire des grosses variations sur nos prévisions; on essaie simplement ici de prendre des moyens pour que ce soit le plus précis possible, nos prévisions.

Le Président (M. Rioux): Février n'est pas passé!

M. Caillé (André): Pardon?

Le Président (M. Rioux): Février n'est pas passé.

M. Caillé (André): Oui.

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

M. Bécharde: Je comprends que c'est une marge de manœuvre que vous vous donnez puis, comme vous dites, c'est une police d'assurance que vous vous donnez à vous-même, ce 600 millions là, sauf que ça peut aussi être, en bout de ligne, une belle surprise ou un élément en moins. Mais sauf que la probabilité de 600 millions est de 68 %, que vous disiez tantôt...

M. Caillé (André): 84 %.

M. Bécharde: ...de 84 % qu'on arrive en plein dedans. Mais, moi, ce que je veux dire par là, c'est que, dans le fond, cette contingence-là, ces risques-là, on ne peut pas faire de lien, je le sais, avec les augmentations de tarifs, mais c'est que, dans le fond, si on a une année exceptionnelle, ces 600 millions là... ou prenons-en juste la moitié du 600 millions, 300 millions s'en vont dans le bénéfice net consolidé. Bien, on vient d'arriver au même point que les hausses tarifaires.

M. Caillé (André): C'est bien ça, une entreprise basée essentiellement sur l'hydraulique et une entreprise dans le secteur de l'énergie, qui vend de l'énergie pour du chauffage. C'est ça. Ça peut varier beaucoup dans un sens ou dans l'autre. Encore une fois, compte tenu de la nature de notre actionnaire... Bien, ça serait un autre, probablement, ou d'autres actionnaires, ça serait pareil. Dans d'autres secteurs, en tout cas, je pense que c'est pareil, il faut faire les prévisions les plus justes possible. On essaie de les faire avec une probabilité. Maintenant, on essaie de les faire avec une probabilité plus grande que simplement 50 %.

M. Bécharde: Oui. Mais on doit quand même comprendre qu'on n'a pas besoin de contingence budgétaire pour savoir ce qui va arriver avec les tarifs, et ce que ça rapporte, ça va être 354 millions. Alors que là, d'un autre côté, la contingence est de 600 millions. Je ne mets pas en question le montant de la contingence — je veux dire, on n'est pas assez spécialiste pour le faire — mais quand on regarde les deux, on dit qu'on pourrait arriver dans un cas où, une année, ça va très bien, arriver, si on prend 2005, à un bénéfice net consolidé de 2 milliards, si on prend le 600 millions en plus, et dans la même année on va avoir augmenté les tarifs, qui vont avoir rapporté... pas 350 millions cette année-là mais sur deux ans. Dans la tête des Québécois et Québécoises, ils ne feront pas le lien avec la pluie, ils vont faire le lien avec l'augmentation de tarifs. Il ne faut pas souhaiter de déluge, ou quoi que ce soit, mais, dans le fond, si votre hydraulicité est correcte, ça va vous rapporter plus que les augmentations tarifaires. C'est ça que...

M. Caillé (André): C'est sûr que l'hydraulicité, c'est fondamental. On produit avec un carburant qui est de l'eau. Plus il en tombe, mieux ça va. C'est des

machines à eau qu'on a. C'est sûr que si ça passe au-dessus, ça va être très, très, très bas. Et c'est ça. Mais il faut aussi prévoir que ça peut être l'inverse. Or, personne ne le sait, alors... Puis on veut faire des prévisions les plus justes possible.

M. Bécharde: Est-ce que vous avez fait des scénarios de rendement sur l'avoire propre pour 2004, 2005, 2006, quand on passe de 7,7, 8,3 à 9,1, des scénarios qui excluent les augmentations tarifaires? Est-ce que ça les inclut ou est-ce qu'ils l'excluent, pour voir l'impact de ces augmentations sur le rendement, sur l'avoire propre?

M. Leclair (Daniel): M. le Président, ça l'inclut. Si vous prenez ici les rendements à compter de 2004, comme M. Filion l'a expliqué hier, vous avez l'augmentation de tarifs incluse. Oui, on a fait des scénarios. Je n'ai pas les chiffres avec moi, mais on pourrait vous faire parvenir les données. C'est très, très, très facile. Mais les résultats que vous avez ici incluent les prévisions d'augmentations tarifaires après l'année 2004.

M. Bécharde: Mais, à l'oeil, est-ce que ça varie de façon fondamentale ou...

M. Leclair (Daniel): À l'oeil, je vous dirais que c'est peut-être 0,5 à 0,7 %.

M. Bécharde: O.K. Donc, on finirait à 8,6 au lieu de 9,1.

M. Leclair (Daniel): Oui.

M. Bécharde: Donc, on serait égal au taux moyen du coût de la dette, au taux de capitalisation.

M. Leclair (Daniel): Et ça, c'est important. Je pense que, pour Hydro-Québec, dans le moment... On parlait de rendement raisonnable. Si vous regardez le rendement qu'on donne depuis toujours, à Hydro-Québec, ou depuis les dernières années, on se situe aux alentours de 7,5 à 7,7 % cette année. Et ça, ça se compare avec un rendement ou un coût moyen de ma dette de 8,7 %. Donc, les gens qui achètent mes titres garantis par le gouvernement du Québec, garantis par des actifs de première qualité, autrement dit sans risque ou avec peu de risques, ont beaucoup plus de rendement que l'actionnaire — les Québécois et le gouvernement — qui prend l'ensemble des risques au niveau production, avec un rendement de 7,7 %. Et l'objectif que nous avons, c'est de pouvoir, à l'horizon 2006, avoir un rendement supérieur à l'actionnaire, qui prend les risques, que le détenteur d'obligations, qui n'a aucun risque ou très peu de risques.

● (16 h 20) ●

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

M. Tranchemontagne: Merci, M. le Président. M. Leclair, d'abord, d'entrée de jeu, je voudrais vous dire que je ne peux pas faire autrement que d'abonder dans le sens des interventions, à date, au niveau des

inquiétudes du plan, de chaque plan qu'on a vu, des trois plans, où le rendement de l'actionnaire est toujours plus bas. La réalité est toujours plus basse que le plan et chaque plan est toujours plus bas que le précédent.

Ceci étant dit, vous avez expliqué, en tout cas en partie tout au moins, qu'une partie de l'explication, vous dites, c'est le taux de change qui vous affecte négativement, évidemment. Par contre, je ne vous ai pas entendu parler du taux de change positivement. Parce que, si vous êtes une entreprise, comme d'autres, exportatrice — et je pense que vous l'êtes, je ne sais pas jusqu'à quel niveau, on en reparlera peut-être plus tard — mais ça doit vous avantager. Le dollar canadien doit vous avantager au niveau des exportations, au niveau des prix de l'électricité que vous vendez. Alors, tu sais, oui, il y a du négatif, mais il me semble qu'il y a aussi du positif dont vous ne nous parlez pas, et ça, là, c'est inclus dans les chiffres qui sont plus bas que les prévisions.

Le Président (M. Rioux): M. Leclair.

M. Leclair (Daniel): M. le Président, c'est vrai, tout à l'heure, lorsque je parlais de la dette qui est couverte, une partie de la dette qui est couverte par les ventes en dollars américains, libellées en dollars américains, ces ventes-là sont de deux catégories: les ventes, au Québec, un, qui sont les alumineries, qui sont libellées en dollars américains, et les ventes que le marché de gros effectue sur le marché américain.

La perte d'échange a été importante au cours des dernières années mais aurait été encore plus importante si on avait eu seulement le côté dette. Donc, vous avez une partie qui est appariée. Oui, lorsque le dollar américain se déprécie ou s'apprécie. S'apprécie, vous allez avoir des ventes qui vont nous rapporter plus. Toutefois, lorsque vous avez des échéances cette année-là, bien, vous allez avoir une perte sur le capital plus importante. Donc, les deux viennent se compenser d'un certain sens, mais il demeure encore qu'on a plus de dettes en dollars américains que de revenus en dollars américains. Donc, vous avez une charge additionnelle qui est due à la dépréciation du dollar américain. Et j'aimerais... Dépréciation du dollar canadien.

J'aimerais juste spécifier ici, oui, nos résultats sont inférieurs à la planification 1998-2002. Toutefois, si on regarde le réel par rapport à 2000-2004, en l'an 2000, on a eu un bénéfice de 128 millions, favorable ou supérieur à qu'est-ce qui avait été prévu, et, en l'an 2001, nous avons un bénéfice qui est de supérieur de 75 millions à qu'est-ce qui avait été prévu. Donc, oui, on a fait des erreurs de prévisions, mais avec les années on s'améliore. On a des contingences pour fins d'hydroélectricité. On a un marché externe qui favorise ou qui vient mitiger les aléas climatiques. Donc, au fur et à mesure, on s'améliore. Nos prévisions devraient être meilleures, et on devrait être meilleurs que les prévisions du plan stratégique.

M. Tranchemontagne: Ce qui m'inquiète dans tout ce qu'on se dit là, c'est qu'on a tendance... Je ne sais pas exactement, mais, dans le passé, on a eu tendance à avoir des prévisions qui étaient supérieures, à chaque fois qu'on fait une prévision. Alors, cette fois-ci, vous

nous prévoyez pour les deux prochaines années, c'est-à-dire l'année 2002 et 2003, un rendement de 7,1 %, et vous prévoyez ça avec un taux d'échange qui varie de 65 à 69, si ma mémoire me sert bien. Et, moi, je pense que ça m'apparaît pas mal élevé, 65 à 69. En tout cas, dans les circonstances d'aujourd'hui, vous admettez qu'on est pas mal plus bas que ça. Et ça, ça me dit encore ou ça m'indique encore que là on va être encore en bas des prévisions, et là les prévisions sont sans augmentation. On reste à 7,1 % de rendement en 2002 et en 2003.

Alors, ça veut-u dire que la réalité va arriver à 6 ou, je ne sais pas, moi — donnez-moi un chiffre — en bas, ce que je veux dire, en bas du 7,1? C'est ça qui m'inquiète. Vous avez un pattern de prévisions, et puis j'ai peur qu'une de vos prémisses, en tout cas celle du taux de change, vous encourage — pas vous encourage, de grâce, je vais changer le terme — fasse que vos résultats soient plus bas que ce que vous prévoyez. Puis, c'est une stabilisation pour deux ans et même trois ans, si on regarde: L'année 2001 aussi était à 7,1.

M. Leclair (Daniel): M. le Président, bon, premièrement, pour 2002, nous sommes couverts complètement. Donc, vous pouvez être confort total. Nous avons pris les moyens nécessaires. Une chose aussi, vous avez les taux d'intérêt plus bas que prévu. Les taux d'intérêt présentement sur le marché sont plus bas que les taux d'intérêt que nous prévoyions. Donc, vous avez, oui, un dollar canadien qui est peut-être surévalué par rapport à qu'est-ce qu'on a présentement. Je crois qu'avec les conditions économiques et la reprise économique qu'on nous annonce, on devrait voir une devise canadienne qui s'apprécie légèrement et qui se rapproche de très près de nos prévisions. Je suis optimiste et je pense qu'avec la gestion qu'on a puis les moyens qu'on a mis en place on peut arriver à livrer un produit qui va être supérieur à qu'est-ce qu'on annonce aujourd'hui.

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

Prévisions quant au taux de capitalisation

M. Tranchemontagne: Si vous permettez, je voudrais poursuivre. Je voudrais revenir sur le taux de capitalisation, aussi qui a déjà été soulevé. De la même façon, quand on a parlé du rendement, dans les plans successifs, qui diminuait tout le temps, le taux de capitalisation aussi, tu sais, il a toujours été plus haut. Si je regarde le premier des trois plans que vous avez faits, là, à ce moment-là on était à 25,1 puis on projetait monter jusqu'à 31. Le deuxième plan, celui de 2000-2004, on était à 26,1 puis on projetait finir le cinq ans à 32,3, et là on se ramasse avec la réalité d'aujourd'hui que vous nous dites qui est 26,8 et que vous reprojetez à nouveau aux environs... à 32,5 exactement, si je lis bien vos pourcentages.

Alors, encore là, le même doute s'installe, parce que, votre prévision, on est loin de l'avoir atteinte. Si on prend le plan de 2000-2004, je crois, là, le plan précédent, en tout cas, en 2001, par exemple, on aurait dû être à 28,2 et on est à 26,8. Donc, on est 1,4 point en

arrière sur le plan précédent. Alors, encore là, c'est la même tendance. C'est-à-dire qu'à chaque fois qu'on planifie, on planifie toujours... On rêve ou, je ne sais pas, moi, on a des planifications qui sont supérieures à ce que finalement la réalité arrive.

Et la capitalisation — juste pour renchérir sur le point qui a été fait tantôt — c'est important aussi de l'améliorer, parce que c'est important qu'on devienne de plus en plus propriétaire. Parce que vous avez des frais financiers — tantôt, on parlera des frais financiers — vous avez des frais financiers substantiels: on parle de 3 milliards passé par année. Donc, ça serait important, si on pouvait baisser ou augmenter notre taux de capitalisation, baisser notre dette, ce que vous commencez à faire dans le plan. Ça serait intéressant parce que ça vous permettrait de libérer des argents sans nécessairement recourir à des taux, des hausses de tarifs, ou en tout cas ça vous permettrait peut-être de donner plus d'argent à votre actionnaire principal. Enfin, peu importe la façon que vous gèreriez cet argent, ce surplus-là, mais il y aurait un surplus qui serait généré. Parce que les frais financiers, on ne peut pas dire que ce n'est pas important, 3,4 milliards, je pense, en...

M. Leclair (Daniel): M. le Président...

Le Président (M. Rioux): M. Leclair.

M. Leclair (Daniel): Le fait qu'on ait un taux de capitalisation qui est moindre vient du fait qu'on a eu des profits de moins parce qu'on avait surévalué la performance du dollar canadien. Notre politique dit, notre politique de dividende mentionne qu'on va verser un dividende à l'actionnaire si notre taux de capitalisation est de 25 % et plus. L'actionnaire peut déclarer jusqu'à 75 %. Depuis 1998, il y a eu une entente avec le ministère des Finances pour qu'on puisse capitaliser plus rapidement et rencontrer les objectifs que vous mentionnez. Il est vrai que moins de profits, moins de dividendes à l'actionnaire. S'il y a moins de dividendes à l'actionnaire, bien, j'ai moins de capital que je retiens dans la corporation.

M. Tranchemontagne: Vous reconnaissez, M. Leclair, que c'est le troisième plan, là, tu sais, qu'on en a moins. Alors, c'est ça qui arrive. Là on se dit: Bien, qu'est-ce qui nous prouve... Je vais vous poser la question différemment: Qu'est-ce qui nous prouve, dans le plan que vous nous proposez aujourd'hui, là, que vraiment on va se rendre en 2006 à 32,5 % de capitalisation? Parce que le vécu antérieur du plan 2000-2004 puis l'autre, 1998 à 2002, je présume, là, pour les cinq autres années précédentes, c'étaient ces mêmes chiffres là ou à peu près, là, c'est le même ordre de grandeur, en tout cas, et puis on ne l'a pas atteint. On ne s'est pas dirigé vers cet ultime but de 32 %. Alors, vous admettez qu'on peut rester avec des doutes. De même façon qu'on en avait sur les rendements tantôt, bien, on en a aussi — en tout cas, moi, j'en ai — sur le taux de capitalisation, qui ne s'est pas matérialisé à date, et je me dis: Qu'est-ce qu'il y a dans le plan qui me rassure pour dire que, oui, il va se matérialiser cette fois-ci?

● (16 h 30) ●

M. Leclair (Daniel): M. le Président, trois points. Premièrement, l'ouverture des marchés américains, qui nous rend beaucoup moins vulnérables aux fluctuations de température, qui a été un des éléments importants de la non-atteinte des objectifs; deuxièmement, des réserves, contingences pour fins de faible hydraulicité; et, troisièmement, des paramètres financiers, dont le dollar canadien, à un niveau du jamais vu, qui a plus de chance aujourd'hui de remonter que de descendre. Donc, je pense qu'avec ces trois éléments-là on est très bien positionné pour pouvoir vous livrer et même livrer des produits additionnels sur l'horizon du plan. Et j'en suis convaincu.

Effets des décisions de la Régie de l'énergie quant aux tarifs

Le Président (M. Rioux): C'est très clair. M. Leclair, est-ce que vous pourriez me dire... Parce que 9 %, là, c'est intéressant, hein? La prévision pour 2006 d'un rendement sur l'avoir propre de 9 %, c'est drôlement intéressant. Le gouvernement du Québec va regarder ça, il va dire: Oui, ma société d'État, avec une performance de la sorte, va certainement me verser des dividendes sérieux, et j'en ai besoin. Ça, c'est le premier volet. Et, vous autres, comme entreprise, 9 %, ça vous permet de faire des réinvestissements dans le développement, c'est formidable. Mais, si la Régie vous dit non — elle décide sur preuve, elle — si la Régie vous dit non à vos augmentations de tarifs?

M. Leclair (Daniel): M. le Président, si la Régie nous dit non, bien, on va avoir environ 200 à 250 millions de moins sur les prévisions de bénéfices au cours de l'horizon du plan. On est d'accord, un rendement de 9 est meilleur qu'un rendement de 7,7 présentement, mais, encore là, on va se situer en bas de la moyenne des plus performants. Un meilleur rendement, des meilleurs ratios financiers vont nous permettre d'avoir une cote de crédit qui va être supérieure, qui va nous permettre d'emprunter des argents à meilleur coût et de réinvestir dans des projets qui vont avoir des retombées au niveau...

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): Il y a deux divisions d'Hydro-Québec qui sont réglementées, c'est le transport et la distribution. Les autres divisions ne le sont pas. Alors, quand on parle de la Régie, on parle donc de distribution et de transport. En transport, la situation est que notre division réalise un rendement raisonnable, puis on a toutes les raisons de croire que la décision qui s'en vient de la part de la Régie... ce qui est une disposition de la loi, ça dit que l'actionnaire, donc le gouvernement puis l'ensemble des Québécois et Québécoises, ont le droit à un rendement raisonnable. En transport, ça va aller.

En distribution, on perd 500 millions de dollars. Ça, M. Filion nous l'a expliqué longuement. C'est sûr que, si on se présente à la Régie dans le cadre de la loi qui dit que l'actionnaire a le droit à un rendement raisonnable, que les chances sont très grandes qu'on obtienne une décision favorable de la Régie — très, très,

très grandes. D'aller demander, en 2004, après autant d'années de gel tarifaire, une augmentation à l'inflation qui va surtout servir à couvrir le coût additionnel des nouvelles livraisons d'électricité, je ne vois pas de difficulté à obtenir ça, à partir du moment où la loi dit que l'actionnaire a le droit à un rendement raisonnable.

La contrainte, ici, elle ne sera pas réglementaire. La contrainte, c'est le pacte social et pas de choc tarifaire. Très franchement, en 2004, on demanderait tout ce qu'il faut pour renverser la situation en distribution, puis on aurait de très bons arguments devant un organisme réglementaire. Ce qui va empêcher qu'on le fasse, c'est le respect du pacte social. Pas d'augmentation, pas de choc tarifaire ici, au Québec, plus la réglementation.

Le Président (M. Rioux): J'espère que vous allez faire une démonstration convaincante. On vous le souhaite. M. le député de La Peltrie.

Interventions auprès des employés

M. Côté (La Peltrie): M. le Président. Pour parler de millions puis de milliards et en passer autant, ça prend, je pense, des ressources humaines en arrière de tout ça qui sont aussi très importantes. Et puis, dans son plan stratégique 2000-2004, je pense qu'Hydro-Québec avait reconnu l'importance, je pense, dans la qualité des services ou la qualité des différents services qui sont fournis, l'importance des ressources humaines, parce que tout ce qui se passe dans une organisation quelle que soit la grosseur, ça passe par l'ensemble des femmes et des hommes qui composent l'organisation.

Alors, vous avez dans le plan stratégique mis de l'avant une démarche en vue justement de l'amélioration de la qualité, via les ressources humaines, par des employés bien formés, créé de l'intérêt aussi et de la motivation parmi l'ensemble du personnel. Il y a des principaux... Il y a trois facteurs, je pense, qu'on devrait peut-être... Vous devriez peut-être nous informer des impacts que ça a pu apporter depuis la mise en oeuvre de votre programme, en termes, par exemple, de... lorsque vous avez mis en oeuvre un projet d'appropriation par les employés des enjeux et des orientations d'Hydro-Québec. Alors, j'aimerais qu'on me parle un peu de qu'est-ce qui s'est fait de ce côté-là, puis aussi d'accroître la communication directe entre les cadres et les employés.

Et le troisième point, c'est... Vous avez aussi mis de l'avant une rémunération incitative pour tous les employés qui sont liés aux résultats annuels de l'entreprise. Alors, j'aimerais vous entendre, si l'instauration de cette démarche-là a eu un impact, ou encore quels sont les résultats que vous avez à date avec la mise en marche de ce programme, si vous voulez.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, avec votre permission, je céderais la parole à M. Charlebois.

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

M. Charlebois (Maurice): Oui. Alors, concernant la démarche d'appropriation, ce dont il s'agit essentiellement, ça a été une vaste opération d'information et de communication au sein de l'entreprise dans un contexte où, on l'a vu depuis deux jours, l'entreprise s'est structurée autrement, en divisions. L'entreprise, depuis quelques années, évolue dans un monde de déréglementation, et ces différents phénomènes, bon, évidemment, amènent un ensemble d'interrogations sur les orientations, la vision et le plan d'action de l'entreprise.

Alors, ce qui a été fait, ça a été ce qu'on a appelé une opération de sensibilisation, d'information et de communication à l'aide de cartes d'appropriation, d'où le mot «appropriation». Alors, il s'agit essentiellement d'avoir réuni les employés. Il y a près de 17 000 employés qui ont été rencontrés, pour une journée, en petits groupes d'une dizaine, lesquels étaient amenés à échanger sur les enjeux d'affaires dans l'entreprise, donc mieux comprendre dans quel environnement nouveau l'entreprise se situe, pourquoi la restructuration, pourquoi des divisions, qui sont maintenant existantes, pourquoi elles opèrent à distance les unes des autres, pourquoi la séparation fonctionnelle, etc.

Donc, il s'agissait d'une demi-journée d'échange autour d'un outil pédagogique, au fond, d'animation, et les employés étaient donc vus en petits groupes d'une dizaine avec un animateur. Première demi-journée. Et, en après-midi, il s'agissait d'échanges sur les enjeux financiers: pourquoi le virage affaires, pourquoi les ventes, le volume des ventes, etc., le tout permettant aux employés de mieux comprendre l'entreprise, de mieux comprendre les tenants et les aboutissants et permettant ainsi, du moins c'était l'hypothèse — et je pense que l'hypothèse s'est confirmée — permettant ainsi une meilleure mobilisation.

L'opération s'est tenue sur une période d'à peu près neuf mois, s'est terminée en mai 2001. Donc, ça a commencé au mois de septembre 2000. Encore une fois, il y a 17 000 employés qui ont été rencontrés. Et ils étaient rencontrés indifféremment par division. Ça ne se faisait pas en silo dans chacune des divisions, alors il y avait interaction entre les gens de Construction, les gens de Distribution, les gens de Production avec les gens de Transport, donc permettant un meilleur maillage, meilleure compréhension. Ça, c'est une première chose en ce qui concerne l'appropriation.

Échange entre les cadres et les employés, deuxième volet de votre question. Alors, évidemment, avoir lancé une telle opération, c'était, au plan corporatif, de donner un signal à l'ensemble de l'entreprise que la communication des enjeux d'affaires, la communication des différents problèmes, des différents défis est une chose importante. Si les employés savent le plus clairement possible pourquoi ils sont sollicités pour telle ou telle chose, il est présumé que la satisfaction et la mobilisation vont être améliorées, et mobilisation étant un facteur absolument essentiel à l'atteinte de nos objectifs.

Donc, le signal qui a été donné à travers cette opération, ça a été bien sûr d'ouvrir la communication, et on invite l'ensemble des cadres à tous les niveaux à assurer le plus possible cet échange. En parallèle, il y a de la formation qui se donne au niveau du management,

et on a différents programmes de formation, particulièrement pour les personnes qui sont nommées cadres pour une première fois. Alors, il y a des programmes de formation qui, entre autres, mettent l'accent sur l'importance de la communication, l'importance du coaching auprès des employés.

● (16 h 40) ●

Bon, je vous dirais que cette opération s'est déroulée durant l'année, l'objectif était d'assurer une plus grande mobilisation. L'entreprise mesure depuis quelques années à l'aide d'un sondage extensif qui est fait auprès de l'ensemble des employés, un sondage annuel sur le niveau de satisfaction des employés et sur ce qu'on appelle la mobilisation. Alors, il y a une trentaine d'aspects, sous la forme d'attentes des employés, et voir jusqu'à quel point ces attentes sont rencontrées.

Le sondage est administré depuis maintenant cinq ans régulièrement, annuellement, toujours les mêmes questions. C'est administré d'une façon tout à fait professionnelle, à l'aide d'une firme externe. Et ce qu'on observe, entre autres pour l'année 2001, on vient tout juste d'avoir les résultats, c'est une amélioration de la mobilisation qui est constante. Depuis quelques années, la mobilisation va toujours augmentant. On est rendu — ça se mesure sur 10 — on est à un niveau maintenant de 6,64 sur 10, partant d'un niveau qui était beaucoup plus bas antérieurement. Alors, on a remarqué...

Une voix: Ça partait à combien?

M. Charlebois (Maurice): Pardon? Ah, ça a déjà été autour de... moins de 6, alors... Non, sur une échelle de 10, chaque dixième que nous gagnons, chaque centième que nous gagnons, c'est important. Mais là je parle de la mobilisation. On mesure deux choses: la mobilisation, au regard de 29 attentes, et la satisfaction générale. Quant à la satisfaction générale, elle a franchi le cap du 8 sur 10, et, en 1995, la première fois que ce sondage a été administré, c'était légèrement en bas de 8. Alors, on a, en 2001, un niveau de satisfaction générale qui est plus élevé que ce que nous avons jamais pu observer depuis que l'entreprise fait des sondages.

Alors, on pense que les actions qui ont été déployées ont été porteuses. À partir de maintenant, le relais est donné aux divisions. Alors là il y a eu une grande opération corporative durant l'année 2000-2001. L'orientation au niveau des ressources humaines, c'est que ça continue de façon soutenue, mais que ce soit de plus en plus pris en main, pris en charge par les divisions. Toutes ces actions de communication ont une signification beaucoup plus grande et beaucoup plus profonde le plus près ça se situe du terrain qu'au niveau corporatif.

Quant à la rémunération incitative, dans la dernière convention collective il y a une disposition qui prévoyait le versement de bonis forfaitaires dépendant du rendement de l'entreprise. Alors, les bonis effectivement ont été versés en 1999, 2000, 2001. Ils ont été de l'ordre de... en 2000, ça a été 2,1 % sur 3, le maximum étant de 3.

Le Président (M. Rioux): ...mobilisation un peu.

M. Charlebois (Maurice): Pardon?

Le Président (M. Rioux): Ça a dû aider la mobilisation un peu, ça?

M. Charlebois (Maurice): Ça a dû aider, possiblement. Maintenant, peut-être, si vous me permettez, M. le Président, juste une petite parenthèse. Le sondage que nous tenons, nous nous assurons, par en fait toutes sortes de techniques statistiques et de vérification, qu'il n'y a pas d'interférence sur les réponses. Et on a statistiquement l'assurance qu'il n'y a pas d'interférence.

Le Président (M. Rioux): M. le député... Ça veut dire que la culture mercantile est descendue jusque chez les employés. Ça traverse, ça traverse. M. le député de La Peltrie.

M. Côté (La Peltrie): Alors, est-ce que, à titre d'exemple, dans un service ou dans un département, est-ce que ce régime d'intéressement là, est-ce que c'est le même pour n'importe lequel niveau dans le service et dans le département? Est-ce que le chef du département a le même régime d'intéressement que ses employés?

M. Charlebois (Maurice): Il y a deux régimes: il y a le régime d'intéressement, qui est commun à l'ensemble des employés, puis il y a un régime de gestion de la performance qui, lui, est gradué et qui s'adresse aux employés non syndiqués, les employés cadres, et qui est gradué, donc, dépendant du niveau. La valeur des bonis, le pourcentage de bonis peut être plus important.

Le Président (M. Rioux): Bien.

M. Côté (La Peltrie): Donc, ça veut dire que, si, par exemple, les employés vont chercher 2 %, le chef du département pourrait avoir 3 %?

M. Charlebois (Maurice): Le chef, enfin les cadres effectivement peuvent avoir un pourcentage de boni forfaitaire plus élevé, puisque leurs conditions le prévoient. Alors, les employés... Ce qui est prévu dans la convention collective pour presque la totalité des employés, c'est le boni forfaitaire de 3 %, et, dépendant du degré d'atteinte des objectifs, bien, ça va de 0 à 3 %, le boni qui est versé.

Quant aux cadres, dépendant du niveau des cadres, il y a une portion qu'on appelle corporative, qui peut-être 3, 5, 7 ou 10 %. Mesurée de la même manière, dépendant de l'atteinte des objectifs, le cadre va recevoir la moitié, les deux tiers ou les trois quarts de cette portion. Et il y a un volet individuel, des bonis individuels sur la performance individuelle, pour les cadres, qui fait partie de la rémunération, régime d'ailleurs, là, qu'on observe de façon générale dans le secteur public. Et on le trouve beaucoup dans la fonction publique.

M. Côté (La Peltrie): Est-ce que c'est une pratique courante, ça, dans l'industrie des services publics?

M. Charlebois (Maurice): Que les...

M. Côté (La Peltrie): Ce genre de...

M. Charlebois (Maurice): Oui, oui. Bien, oui.

M. Côté (La Peltrie): ...d'incitatif...

M. Charlebois (Maurice): Oui, c'est une pratique qu'on...

M. Côté (La Peltrie): ...de régime d'intéressement.

M. Charlebois (Maurice): Le régime d'intéressement, c'est une pratique qu'on observe en plusieurs endroits — oui, effectivement — et le régime de gestion de performance pour le personnel d'encadrement, c'est un régime qu'on trouve à peu près dans toutes les entreprises et qui est gradué en fonction du niveau d'encadrement. Oui, ça, c'est quelque chose qu'on trouve à peu près partout. Ça va...

Le Président (M. Rioux): Bien. M. le député de Maskinongé, est-ce que c'était au chapitre des ressources humaines?

M. Désilets: Oui.

Le Président (M. Rioux): Bon. Alors, on va régler ça, puis après ça on s'en ira du côté de l'opposition. Allez, monsieur.

Niveau d'épuisement du personnel cadre

M. Désilets: Merci beaucoup. Première question: Avez-vous un pourcentage du taux de burnout chez vous?

M. Charlebois (Maurice): Le pourcentage que nous avons, c'est que, dans les absences long terme, la principale cause des absences long terme — et ce qu'on définit comme absence long terme, c'est une absence de plus de trois jours, là; selon la gestion des régimes d'absence, il y a le court terme, moins trois jours, long terme, plus de trois jours — et la principale cause d'absence pour le long terme, c'est effectivement des absences pour raisons de maladie mentale, causes mentales, et ça représente 30 % de nos maladies long terme. Et c'est en diminution. Ça a déjà été 32, puis on est à un peu moins que 30, on est à 29, ce qui est une amélioration depuis deux ou trois ans, ce qui nous situe, par rapport à d'autres entreprises quant aux absences long terme, je vous dirais, à peu près dans la moyenne.

C'est ce qu'on observe de plus en plus.

C'est un nouveau phénomène, là, le burnout, vous en êtes certainement bien informé, et Hydro-Québec, bon, fait face à ce genre de situation comme d'autres entreprises, mais autour, encore une fois, là, d'un peu moins de 30 % des causes de nos maladies long terme.

M. Désilets: O.K. Parce qu'on constate que ceux qui travaillent au Québec, bien, ils travaillent fort, et que

la charge de travail est de plus en plus lourde, et ils finissent, eux autres aussi, là... Parce qu'ils aiment ce qu'ils font, ils se ramassent souvent avec des problèmes de santé mentale. On retrouve ça chez les infirmiers et les infirmières, chez les enseignants et les enseignantes. Puis, ils rentrent en période de négos, eux autres aussi, là, à l'été, à l'automne. Il va falloir, en tout cas, apporter une attention particulière à ce phénomène-là.

Mais, chez vous, pour avoir fait des téléphones... En me préparant pour les journées d'hier et d'aujourd'hui, j'ai fait des téléphones, puis vous confirmez un peu ce que vous me dites. Chez la plupart des travailleurs du premier plancher — dans le premier plancher, je pense aux monteurs de lignes, pour avoir fait une couple de téléphones... des connaissances que je connaissais dans les monteurs de lignes — ça va bien, puis ils aiment ça, puis ça semble être satisfaisant, ce qui se passe chez vous, là, puis c'est la grande partie de... les premiers travailleurs.

Mais, chez vos cadres, vos cadres, pour avoir téléphoné aussi à quelques-uns dans la région de la Mauricie, ils sont essoufflés. Ils sont essoufflés, puis beaucoup. Et puis il y a beau avoir des primes, ils n'en veulent plus, des primes, ils veulent... moi, je ne veux même pas avoir de prime, je veux me reposer, je veux avoir des heures de travail normales, mais on ne peut pas puis on est embarqué. Ça, là, il y a un essoufflement, là. Ce que je ressens des téléphones que j'ai faits, personnels, avec certains, ils semblent être...

● (16 h 50) ●

Je ne sais pas si c'est généralisé. Eux me disent que c'est pas mal partout comme ça au Québec, mais je n'ai pas fait la vérification. Mais il semble que le personnel cadre, ils en ont ras le bol, malgré qu'ils aiment ce qu'ils font. C'est comme la plupart des gens. Le problème, ce n'est pas ce qu'ils n'aiment pas. Ils aiment l'entreprise, ils aiment travailler, mais ils sont essoufflés, ils ont besoin d'un coup de main.

Tout ça pour vous dire qu'au bout de la ligne le taux de productivité, il est important, mais il faut faire attention aussi que ça bascule, parce que, quand on perd des bons employés, des bons cadres, puis on les perd, le temps de produire et de trouver quelqu'un d'autre, on n'est pas regagnant. Moi, c'est un vœu que je soumetts, suite aux téléphones que j'ai faits. Je m'étais engagé à vous en parler. Les gens sont... Il faut faire attention à ce niveau-là, parce que...

Même chose, nous autres aussi, je pense, comme gouvernement, on va être obligé de faire attention à ce phénomène-là quand on va recommencer la négociation avec notre fonction publique, à l'été puis à l'automne. C'est du monde qui croit en l'entreprise puis qui croit au gouvernement du Québec, il faut les respecter dans leurs demandes, sans tout leur donner, je comprends aussi — c'est de la négociation — mais faire attention. C'est de la santé, puis c'est important.

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

M. Charlebois (Maurice): Très rapidement, là, je pense que votre commentaire, je le reçois très bien. Simplement vous indiquer qu'on est tout à fait sensibilisé à cette question. Il y a eu des échanges également avec les cadres. Si je vous donnais des

statistiques aussi précises sur le phénomène des burnouts et de la santé mentale, c'est que c'est une question que nous connaissons, c'est une problématique que nous connaissons. Nous tentons d'avoir une approche, au regard de ce phénomène, qui est une approche préventive. On parlait un peu plus tôt de tous les efforts de mobilisation. C'est évident que, plus on va travailler en amont, plus on va travailler à faire en sorte que les milieux de travail soient les plus stimulants, mieux on va réussir à redresser cette situation.

Le Président (M. Rioux): Merci.

Nombre d'employés non permanents

M. Désilets: ...j'apprécie votre franchise à ce niveau-là et j'aimerais, si c'est possible, aussi, en même temps, connaître, si c'est possible, si vous l'avez, le taux de personnel à statut précaire chez vous, de statut précaire, mais des gens qui travaillent quand même à temps plein, qui se font renouveler leur contrat année après année. Est-ce qu'il en reste beaucoup, de ça, dans l'appareil chez vous?

Le Président (M. Rioux): Avez-vous ces chiffres-là, M. Charlebois?

M. Charlebois (Maurice): Bien, on a tout près de... un peu moins de 20 000 employés, dont 17 300 qui sont permanents. Alors, c'est autour de 2 600, 2 700 employés temporaires. Une partie de ceux-là, effectivement, sont des employés qui peuvent être temporaires depuis longtemps. Alors, c'est dans ces ordres de grandeur. Maintenant, si vous voulez précisément une personne temporaire depuis combien de temps, là, je n'ai pas ces chiffres-là sous la main.

Le Président (M. Rioux): Mais vous devez avoir une clause de rappel dans la convention, si vous...

M. Charlebois (Maurice): Il y a des clauses de rappel, effectivement.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Merci. Du côté de l'opposition maintenant.

Maintien et renouvellement de l'effectif dans les régions

M. Béchard: Oui, merci. Pour continuer un petit peu dans la même veine, au niveau des ressources humaines, il y a, je le mentionnais hier matin, dans plusieurs régions du Québec, la présence d'Hydro-Québec. Et le niveau de présence d'Hydro-Québec fait la différence entre une région qui va bien, qui est... et dans d'autres régions où ça va moins bien. Selon le niveau de la répartition des employés et des effectifs d'Hydro-Québec partout sur le territoire, est-ce qu'il y a des changements à prévoir? Est-ce qu'on a toujours le souci d'avoir... Puisque Hydro-Québec est une société publique qui appartient à l'ensemble des Québécois, est-ce que ce souci-là d'être présent dans toutes les régions, d'acheter en région, d'avoir un impact économique — on voit les chiffres, là, dans le plan stratégique — mais, sur

la volonté réelle pour les prochaines années, est-ce que c'est toujours là?

Et, si on peut aller aussi plus au niveau de la structure comme telle des ressources humaines, comme deuxième point, quel est l'âge moyen des forces d'Hydro-Québec, des forces humaines, le taux de renouvellement qui est à prévoir? Est-ce qu'il y a beaucoup de retraites dans les prochaines années? Est-ce qu'il y a beaucoup d'ouvertures? Mon collègue de Jacques-Cartier en a parlé un petit peu hier, là. Mais, dans l'ensemble de l'effectif d'Hydro-Québec, est-ce que vous prévoyez des difficultés dans les prochaines années à recruter? Est-ce qu'il y aura des postes d'ouverts? Et est-ce que vous pouvez nous garantir qu'on n'assistera pas à un exode de certains postes régionaux vers les postes urbains? Dans tout effort de rationalisation, d'efficacité, et tout ça, ça pourrait arriver. Et, c'est comme je vous dis, dans bien des cas, la présence d'un poste d'Hydro-Québec en région, ça fait toute une différence entre des communautés qui vont bien et d'autres qui vont moins bien.

Le Président (M. Rioux): M. Caillé...

M. Caillé (André): M. le Président, nous avançons...

Le Président (M. Rioux): ...je fais mienne la question du député de Kamouraska-Témiscouata.

M. Caillé (André): ...nous avons tous ces soucis que vous avez énumérés. Qui plus est, dans l'état de la situation, qu'on n'a pas beaucoup décrite, là, mais qu'on connaît, mettons, supposons, qu'on connaît, qui était l'état de situation en 1995, il y en avait une grande partie qui était due à plusieurs réorganisations successives au sein d'Hydro-Québec. On a pour objectif de minimiser toute forme de réorganisation. Et, des réorganisations globales, là, il n'y en plus. Ce n'est plus dans les plans, les grandes réorganisations. Une problématique, une grande réorganisation, tout le monde change de place, on ne sait pas si on va continuer à travailler dans la même région. Enfin, il y avait beaucoup de changements. Et ça, ça démotive, c'est le moins qu'on puisse dire. Ça a été une grande source de démotivation. Alors, des grands plans de réorganisation, il n'y a pas.

Le souci de maintenir les effectifs au niveau régional à ce qu'ils sont, oui, il y a. Le souci de faire le plus possible d'achats en région puis de développer des partenariats, que ce soit dans le développement des activités ou que ce soit dans les activités existantes, il y a. O.K.? Tout ça, tout ça, c'est là.

Et, pour ce qui est du nombre d'employés qui deviennent éligibles à la retraite, je disais, dans mes notes d'introduction, qu'il y en aura 4 000, je crois, au cours des cinq prochaines années, donc au cours du plan, parce que ce ne sont pas nécessairement tous des gens qui vont quitter. Ça, c'est un choix de la personne, mais il y en a 4 000 qui deviennent éligibles, donc... Et ça, c'est un nombre important, qui va demeurer important d'année en année, même par la suite, même après 2006, de sorte qu'on peut s'attendre à un renouvellement. Enfin, il va y avoir de nouveaux

employés, beaucoup de nouveaux employés à Hydro-Québec au cours des prochaines années.

Le Président (M. Rioux): Merci.

M. Caillé (André): Merci, M. le Président.

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

M. Béchard: Oui, bien, pour continuer... C'est parce que... Je ne remets pas en doute ce que vous me dites, et tout ça. J'ai bien confiance en ce que vous me dites, mais, en termes de données, de comparaison, si on voulait comparer à ce qui se passait il y a 10 ans, il y a cinq ans, aujourd'hui et dans l'avenir en termes de pourcentage des effectifs dans les régions, est-ce que vous avez ces données-là? Est-ce que vous avez ça en tête, là?

M. Caillé (André): Je ne les ai pas à l'esprit, mais Hydro-Québec, ça a déjà été 27 500 employés. Vous en avez déjà discuté, du 27 500 employés, ici. Moi, j'écoutais à l'époque. Alors, on est aujourd'hui 20 000. Alors, il y en a moins et il y en a moins partout. Il y en a moins aussi en région. Ce serait faux de dire que ça n'a pas affecté les régions.

Pour ce qui est de ce qui a été fait depuis 1996, on a tenté, au mieux, d'affecter le moins possible les régions pour ne pas faire de notre main-d'oeuvre une main-d'oeuvre urbaine, comme vous le dites, pour concentrer dans les grands centres urbains. Mais il y a eu des effets de ce genre-là.

Quand je dis qu'il n'y aura plus — je précise par rapport à tantôt — quand je dis qu'il n'y aura plus de grandes réorganisations, etc., ça, ça ne veut pas dire qu'il n'y en aura pas du tout, parce que, dans une organisation, on doit suivre les besoins aussi, parce que, si les besoins changent, il va bien falloir changer des choses. Mais de grandes... L'expression utilisée à Hydro-Québec, c'est «une vaste réorganisation». C'est ça qui est banni. Les vastes réorganisations, là, fini!

M. Béchard: Le mot «vaste» est banni. Dans les projets qui nous ont été présentés...

M. Brassard: Des vastes projets, oui.

M. Béchard: Pardon?

M. Brassard: Des vastes projets, oui.

Adéquation entre le niveau de l'effectif et les projets à réaliser

M. Béchard: Oui, mais «vastes projets», ça, c'est nouveau dans le vocabulaire. «Vaste réorganisation», il va disparaître. Je fais juste le lien entre les deux. Vous m'avez ouvert la porte. Ce n'était pas dans mon intention du tout.

Je veux vous amener sur un point, justement dans les projets qui nous ont été présentés ce matin, dans la planification. Est-ce que, avec l'effectif qu'il y a actuellement à Hydro-Québec, vous êtes capable de faire face à ces nouveaux projets là, de faire face à ces nouveaux développements là, ou ça nécessitera de

réengager, d'aller à sous-contrat? Quelle est la marge de manoeuvre que vous avez au niveau des ressources humaines pour faire face aux projets qui nous ont été présentés ce matin?

● (17 heures) ●

M. Caillé (André): Tout d'abord, je crois que, lors de la dernière commission parlementaire, j'avais dit qu'on pourrait avoir un plan de main-d'oeuvre à 19 500 employés. On vient justement de parler de 20 000. Je vous dois une explication sur l'écart. L'écart, il vient de ceci. C'est qu'on s'est rendu compte qu'à 19 500 la qualité de service en souffrait, la qualité de service à la clientèle. Et aussi, on a développé plusieurs activités, notamment les activités de courtage, etc. Il y a plus d'activités qu'il y avait que, lorsqu'il y a deux ans — je pense bien que c'était il y a deux ans — on parlait de 19 500. Nous sommes au voisinage de 20 000 en ce moment, pour faire... 19 800, disons... disons au voisinage de 20 000, près du fameux 19 500.

Ce dénombrement d'employés, ce plan de main-d'oeuvre, ça ne couvre pas ici les besoins qu'on trouve sur les chantiers. Il y a des employés d'Hydro-Québec aussi qui travaillent sur les chantiers. Ça, ça varie au gré, évidemment, des projets, à partir du moment où ils sont en construction. Je ne parle pas seulement des employés, là. Des entrepreneurs, des sous-traitants, etc., ceux-là, ils sont là, sur les chantiers, bien entendu, mais il y a aussi des employés d'Hydro-Québec, et ce nombre varie selon le niveau d'activité, selon le niveau de construction de barrages, de lignes de transport, etc. Et ça, on ne s'est pas fixé de limites, parce que, honnêtement, on vous l'a dit, que ce soit... On l'a répété à plusieurs reprises, en production, on veut faire le plus rapidement possible. Alors, dès qu'on va avoir les autorisations, ça va se passer exactement comme ça s'est passé à Toulustouc; je ne le sais pas, un ou deux jours plus tard, bien, c'était parti. Alors, on veut vraiment faire le plus vite possible. Il n'y a pas de limites, il n'y a pas de contraintes, comme Thierry Vandal l'a dit, puis on se fixe plutôt des objectifs de devancer les échéances ici que simplement de respecter les échéances prévues. On va embaucher en conséquence.

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

Total des frais financiers

M. Tranchemontagne: Je vous remercie, M. le Président. M. Leclair, j'aimerais revenir à vous, si vous le permettez. Dans votre plan stratégique, les frais financiers, qui sont de l'ordre, dans le moment, de 3,4 milliards, vous nous dites qu'à terme, à la fin, en 2006, ils vont baisser à 3,2 milliards, en chiffres ronds, donc une diminution de 200 millions. Subjectivement, là, je voulais vous dire que, moi, ça m'apparaît peu comme diminution, parce que vous baissez votre dette de 1,8 milliard, d'une part, et, deuxièmement, dans le moment, les taux d'intérêt n'ont pas tendance à augmenter mais plutôt tendance à diminuer par rapport... Et, à chaque année, bien, sauf peut-être l'année 2004, vous rachetez plus de dette que vous en faites. Alors donc, c'est ça qui constitue le 1,8 milliard dont vous avez parlé tantôt. Alors, je n'ai pas de chiffres pour le quantifier, mais, à première vue, ça m'apparaissait

faible comme diminution de frais financiers, le fait que la dette baisse de 1,8 milliard sur ces cinq ans là et le fait que les taux d'intérêt n'ont pas tendance à augmenter, de nos jours en tout cas.

M. Leclair (Daniel): M. le Président, en fait, la dépense d'intérêts, la dépense des frais financiers correspond très bien aux taux d'intérêt que nous avons dans le plan. C'est vrai que présentement les taux d'intérêt sont bas. Les taux d'intérêt présentement sont bas, pour les taux au comptant, donc les taux auxquels vous pouvez emprunter. Compte tenu des conditions spéciales de marché auxquelles nous faisons face présentement, la prime demandée pour des taux futurs est de beaucoup supérieure à la normale. Donc, oui, c'est vrai que c'est juste 200 millions sur l'ensemble du plan ou sur une base annuelle, mais il demeure que ça correspond aux choses. On espère tout le temps que les taux vont être plus bas, que le dollar canadien sera plus fort, ce qui va nous permettre de réduire cette charge annuelle financière.

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

Contribution des divisions aux résultats consolidés

M. Tranchemontagne: Je vais poursuivre. À la page suivante, vous parlez des contributions des divisions. Bon, on a parlé des divisions importantes. On sait ce qui en est. Dans la section Autres, je ne sais pas qu'est-ce que c'est. D'abord, je ne comprends pas ce que c'est, Autres. Parce que vous avez quatre divisions. Vous avez Production, TransÉnergie, Distribution, dont on a parlé abondamment au cours des deux derniers jours. Vous avez la section Autres. Un, je ne sais pas ce qu'il y a là-dedans, puis, deuxièmement, c'est qu'il y a des méchants revirements. En 2001, on ferait un déficit de 60 millions et, en 2002, un surplus de 30. Puis là je vous fais grâce du reste, mais ça varie jusqu'à 95... jusqu'à 125 même. Alors, qu'est-ce qui est inclus dans la section Autres et qu'est-ce qui explique ce revirement soudain en 2002?

M. Leclair (Daniel): M. le Président, dans la section Autres, en fait, vous avez tous les produits... les bénéfiques, je veux dire, plutôt, les bénéfiques de toutes les activités en dehors des grandes divisions. On vous a parlé ce matin de CapiTech, on vous a parlé d'AVESTOR, donc en fait l'ensemble des filiales en dehors des grandes divisions Production, Transport et Distribution.

Le revirement 2001-2002 a été vraiment la fin des années difficiles au niveau des activités hors des grandes divisions. Et les revenus... les bénéfiques pour la période 2002-2006 représentent vraiment les bénéfiques qui vont être associés aux activités, je dirais, de «non corp», excusez l'expression, mais qui ne sont pas reliées directement aux grandes divisions. Et c'est un des éléments importants dans le redressement de nos bénéfiques au cours des prochaines années.

M. Tranchemontagne: Vous n'avez pas d'explication plus spécifique? Parce que c'est tout un

revirement. De moins 60 à plus 30, là, c'est plus qu'un revirement, c'est un...

Le Président (M. Rioux): M. Caillé...

M. Caillé (André): Oui, j'ai des données...

Le Président (M. Rioux): ...avez-vous des choses à ajouter pour répondre au député?

M. Caillé (André): Oui, M. le Président, j'ai des données ici pour 2006, entre autres, de la contribution aux bénéfiques, là, de 1,6 milliard: 94 viennent de HQI, 94 millions viennent de HQI, 43 de CapiTech, 31 de Noverco, 22 de TransÉnergie — ça, c'est les activités ailleurs qu'au Québec — et de IndusTech, ça, c'est essentiellement AVESTOR, la fameuse pile, là, 87. Alors, vous voyez comment ces autres activités dites complémentaires contribueront, en tout cas en 2006.

Le Président (M. Rioux): HQI, c'est Hydro-Québec International, ça, HQI?

M. Caillé (André): HQI, oui.

Le Président (M. Rioux): O.K. Parce qu'ils ont leur vocabulaire, hein, il faut décoder ça un peu.

M. Tranchemontagne: Oui, c'est ça, c'est pour ça que je ne comprenais pas c'était quoi, HQI, là.

M. Caillé (André): Excusez-moi.

M. Tranchemontagne: Ce n'est pas grave.

M. Caillé (André): Excusez-moi, j'aurais dû dire son nom au long.

Résultats des transactions internationales

M. Tranchemontagne: C'est le jargon. Il y a un jargon dans chaque métier, hein.

Peut-être une dernière question. C'est sur tout l'aspect des ventes, je ne sais pas si c'est «internationales», que vous appelez ça, là, américaines évidemment. Est-ce que vous faites des états de profits et pertes de cette activité-là qui est l'activité... Et puis pourriez-vous nous en parler un peu? Parce que, ici, là, c'est partout dans le total des bénéfiques nets des divisions, que vous appelez, mais on n'a pas une entité qui s'appellerait «ventes internationales» ou «divisions»... «Divisions internationales», vous semblez l'avoir, là, mais les ventes que vous faites aux États-Unis et peut-être ailleurs aussi.

M. Leclair (Daniel): M. le Président, pour 2001, nous allons avoir plus d'informations détaillées en ce qui concerne les activités par division. On ne va pas en détail cette année ou en 2001 pour les activités qui seraient les activités domestiques de production et les activités internationales de production. Nous allons avoir, en fait, les charges, les produits et le bénéfice ou la perte pour le cas de Distribution. Au fur et à mesure des années, on va améliorer nos façons de voir... la

divulgaration, mais, pour 2001, on va avoir des états partiels par unité d'affaires, et le consolidé évidemment.

M. Tranchemontagne: Juste pour poursuivre, juste une petite question. Dans ce même ordre de grandeur, vous allez à ce moment-là démontrer des états de pertes et profits, «fully loaded» comme on dit, là, autrement dit, que tous les coûts qui sont assignés qui viennent de la section Production ou de la section TransÉnergie... qui est assignée aux ventes internationales va être... la portion, en tout cas, là, va être...

M. Leclair (Daniel): Va être incluse dans les résultats de chacune des divisions.

M. Tranchemontagne: Et ça va être à partir de quand, vous avez dit?

M. Leclair (Daniel): 2001.

M. Tranchemontagne: O.K., dans les prochains...

M. Leclair (Daniel): Dans les états financiers de cette année...

M. Tranchemontagne: Dans l'état financier qui vient.

M. Leclair (Daniel): De l'année passée.

M. Tranchemontagne: O.K. Merci.

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

Bénéfices liés aux exportations et aux opérations d'achat-revente

M. Brassard: Oui, je voudrais revenir sur les bénéfices. L'an passé, donc c'était 1 milliard...

M. Leclair (Daniel): 78.

M. Brassard: 78; cette année, 1,1 milliard. J'aimerais savoir, si c'est possible de connaître les bénéfices ou la part des bénéfices nets qui est associée aux exportations d'électricité et aux opérations, là, d'achat... achat-vente, sur le marché, sur le marché à court terme...

M. Caillé (André): J'inviterais, avec votre permission, M. le Président, mon collègue..

M. Brassard: ...sur le milliard... par exemple, sur le 1 078 000 000 de 2000, sur le 1,1 milliard de 2001. Est-ce qu'on peut ventiler, est-ce qu'on peut connaître la part provenant, issue ou découlant des opérations d'exportation et d'achat-revente?

M. Caillé (André): M. Vandal va répondre à cette question, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): M. Vandal.

● (17 h 10) ●

M. Vandal (Thierry): Oui. Donc, pour l'année 2001, pour l'ensemble de la division et, de manière plus spécifique, pour l'activité de vente hors Québec, le résultat net est de l'ordre de... et c'est préliminaire, puisque les chiffres vont devoir être consolidés par mes collègues des finances, mais de l'ordre de 750 millions de dollars. Donc, l'activité...

M. Brassard: Sur 1,1 milliard.

M. Vandal (Thierry): Encore là, la division Production, hein, la division Production — et c'est conforme à ce que vous voyez dans le plan — réalise des bénéfices de l'ordre de 1,1 milliard sur l'année 2001, et l'activité de ventes nettes hors Québec pour les 10 TWh... je vous mentionnais ce matin qu'on a sorti au net une dizaine de térawattheures; bien, on les a vendus, ces térawattheures-là, en haut de 0,075 \$, et donc les bénéfices en termes de revenus qu'on peut associer à ça, c'est de l'ordre de 750 millions de dollars. À ça, il faudrait déduire la partie des coûts qu'on peut associer à cette production-là, et là il y a toutes sortes de méthodes qui peuvent être avancées: les coûts marginaux, les coûts moyens, les coûts d'opportunités. Alors, je vous dirais que, là-dessus, là, les méthodes peuvent être assez larges. Mais, la division dans son ensemble, on parle de 1,1 milliard, et, de ça, les revenus nets provenant des marchés hors Québec... qui n'auraient pas existé, ces revenus nets là, si on avait tout simplement laissé l'eau s'accumuler dans les réservoirs, pour les quelque 10 TWh qu'on a finalement physiquement exportés... donc, ces ventes nettes là ont donné des revenus de l'ordre de 750 millions de dollars — 0,075 \$.

M. Brassard: Bien, ça veut dire, M. Leclair, que, pour ce qui est des bénéfices nets de l'entreprise Hydro-Québec globalement, s'il n'y avait pas ce genre d'opération, les bénéfices nets d'Hydro-Québec seraient donc réduits de 750 millions?

M. Leclair (Daniel): En fait, c'est la partie importante...

M. Brassard: Donc, ce serait 400 millions qui seraient déclarés au lieu de 1,1 milliard?

M. Leclair (Daniel): Aux environs.

M. Brassard: Non? Pardon?

M. Vandal (Thierry): On parle, bien sûr, dans une situation qui est une situation théorique. La situation étant: si on ne vend pas, on ne fait pas d'activités hors Québec, on laisse, pour toutes sortes de raisons, cette énergie-là s'accumuler dans les réservoirs, les 10 TWh, là... on en a vendu 150 et quelques au Québec... les 10 autres, on ne les sort pas, on les laisse s'accumuler, bien, c'est 750 millions de dollars, ordre de grandeur, qui n'auraient pas apparus comme revenus et donc, par effet direct, qui ne seraient pas sur la ligne du bas, qui ne seraient pas sur la ligne...

M. Brassard: Je ne parle pas de revenus, là. Je parle des bénéfices nets. Vous avez 1,1 milliard en 2001

puis vous aviez plus que 1 milliard en 2000. Sur ce milliard, il y en a combien de bénéfiques nets — pas de revenus, de bénéfices nets — qui proviennent des activités d'exportation et d'opérations sur les marchés à court terme? Combien?

M. Vandal (Thierry): Si on avait vendu... c'est ce que je vous mentionnais, c'est la question de la comptabilité sur les coûts moyens, les coûts marginaux puis les coûts d'opportunités. Si le coût de cette énergie-là, c'est le coût d'un tarif L, , donc environ, là, mettez-le à 0,035 \$, le profit qui est réalisé sur ces transactions-là, c'est 0,075 moins 0,035. Ça, ça représente les coûts. 0,035 \$, ça représenterait le coût alternatif de produire, de transporter et de livrer au Québec. Ce 0,04 \$ là, c'est du profit; 0,04 \$ sur 10 TWh, c'est 400 millions. Ce n'est pas plus compliqué que ça.

M. Brassard: 400 millions.

M. Vandal (Thierry): Si on comptabilisait sur la base de ces coûts, qui sont des coûts de l'ordre de 0,035 \$.

M. Brassard: Sur le 1,1 milliard, il y en a 400 millions qui sont issus de ces opérations.

M. Leclair (Daniel): Qui viendraient du marché externe.

M. Brassard: Même chose pour 2000? L'an 2000, c'est à peu près...

M. Vandal (Thierry): Même ordre de grandeur.

Croissance des charges d'exploitation

M. Brassard: ...du même ordre de grandeur. Bien.

L'autre question, ça porte sur les charges d'exploitation. Elles sont en augmentation constante, puis, là aussi, vos prévisions au cours des trois plans stratégiques... là elles sont à la hausse. Les prévisions de bénéfiques sont à la baisse, mais les prévisions de charges sont à la hausse. De sorte que, dans le plan stratégique qu'on étudie présentement, là, on passerait de 1,8 milliard en 2002 à 1,9 milliard en 2006 comme charges d'exploitation, alors que c'était 1,7 dans le plan 2000-2004, puis c'était 1,6 dans le plan 1998-2002. Donc, il y a une augmentation assez substantielle, une croissance des charges d'exploitation. Est-ce que cette croissance est normale, justifiée, légitime, ou est-ce qu'il y a des efforts à faire et à déployer pour comprimer les charges d'exploitation, les réduire, considérant, comme vous le savez, que, devant la Régie de l'énergie, il faut fonctionner sur preuves, et donc il ne faut pas uniquement... En d'autres termes, la Régie ne regarde pas uniquement les revenus requis, elle regarde les charges aussi, si les charges sont justifiées. Alors, est-ce que cette croissance est normale, justifiable, justifiée, légitime?

Le Président (M. Rioux): M. Caillé.

M. Caillé (André): M. le Président, les charges augmentent effectivement, vous avez les chiffres à la page... excusez-moi, à la page 88, pour les charges d'exploitation. C'est dans un tableau qui parle de l'état des résultats consolidés, au bas de la page 88. Les charges, elles augmentent durant la période du plan. Elles vont augmenter parce que... Puis, quand on sera à la Régie, on aura à justifier, en distribution, qu'il y a nécessité de tous ces employés et qu'il y a nécessité de faire des ajouts au niveau de... parce que la qualité de service n'est pas satisfaisante, si tel est le cas. Je pense que... on dit «en bonne situation» en distribution, parce qu'il y a un engagement de mon collègue, quant à lui, de les maintenir... geler les charges, ça fait partie de sa stratégie pour redresser la situation quant à la rentabilité. Il y a ici du principe, là: Aide-toi et le ciel t'aidera. Avant de demander des augmentations de tarifs, en distribution, on va d'abord commencer par faire ce que c'est qu'on peut faire. Alors, au niveau de la distribution, vous allez voir ça.

En ce qui concerne le transport, il y a une augmentation des charges. Il y a aussi une augmentation de l'équipement. Il y a plus d'équipements à entretenir, il y a plus d'équipements à opérer, il y a plus d'équipements dans les postes.

En transport, l'explication qu'ils vont entendre, c'est que les temps ont changé. Maintenant, le nombre d'opérations qu'on peut faire dans un poste de transmission est beaucoup plus élevé qu'il ne l'était par le passé, au moment où on avait des contrats fixes. Par exemple, au niveau des exportations, on installait ça le matin, puis, bon, on ne touche plus à ça parce que c'est un contrat fixe. Maintenant, dans la journée, il peut y avoir trois fois, quatre fois, cinq fois, à la limite d'heure en heure, des changements au niveau des opérations. Ils vont expliquer à ce moment-là que ça prend plus d'employés.

Quant aux deux autres divisions, au niveau de IAC, ingénierie, approvisionnement, construction — puis je mets de côté les charges qui pourraient résulter des activités de construction comme telles, je parle juste des charges des services aux autres divisions de l'entreprise — il va être demandé de les comprimer, les charges, le plus possible, voire de les geler, en informatique, au niveau des immeubles, peut-être même faire des gains afin que ça coûte moins cher. Parce que, au niveau services, à l'intérieur de l'entreprise, c'est là qu'on va être... on a pour politique de limiter la croissance des charges d'exploitation. S'il est pour y en avoir, des augmentations de charges d'exploitation, on veut les voir dans les métiers de base: produire, transporter, distribuer. On ne veut pas les voir dans les activités support. Ça pose toutes sortes de problèmes que d'aucuns qualifient de problèmes d'équité à l'intérieur de l'entreprise, certains oui, puis d'autres non.

En ce qui concerne la production, bien, l'augmentation de ses charges, de leurs charges, c'est quelque chose qu'on discute entre quatre yeux. C'est une entreprise qui n'est pas réglementée, donc on n'en discute pas à la Régie. Mais ça n'empêche pas qu'il y ait eu une discussion. Eux aussi vont augmenter les charges. Il y a de l'addition d'activités puis il y a de l'addition d'équipements, et, bien sûr, ça finit par faire plus d'employés puis plus de charges.

Ça mis à part, ces résultats, je ne sais pas si c'est les consolidés, ça, avec toutes les entreprises...

Une voix: Oui.

M. Caillé (André): Il n'y a pas le gaz là-dedans?

Une voix: Non.

M. Caillé (André): Non. Alors, l'explication pour le gaz n'est pas là.

● (17 h 20) ●

Le Président (M. Rioux): Bien. Il y avait le député de Gaspé et le député de Chicoutimi. Il va falloir faire vite, parce qu'à 5 h 30, c'est les remarques finales.

Charges d'amortissement

M. Lelièvre: Oui. Merci, M. le Président. M. Caillé, j'ai regardé un peu partout dans le document *Plan stratégique* pour essayer de trouver des éléments de réponse concernant les charges d'amortissement puis de déclassement, et je n'ai rien retrouvé, à moins que j'aie mal lu. Est-ce qu'il y a eu des dépenses importantes pour... On sait que Grande-Baleine, par exemple, ça a été rendu public, il a dû y en avoir à ce niveau-là. Pourriez-vous nous en parler un peu de ça?

M. Caillé (André): Spécifiquement de Grande-Baleine. Pour le détail, je vais laisser à mon collègue...

M. Lelièvre: Bien, pas nécessairement de Grande-Baleine, mais voir c'est quoi, les charges d'amortissement puis de déclassement que...

M. Caillé (André): De mémoire, les frais d'études de Grande-Baleine, c'était 500 millions de dollars, à moins que je ne m'abuse. Puis, comme on ne réalise pas le projet, on a un programme pour amortir ces charges-là dont on sait qu'il n'y aura pas de revenus correspondants. Quant à d'autres détails, je vais demander à mon collègue de vous les fournir, M. le Président.

M. Lelièvre: J'imagine que vous en avez prévu d'ici 2006, dans vos prévisions?

M. Leclair (Daniel): Oui, les chiffres, en fait, que vous avez, M. le Président, en ce qui concerne les dépenses d'amortissement incluent qu'est-ce que M. Caillé a mentionné. En plus, vous avez, dans les charges d'amortissement, toutes les mises en service puis le nouvel équipement qui est prévu au cours des prochaines années. Aussi, il faut que vous gardiez en tête que nous avons une méthode à intérêts composés. Donc, vous avez une méthode à intérêts composés pour les charges d'amortissement. Donc, automatiquement, annuellement, ces charges-là vont augmenter de 3 %. Et vous avez aussi tout ce qui a été fait au niveau des projets abandonnés, comme parlait André Caillé, au niveau de l'amortissement, au cours des prochaines années. Donc, c'est l'ensemble, c'est considéré dans les pro forma 2002-2006.

Une voix: ...

M. Leclair (Daniel): Vous l'avez, en fait, d'une façon totale et non spécifique.

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

Mission sociale et présence régionale

M. Bédard: Rapidement. Malheureusement, on va manquer de temps. Mais j'aurais aimé revenir sur les charges — malheureusement, on n'aura pas assez de temps — parce que l'explication du 210 millions est simplement l'augmentation, comme vous l'avez dit et comme je le lis aussi, soit d'augmenter les activités d'entretien. Et je me souviens, en 2000 aussi, à l'époque où on était, c'était une période où on venait de connaître un événement assez particulier, donc, j'imagine, c'était quand même prévu d'une façon particulière au niveau de vos activités. Donc, qu'on me dise dans le rapport... on explique une augmentation de 210 millions par l'accroissement des dépenses dans ce secteur-là qui, j'imagine, était prévu dans le plan d'action de 2000-2004, et il n'est pas chiffré non plus. Je vous le dis, là — malheureusement, on va manquer de temps — parce que j'ai le goût de vous faire un dernier commentaire, et, si vous voulez émettre des remarques, je ne vous empêche pas, mais un petit commentaire tout simplement, bref.

Vous savez, je proviens d'une région, Saguenay—Lac-Saint-Jean, où il y a beaucoup d'attentes par rapport à nos sociétés, je vous dirais, qui sont très présentes en région et très présentes, pour différentes raisons; entre autres, dans notre région, par le fait qu'une partie des activités évidemment provient du réseau hydroélectrique, donc qui se retrouvent beaucoup plus en région que n'importe où ailleurs. Et je regardais d'ailleurs les cartes au niveau de la distribution. Donc, vous comprendrez en même temps que ces attentes-là... plutôt, cette réalité-là fait en sorte que nos attentes au niveau de la présence corporative et de la visibilité d'Hydro-Québec soient proportionnelles. Je veux dire, sans arriver à un chiffre exact, là — et malheureusement le temps m'est compté — mais, en termes de visibilité, en termes d'investissement dans la collectivité, est-ce que vous sentez, et, comme je n'ai pas de chiffre, j'aurais tendance à penser que ce n'est pas le cas, mais je fais attention donc... Mais, vous, est-ce que vous sentez que vous en faites assez — je vais parler pour ma région, mais on peut l'étendre à d'autres régions — est-ce que vous sentez que vous en faites assez à ce niveau-là, en termes d'encouragement à la collectivité, en termes de présence dans différents... je vous dirais, dans le sens d'activités au niveau culturel, au niveau artistique. J'ai beaucoup d'attentes à cet égard et j'aimerais...

Le Président (M. Rioux): La mission sociale.

M. Bédard: Voilà.

M. Caillé (André): M. le Président, on a un programme de dons et commandites, à Hydro-Québec. C'est un programme qui est revu périodiquement dans

sa planification comme dans sa réalisation par un comité du conseil d'administration. On essaie d'être au mieux présent dans chacune des régions. On est présent pour sûr dans toutes les régions par des dons ou par des commandites d'événements. Quand il s'agit de dons, bien, il s'agit de dons, c'est sans attente de contrepartie. Quand il s'agit de commandites, c'est jugé... la valeur est jugée sur la base du poids équivalent en publicité corporative. Alors, on va commanditer autant que ça vaut d'un point de vue publicité, préférant faire ce genre d'investissements dans des commandites plutôt que de faire des campagnes de publicité, parce que c'est la politique de la maison. Quand même, on est les seuls distributeurs d'électricité, les clients n'ont pas beaucoup de choix quant à leur fournisseur d'électricité, c'est Hydro-Québec Distribution et seulement Hydro-Québec Distribution. Alors, tant qu'à faire de la publicité corporative, on pense que les commandites, c'est un bon moyen. Alors, on est présent à peu près dans tous les événements, M. le Président, tous les événements significatifs au Québec.

M. Bédard: O.K. Donc, ce que je comprends, c'est que vous jugez que actuellement la présence d'Hydro-Québec, entre autres dans les régions, est suffisante.

M. Caillé (André): Je juge... bien, la présence, elle est équitable. Est-ce qu'on devrait augmenter ce budget? Hydro-Québec est une des entreprises au Québec qui a le budget le plus élevé déjà à cet égard, si on se compare avec d'autres entreprises commerciales, bien entendu. Je trouve ça normal qu'on ait un budget peut-être autant sinon plus élevé, certainement plus élevé, que la moyenne. On est présent dans tous les événements culturels, dans plusieurs événements d'autres types également.

J'entends parfois des critiques de la part de clients, surtout quand ils parlent de tarifs, dire: De toute façon, vous avez un monopole, alors pourquoi commanditer des événements, à quoi ça sert? Bien, ma réponse, c'est: Nous sommes une entreprise à vocation commerciale, puis, une entreprise à vocation commerciale, elle doit se comporter comme les autres entreprises à vocation commerciale; alors, c'est normal qu'on ait des budgets de cette nature.

Quant à la visibilité d'Hydro-Québec, il y a des villes, je ne vous dirai pas lesquelles, où je trouve que la visibilité... je ne vous dirai pas lesquelles tout de suite, tant que je n'aurai pas de projets concrets, parce que je n'ai pas de projets concrets... où on devrait être plus présent. On devrait être plus présent, il me semble. On est très présent à Montréal, vous l'avez constaté. Montréal, l'édifice, le sigle des deux côtés de l'édifice, on ne peut presque pas faire *Le Téléjournal* sans voir notre sigle au *Téléjournal*. C'est rare qu'ils en font, des *Téléjournal*, sans parler de nous autres, en plus. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Caillé (André): Alors, ça va de soi.

M. Brassard: Dans les reportages de M. Morin aussi, on le voit souvent, le sigle.

M. Caillé (André): Enfin, il y a des endroits où, personnellement — ça, c'est un commentaire personnel que je vous fais — des villes donc, des régions urbaines où on devrait être plus visibles, un peu comme nous le sommes à Montréal.

Remarques finales

Le Président (M. Rioux): Merci, M. le président. Nous allons maintenant procéder aux remarques finales. On aura l'occasion de peut-être vous laisser brièvement la parole tout à l'heure. Mais je vais céder la parole au représentant de l'opposition officielle, M. le député de Kamouraska-Témiscouata.

M. Claude Béchard

M. Béchard: Oui, merci, M. le Président. Tout le monde, on arrive à la fin d'un exercice qui, hier matin en tout cas et depuis quelques jours, soulevait, chez moi en tout cas, plusieurs interrogations sur l'allure que prendrait cet exercice-là et notre capacité à tous, parlementaires, d'aller chercher des réponses à la fois utiles pour nous, à la fois utiles pour le rôle que nos concitoyens s'attendent de nous voir jouer et aussi à la fois pour en savoir plus sur Hydro-Québec. Est-ce que nous avons tout fait, est-ce que nous avons tout eu pour en savoir plus? Je ne pense pas. Malgré toute notre bonne volonté, je pense qu'il reste encore énormément de questions et il reste encore énormément de choses à savoir et à apprendre sur le fonctionnement et la gestion d'Hydro-Québec. Et, malheureusement, il y a aussi un autre élément, au-delà du temps, qui est relié à la capacité que nous avons d'aller chercher dans tous les domaines, parce que c'est un domaine extrêmement technique, c'est un domaine où parfois des non-spécialistes peuvent facilement se perdre. Mais je crois quand même que l'exercice a été utile.

● (17 h 30) ●

On avait fait au début de cette commission, de notre côté, un souhait, d'essayer d'avoir au cours de nos échanges une plus grande transparence. Là-dessus, plusieurs questions demeurent. D'abord, je vous dirais que, encore, dans les dernières minutes, dans la dernière heure, quand on nous a parlé des montants et des avantages, finalement, à exporter, ne serait-ce que par rapport au tarif L, hein, qu'on peut exporter à 0,07 \$, le tarif L est autour de 0,035 \$... dans ces cas-là, ça peut nous aider à comprendre certaines réticences ou certaines décisions au niveau de l'entreprise justement face à ce tarif-là et face à certains grands clients industriels.

On a appris aussi, au niveau des alumineries, qu'encore là il n'y a pas seulement un problème de transparence, il semble y avoir un problème de communication, peut-être relié aussi aux opportunités de ventes aux États-Unis, mais aussi un problème peut-être d'improvisation au niveau gouvernemental.

Au niveau des questions tarifaires, des augmentations tarifaires, malgré les divisions, malgré le fait que, bon, on dit que la division Distribution, Hydro-Québec Distribution, est en déficit, et malgré tout le courage de M. Filion — je n'ai pas trouvé d'endroit non plus pour lui verser une prime, en tout cas, on n'entrera

pas dans son contrat, mais quand même, c'est une division qui, oui, est déficitaire — malgré le fait qu'on se base là-dessus pour dire qu'il doit y avoir des augmentations de tarifs, je veux juste vous indiquer que, dans la tête des citoyens dans la rue, Hydro-Québec est encore une seule et même entreprise avec des bénéfices nets de 1 milliard et que, si on est chanceux et qu'il pleut beaucoup d'ici là fin du plan stratégique, bien, ces bénéfices-là pourront atteindre les 2,2 milliards. Et la part des augmentations tarifaires là-dedans est quand même négligeable.

Au niveau des réservoirs d'eau, il y a une bonne nouvelle pour les avions de Radio-Canada, ils ne sont pas en danger. Il y a d'autres... Je pense qu'il y a des informations qui nous ont été données, il y a des informations qui nous ont été transmises sur le pourquoi. On peut les accepter, on peut ne pas les accepter, on peut les remettre en question, mais je pense qu'à la limite, à ce niveau-là, il y a lieu que les raisons pour lesquelles les niveaux d'eau semblent être une panacée aussi importante pour Hydro-Québec devraient être connues. Ils devraient faire en sorte qu'une plus large part de personnes puissent les comprendre, et de voir aussi jusqu'à quel point on peut améliorer la transparence à ce niveau-là.

Au niveau de Churchill Falls, bien là je suis vraiment resté sur mon appétit. Je m'attendais à en savoir un petit plus, puis je ne vous blâme pas, je veux juste adresser la remarque, probablement pour des raisons stratégiques, à mon collègue ministre et député du Lac-Saint-Jean. Mais c'est quand même un projet extrêmement important. Quand on regarde l'ensemble du portefeuille de projets, c'est un projet qui est porteur et sur lequel j'aurais bien aimé savoir aujourd'hui sur quoi on négocie, ce qu'Hydro-Québec veut, quel rôle il veut jouer dans cette négociation-là, dans ce projet-là, et quelles en seront les retombées pour l'avenir des Québécois et Québécoises.

Au niveau du barrage Sainte-Marguerite, SM 3, je vous dirais qu'il y a plusieurs questions à se poser, hein! On se demande si... je ne dirais pas «qui a fait l'erreur», «qui est responsable de quoi», je pense qu'on en a parlé un peu hier et c'est une responsabilité de tous, sauf que ça entraînera des frais et ça entraînera peut-être même des pertes d'énergie. Quand, dans les prochains mois, à la fin de l'été, si le problème n'est pas réglé, on doit laisser passer l'eau parce que le réservoir est plein, bien, à ce moment-là, c'est l'ensemble des Québécois et Québécoises qui perdront de l'argent à ce niveau-là.

Au niveau des chiffres, de l'aspect financier comme tel du plan stratégique qui est devant nous, je dirais que c'est peut-être une des plus grandes difficultés que, moi, j'ai eue, en tout cas, et je pense que certains collègues aussi, non pas sur savoir si les chiffres sont exacts ou pas ou si les prévisions sont bonnes ou pas, mais sur la capacité de comparaison. Et c'est un peu la notion de «benchmarking», sur quoi on peut se comparer, et pas seulement aux moins bons, mais aussi aux meilleurs, et où on se situe là-dedans.

Et je comprends qu'aujourd'hui vous nous avez donné des chiffres, mais, pour la préparation de cette analyse-là, c'est très difficile de trouver, en tant que députés, en tant que groupe parlementaire, les bonnes mesures de comparaison. Et ça, je pense que, s'il y a une

chose à améliorer dans le prochain plan stratégique, c'est définitivement cet aspect-là de pouvoir avoir des données qui nous comparent ou qui comparent Hydro-Québec avec d'autres entreprises du domaine énergétique et qui peuvent se ressembler pour voir exactement où est-ce qu'on se situe et peut-être aller plus loin dans notre analyse que de simplement passer du temps à voir sur quoi on peut se comparer. Ça, je pense que ce serait extrêmement important pour le prochain plan stratégique.

Au niveau du virage thermique, bien, je vous dirai qu'on aura toujours des questions, on aura toujours des doutes sur cette centrale-là. Et ça nous permet aussi d'apprendre certaines choses, et on en a parlé hier en fin de journée, hein! Quand c'est rendu que ça prend le double de temps pour construire un projet ou pour faire un projet qui est calculé de plus vert, de plus environnementalement viable qu'une centrale thermique, on a peut-être certaines remises en question à se faire en tant que société aussi, pas au niveau des finalités à atteindre, comme je l'ai mentionné, pas au prix de sacrifier la qualité environnementale et de notre souci d'améliorer l'environnement, mais plutôt sur nos façons de faire. Et ça, je pense que, là-dedans, non seulement Hydro-Québec pourrait, s'il y a lieu, servir d'exemple, mais bien sûr collaborer à l'amélioration de ces processus-là, mais toujours avec la finalité qui doit être là, et je pense qu'il n'y a pas personne au Québec qui remet ça en question.

Sauf que, je vous dirais que, quand on parle du gaz et du thermique et des alternatives, bien sûr, on comprend que l'éolien ne peut pas être l'alternative, en termes de puissance, à une centrale thermique. Par contre, il doit avoir sa place dans le portefeuille, et on est effectivement heureux que, au cours des dernières années, l'éolien ait connu des programmes pour se développer et semble être, je dirais, sur le cadre de porte d'une belle possibilité de développement, et j'ose espérer qu'on réussira à la franchir pour nos régions que sont le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie.

Au niveau des alternatives, j'aurais aimé qu'on parle davantage, bien sûr, des possibilités, des autres possibilités pour éviter ce virage thermique, que ce soit au niveau de la cogénération, qui peut servir dans bien des cas aussi à consolider certaines entreprises en région et à faire en sorte qu'il y ait des retombées économiques dans différentes régions.

Ça nous a amené aussi à parler du fameux contrat patrimonial et surtout de ce qu'on devra faire pour aller au-delà de ce contrat-là pour combler les besoins, parler du processus d'appel d'offres. Comme je l'ai mentionné, on ne le remet pas en question. J'ose espérer qu'il sera clair, qu'il sera ouvert et qu'il donnera la chance à tout le monde. Et je pense qu'il n'y a pas personne qui sortirait gagnant, pas nécessairement du processus comme tel d'appel d'offres, théorique, mais de l'ensemble de cette ouverture-là, si, en bout de ligne, 99 % des contrats revenaient à Hydro-Québec Production — même si je n'ai absolument rien contre Hydro-Québec Production, et ça, je tiens à le souligner. Mais je pense qu'il doit y avoir plus de place pour différents projets, et on doit s'assurer qu'ils aient une opportunité de s'inscrire et de réaliser certains projets.

Et, l'objectif de transparence qu'on doit poursuivre, on doit le poursuivre aussi pour l'ensemble des

Québécois et Québécoises au niveau de la création d'emplois. Parce que, je réinsiste là-dessus, je pense que mes collègues l'ont mentionné, le député de Chicoutimi aussi l'a dit, dans chacune de nos régions, vous êtes capables de faire la différence. Et il n'y a pas personne qui est heureuse quand il voit qu'il y a quelqu'un d'Hydro-Québec qui perd son emploi ou qu'il y a des diminutions de services dans les régions. Et vous êtes un des outils de développement économique au Québec. On peut parler des outils financiers, mais, en termes d'outils de développement économique, vous êtes encore l'un de ceux qu'on voit le plus directement sur le terrain. Et je peux vous dire, en tant que député, que ça se sait quand il y a des coupures chez Hydro-Québec dans les régions, ce n'est pas trop long. Et ça, je vous invite à faire en sorte qu'on ait le moins de téléphones possible dans les prochaines années, mais qu'on ait au contraire des beaux problèmes de création d'emplois, si possible, dans les régions.

Au niveau, comme je le mentionnais, des renouvellements d'effectif, c'est un défi que nous avons tous. Si on parle des tendances pour les prochaines années, Hydro-Québec sera en compétition avec les autres secteurs de l'économie. Et, moi, juste une petite parenthèse là-dessus, ça me fait toujours mal au cœur quand je vois que dans ma région, chez nous, on a un taux de chômage qui peut varier entre 11 et 14 % et que, malgré ça, il y a des entreprises qui ont énormément de difficultés à trouver des gens, pour ne pas dire qu'ils sont en pénurie de main-d'œuvre. Et ça, on a beau parler de vos emplois en région, il faut que vous trouviez du monde, aussi. Et ça, c'est une responsabilité, je pense, des gouvernements, de quelque couleur qu'ils soient, de s'assurer que nos jeunes en région puissent embarquer dans cette formation-là qui va leur permettre d'avoir des emplois chez eux, de demeurer dans nos régions du Québec.

Je dirais en terminant — je ne veux pas prendre l'ensemble de mon temps, on en a parlé beaucoup: Moi, il y a une chose... Hydro-Québec a été mise en place par des gens qui avaient une vision, qui avaient une vision du Québec et qui avaient comme vision première, je pense, de faire en sorte, — puis il y a eu différents slogans là-dessus — qu'Hydro-Québec soit au service des Québécois, de l'énergie pour les Québécois. Mais je pense qu'Hydro-Québec doit présentement travailler pour les Québécois et faire travailler les Québécois aussi. Et ça, sur les orientations en termes d'exportations, en termes de développement économique, en termes de transformation, on pourra en reparler. Mais, travailler pour les Québécois, ça veut dire aussi travailler avec les Québécois.

Et, là-dessus, j'ouvre la parenthèse sur la discussion qu'on a eue au niveau des tarifs biénergie. Je le reprends. Vous nous avez assurés que tout serait mis en oeuvre pour qu'il y ait des mesures de transition, dépendamment de la décision de la Régie. Et je sais que, peu important les mesures de transition que vous mettez en place, ce n'est pas tout le monde qui va être satisfait. Essayons donc de faire tout ce qu'on peut pour qu'il y ait un moins grand pourcentage possible de gens insatisfaits au niveau de ces tarifs-là.

● (17 h 40) ●

Même chose au niveau des principes de vol d'électricité. Je comprends que, oui, les gens qui volent

de l'électricité — c'est un bien public — on doit les trouver et on doit arrêter ça. Mais, d'un autre côté, il faut s'assurer qu'on prend les bonnes personnes et qu'on ne fait pas en sorte qu'il y ait des gens qui se retrouvent dans des situations où ils ont l'impression d'être la souris devant l'éléphant. Ce n'est pas facile, se défendre contre Hydro-Québec. Alors, il faut faire en sorte peut-être que les citoyens soient bien à l'aise et sachent que, chez Hydro-Québec, le but n'est pas uniquement de faire de l'argent, même si ça profite à l'ensemble des Québécois, le but n'est pas uniquement d'exporter et d'avoir le plus d'électricité possible, mais le but est de faire en sorte, je pense, ultimement qu'Hydro-Québec soit et demeure une entreprise dont tous les Québécois et toutes les Québécoises de toutes les régions du Québec seront fiers pendant encore plusieurs années. Et ça, bien, ça dépend un peu de nous.

Alors, j'ose espérer que... Comme je vous dis, le plan stratégique... C'est sûr que vous ne pouvez pas arriver ici puis nous donner l'ensemble de tout ce que vous allez faire. C'est quand même une entreprise, vous jouez avec des concurrents qui sont dans le privé, et je comprends qu'il y a beaucoup de choses qui ne sont pas dans le plan stratégique, sauf que je tiens à vous dire que cet exercice-là a été très profitable, je pense, au niveau personnel, au niveau collectif aussi, et je peux vous dire qu'on n'en ressort — en tout cas moi — pas avec la même vision d'Hydro-Québec, mais avec une vision qui est toujours renforcée sur son utilité comme outil de développement économique du Québec et comme outil qui peut faire en sorte que, non pas seulement les régions, mais que, s'il est bien utilisé... cette société-là pourra faire en sorte que le Québec va être soit gagnant ou soit perdant dans les prochaines années. Merci.

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

M. Jacques Brassard

M. Brassard: Alors, M. le Président, je pense que je suis d'accord avec mon collègue de Kamouraska-Témiscouata pour dire que ces deux journées que nous avons passées avec les autorités d'Hydro-Québec confirment, je dirais, toute la pertinence et la nécessité d'un tel exercice. Il faut peut-être signaler aussi que, si Hydro-Québec est la seule société d'État, parmi toutes les sociétés d'État, qui, en vertu de la loi, est tenue à cet exercice, peut-être que les autres sociétés d'État pourraient aussi être tenues de faire un pareil exercice, parce que ça m'apparaît essentiel.

Il y a beaucoup de dossiers évidemment complexes dans le plan stratégique d'Hydro-Québec, c'est vrai. Mais, en prenant le temps de les expliquer, de les approfondir, de poser les questions pertinentes, je pense qu'on a aussi la possibilité, même si ce sont des dossiers complexes, on a quand même la possibilité de mieux les comprendre, de mieux les comprendre. Je pense que, à la fin de ces deux journées, sur un certain nombre de sujets, on est en mesure de dire qu'on comprend mieux les choses.

Je voudrais souligner à quel point les parlementaires ici présents, des deux côtés de la Chambre,

comme on dit, ont effectué un travail que je qualifierais d'exceptionnel et de remarquable. Je pense qu'ils ont exercé vraiment leur rôle de représentants de la population, de représentants du peuple, d'élus avec beaucoup de diligence, beaucoup de sérieux, en posant des questions pertinentes, et, malgré, encore une fois, la complexité des sujets, avec une bonne compréhension des sujets à l'ordre du jour.

Bon. Alors, un certain nombre d'éléments aussi sur lesquels je voudrais revenir. D'abord, on a eu des échanges intéressants sur la prévision de la demande, et ce qu'il en ressort, c'est que je dirais que le gouvernement va continuer de suivre avec beaucoup d'attention la façon dont Hydro-Québec cherchera à répondre à la demande par la production ou l'achat d'électricité. Et je me réjouis quand même des garanties offertes par Hydro-Québec quant à sa capacité de répondre à cette demande, quant à sa capacité d'adaptation aux besoins du Québec. Là-dessus, je pense que M. Caillé a été on ne peut plus clair. Je fais référence évidemment à nos échanges concernant les projets d'expansion d'alumineries au Québec.

Sur le portefeuille de projets, je dois dire que le portefeuille de projets et toute la politique de développement, d'ajout d'unités de production d'Hydro-Québec, ça concorde bien, ça respecte la politique énergétique du gouvernement du Québec, qu'on connaît bien, qui a été rendue publique en 1996 à la suite d'une très longue consultation. Entre autres, c'est qu'on constate avec beaucoup de satisfaction, dans mon cas en tout cas, que la filière hydroélectrique demeure prioritaire. Il suffit d'examiner l'ensemble du portefeuille, puis on a passé... on l'a décrit pas mal en détail, je tenais à ce qu'on le fasse aussi. Je pense que ça illustre bien et ça démontre bien, et, en ce sens-là, moi, je suis très, très satisfait que la filière hydroélectrique demeure prioritaire dans le développement énergétique québécois, et ça, ça fait partie de la politique énergétique québécoise également, jusqu'à la pleine utilisation du potentiel disponible et économiquement aménageable.

Les échanges et les exposés de ces deux derniers jours nous permettent de voir et de constater qu'il demeure au Québec un potentiel hydroélectrique important encore, très important, et que, pour longtemps encore, l'hydroélectricité va faire partie des priorités de notre société d'État. Ça, c'est à la fois réjouissant et réconfortant. Ce qui nous permet aussi, je pense, de développer d'autres filières.

Et, là-dessus, le député de Matane va être sûrement d'accord avec moi pour dire que, suite à nos échanges, je pense qu'on sait mieux maintenant où on s'en va en ce qui a trait à la relance du développement de la filière éolienne. Il y a peut-être peu de choses dans le plan stratégique, mais, en vous interrogeant et en échangeant sur cette question, je pense qu'on a apporté un certain nombre de précisions, et on peut d'ores et déjà être assurés que cette filière devrait connaître de nouveau un développement, puis un développement plus continu, sur une plus longue période, ce qui permettra, comme on l'a signalé, de développer aussi une industrie de fabrication des équipements nécessaires à l'implantation de parcs éoliens. Et on sait que, évidemment, l'énergie éolienne, ajoutée à l'énergie hydroélectrique, bien, ça va faire en sorte, encore une

fois, que le Québec, en Amérique du Nord, va se placer vraiment en tête de peloton en ce qui a trait à la production d'une énergie de qualité, oui, mais une énergie propre, renouvelable et en même temps produite à un coût enviable.

Le projet Suroît fait également partie, évidemment, de ce portefeuille de projets, et nous avons vu les discussions importantes puis intéressantes aussi que ça a suscité. Mais, de là à parler de virage thermique, là, je me permets de dire que — il s'agit là d'une expression qui est utilisée fréquemment par mon collègue — je considère que c'est une expression outrancière. Je ne pense pas qu'on puisse parler de virage thermique. Quand on regarde l'ensemble du portefeuille de projets, c'est vrai qu'il y a le projet Suroît qui est là-dedans, là, j'en conviens, mais il faut placer ça en perspective et voir tous les autres projets qui se retrouvent dans ce portefeuille-là, et c'est clair que tous les autres projets se situent dans la filière hydroélectrique. Alors, je ne pense pas qu'on puisse parler de virage quand on a un portefeuille constitué de cette façon-là.

● (17 h 50) ●

Mais la commission parlementaire, quand même, sur la centrale thermique, a permis aux élus de bien entendre, de bien entendre les arguments d'Hydro-Québec, sa justification sur la nécessité d'intégrer ce projet à son portefeuille. J'entendais tout à l'heure mon collègue de Kamouraska-Témiscouata dire: Il faudrait peut-être avoir... il aurait peut-être fallu regarder d'autres alternatives, et il insistait beaucoup sur la cogénération. Bien, la cogénération, oui, c'est intéressant, sauf que la cogénération, pour l'essentiel, ça va se faire au gaz naturel, au Québec. Alors, si on a des réticences à l'égard de la centrale Suroît à cause de ses émissions de CO₂ — c'est ça, au fond, les réticences, elles sont surtout là, c'est à cause de la production de gaz à effet de serre — bien, on ne progresse pas, on n'améliore pas les choses en remplaçant ou en pensant remplacer cette centrale thermique par de la cogénération. La cogénération, elle va se faire au gaz aussi. Donc, on va retrouver des émissions de CO₂ aussi en cogénération. Donc, je pense qu'il y a quand même une justification, là, pour qu'on retrouve cette centrale thermique dans le portefeuille de projets d'Hydro-Québec.

Sur le secteur gazier, moi, je dois vous dire, là, que j'accueille avec grand plaisir et grande satisfaction la volonté d'Hydro-Québec de s'intéresser à l'exploration gazière — ce que vous appelez les activités en amont, hein, bon — aussi bien terrestre que maritime. Il y a un potentiel; moi, je suis assez optimiste, je pense qu'il y a un potentiel gazier au Québec. Il y a une petite entreprise, là, du côté de la Gaspésie qui exploite un gisement, Junex. Je pense qu'il y a un potentiel, et le ministère des Ressources naturelles, depuis deux, trois ans, effectue des levées géophysiques, particulièrement dans le Bas-Saint-Laurent et en Gaspésie, qui sont prometteuses. Je ne suis pas géologues, mais ils nous disent qu'il y a là des structures porteuses et donc un potentiel. Sauf que, évidemment, il faut des investissements assez importants pour s'engager dans cette voie-là, puis il faut donc, à partir de ce moment-là, des joueurs, des gros joueurs, des gros joueurs qui acceptent de s'engager dans cette voie-là. Quand on fait le tour, au Québec, bien, très vite, on considère qu'Hydro-Québec

est sans aucun doute un de ces gros joueurs qu'on souhaiterait voir s'impliquer dans ce secteur-là.

Alors, moi, je suis très content et j'ai bien hâte de voir le plan d'investissements qui est en voie d'élaboration sous la direction de M. Gourdeau. Et puis, d'après ce qu'on peut voir des investissements d'autour d'une trentaine de millions par année, si évidemment on les additionne à ceux que des partenaires ayant l'expertise dans ce domaine-là vont également investir, bien, ça peut donner des résultats intéressants, et je pense qu'il y a là un créneau de développement prometteur et intéressant.

Hydro-Québec, pour ce qui est de la subtilisation — on en a parlé, en fait, du vol d'énergie, c'est comme ça qu'on devrait l'appeler — a pris des engagements face à cette problématique et nous a offert des éléments de réponse. On comprend que le vérificateur interne d'Hydro-Québec a reçu un mandat très précis à cet égard et qu'il devrait d'ici quelques semaines être en mesure de déposer un rapport, probablement, j'imagine, sans doute, avec des recommandations sur cette question.

Je voudrais terminer mes remarques en les faisant porter sur la dimension financière. On constate que le plan stratégique offre quand même un portrait, sur le plan financier, intéressant — encore une fois, si les prévisions sont justes, n'est-ce pas, M. Leclair? il faut l'espérer cette fois-ci — donc une progression intéressante des bénéfices, et donc des dividendes et du taux de rendement également, et sans que ce soit scandaleux. Encore une fois, qu'Hydro-Québec fasse des bénéfices de 1,1 milliard, puis de 1,6 milliard à la fin du plan stratégique, 1,6 milliard, ça n'a rien de scandaleux. Ça n'a rien de scandaleux, parce que vous regardez le taux de rendement, on n'atteindra même pas 10 % du taux de rendement avec des bénéfices de 1,6 milliard, le taux de rendement de 10 % sur l'avoir propre, alors il n'y a pas matière à scandale, là, il n'y a pas d'abus, là, hein!

Donc, au contraire, il faut espérer qu'on atteigne ces résultats. Et, comme Québécois, il faut se réjouir que la rentabilité de notre société d'État s'améliore constamment, il faut s'en réjouir. Il faut se réjouir, comme Québécois, de son expertise, de sa connaissance en matière hydroélectrique. Ça fait l'orgueil des Québécois depuis longtemps, et sa réputation est internationale, on le voyait particulièrement en matière de transport.

Mais il faut se réjouir aussi que la société d'État devienne rentable et améliore constamment sa rentabilité et augmente ses bénéfices. Ça aussi, il faut s'en réjouir. Il ne faut pas être misérabilistes sur ce plan-là. Il ne faut pas être misérabilistes. Il faut être très contents de voir Hydro-Québec faire des profits, d'abord parce qu'il y en a une bonne partie qui reviennent dans les coffres de l'État puis qui servent à financer des services publics de santé puis d'éducation. Alors, ce n'est pas scandaleux, ça, au contraire, c'est... il faut espérer que ça aille en s'améliorant.

Alors, je termine sur la question des tarifs. Alors, c'est le gel jusqu'en 2004, et Hydro-Québec Distribution souhaite demander des augmentations tarifaires devant la Régie, des augmentations de l'ordre d'environ... équivalant environ au taux d'inflation. Bon,

c'est ça. Mais l'autre façon de justifier cette demande également, c'est de se rappeler que bientôt Hydro-Québec Distribution ira en appels d'offres pour de la nouvelle fourniture, à partir de 2004, et qu'il est évident que cette nouvelle fourniture, je ne sais pas, là, quels seront les offrants ni les prix, mais c'est évident que ça va être plus que 0,0279 \$. C'est clair, hein! Donc, par conséquent, il y a là une justification, à mon avis, parce que, devant la Régie, il faut justifier, ça se fait sur preuves. Il y a là une justification: nouvelle fourniture, plus coûteuse. Donc, ça peut justifier pour 2004 la fin de... les dernières années du plan stratégique, ça peut justifier des augmentations de l'ordre que vous proposez.

Pendant, tout en vous disant combien encore au cours de ces deux jours on a pu constater les grandes vertus de la loi n° 116, si on avait passé encore une autre journée, je suis sûr que mon collègue de Kamouraska-Témiscouata aurait regretté l'obstruction systématique qu'il a exercée pour empêcher l'adoption de cette loi, entre autres sur le contrat patrimonial et la préservation du pacte social. Cette préservation du pacte social est garantie par cette loi et par le contrat patrimonial, dont le prix du kilowattheure est fixé dans la loi. Mais je vous dirais que... Parce que je reviens sur ce que vous avez dit, M. Caillé, pour apporter des nuances. Parce que vous avez dit: Avec 500 millions de déficit pour Hydro-Québec Distribution, on pourrait se présenter devant la Régie et dire: Écoutez, regardez, j'ai 500 millions de déficit, j'ai besoin d'un taux de rendement raisonnable et il faut que vous ajustiez mes tarifs en conséquence. Là il y aurait un choc tarifaire. Et je vous signale que c'est vrai que c'est comme ça que ça fonctionne: revenus requis, rendement raisonnable.

Oui, mais il y a autre chose dans la Loi de la Régie, aussi. Il faut rappeler sa mission au complet. C'est l'article 5. La Régie de l'énergie doit assurer également «la conciliation entre l'intérêt public, la protection des consommateurs et un traitement équitable [...] des distributeurs». Alors, oui, un traitement équitable des distributeurs, mais ça doit être nuancé par les autres éléments de sa mission: conciliation entre l'intérêt public et la protection des consommateurs. Alors, je suis sûr que, sur cette base-là, la Régie ne vous aurait pas accordé le choc tarifaire, je suis convaincu de ça.

● (18 heures) ●

Alors donc, il y a là une justification qui m'apparaît défendable. Le gouvernement — et je conclus là-dessus, M. le Président — va évidemment examiner le plan stratégique — on espère recevoir les compléments, particulièrement sur le secteur gazier — et aura évidemment aussi à l'approuver en y apportant certains modifications pertinentes. Et je voudrais donc remercier toute l'équipe dirigeante d'Hydro-Québec, à commencer par M. Caillé et aussi ses vice-présidents. M. le président du conseil d'administration, je voudrais vous remercier pour cet exercice fort pertinent et fort utile — et fort utile — que nous complétons aujourd'hui.

Document déposé

Le Président (M. Rioux): Merci, M. le ministre. Juste rappeler aux parlementaires que la

demande que nous avons faite au sujet du portefeuille d'Hydro-Québec en capital de risque, CapiTech, il y a eu un dépôt qui a été fait, il est partiel. On aura sans doute un complément d'information là-dessus au cours des prochaines semaines.

Je voudrais dire à tous les vice-présidents qui ont accompagné le président: On a beaucoup apprécié votre clarté, votre concision, votre franchise. Je voudrais dire à M. Saheb, qui a été le plus discret de tous, qu'on a moins parlé de vous que de M. Filion, mais on a bien aimé aussi votre participation à nos travaux. Quant à M. Filion, je formule un vœu, c'est qu'on lui attribue un régime d'intéressement ou la rémunération incitative, de sorte qu'il puisse effacer dans les temps requis les 525 millions de déficit qui l'accablent et qui nous accablent.

M. Filion (Yves): Sans choc tarifaire.

Le Président (M. Rioux): Sans choc tarifaire. Alors, je voudrais remercier tout le monde, les parlementaires... Puis c'est vrai, le ministre l'a dit, les parlementaires étaient préparés, et c'est tout en votre honneur. C'est un travail, une mission de contrôle parlementaire que nous faisons, mais c'est aussi un beau moment pour faire de l'information. Et moi, j'ai essayé de mon mieux, tout en présidant cette commission, essayé d'animer un peu le débat pour faire en sorte que nous passions deux belles journées fort intéressantes et fort enrichissantes. M. Caillé.

M. André Caillé,
président-directeur général d'Hydro-Québec

M. Caillé (André): Ce fut un plaisir, M. le Président, un plaisir pour moi et un plaisir pour mes collègues les présidents des quatre divisions, de même que les deux vice-présidents à cette table et la vice-présidente, Mme Nadeau. Ce fut un plaisir d'être avec vous au cours des deux dernières journées, et je vous en remercie. Ça tient à votre accueil à vous, votre accueil personnel, et ça tient également à l'accueil de tous les membres de votre commission. Alors, je vous remercie pour cela. Je remercie tous les membres de la commission. Le dernier mot, je voudrais le laisser à mon collègue le président du conseil d'administration.

M. Jacques Laurent, président du conseil
d'administration d'Hydro-Québec

M. Laurent (Jacques): Très brièvement, M. le Président. Je suis avocat de profession et je peux vous dire que j'ai subi ici une dure épreuve. Pendant 14 heures, j'ai dû entendre les délibérations en silence, et, pour un avocat, c'est une dure épreuve, mais c'est une épreuve enrichissante, parce que je me suis enrichi d'apprendre une foule de choses. Et, comme le dit M. Caillé, c'est enrichissant pour nous tous et, je le souhaite, pour vous. J'espère que les réponses qui vous ont été données ont été satisfaisantes.

Moi, je sors d'ici convaincu d'une foule de réalités. La première, M. le Président, je voudrais effacer tout doute dans votre esprit: Hydro-Québec, ça n'appartient pas à ses créanciers, ça appartient aux Québécois, et Hydro-Québec est avant tout et sans

aucun doute voué à la production hydroélectrique. Dans mon esprit, il n'y a aucun doute là-dessus.

Alors, je vous remercie à nouveau de votre accueil. Nous allons donner suite à vos demandes. On va vous fournir les documents que vous avez demandés. Et je suis convaincu que, quand on va revenir, dans deux ans, nous allons vous annoncer des bénéfices importants non seulement sur le plan financier, mais sur le plan du développement économique, du développement social, tout autant au profit de notre entreprise qu'au profit de la collectivité. Alors, à nouveau, M. le Président, M. le ministre, mesdames et messieurs, merci de votre accueil.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Laurent. J'espère que vous avez apprécié la qualité des plaideurs qu'il y avait autour de cette table, redoutables à certains égards. Alors, merci, tout le monde, et j'ajourne nos travaux sine die.

(Fin de la séance à 18 h 5)

