



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-SEPTIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

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

Le jeudi 21 septembre 2006 — Vol. 39 N° 18

Examen du plan stratégique 2006-2010 d'Hydro-Québec (2)

**Président de l'Assemblée nationale:
M. Michel Bissonnet**

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)	30,00 \$

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
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85
Québec, Qc
G1A 1A3

Téléphone: (418) 643-2754
Télécopieur: (418) 643-8826

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

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Table des matières

Hydro-Québec Distribution	
Discussion générale (suite)	1
Stratégie de hausse tarifaire	1
Rôle de la Régie de l'énergie à l'égard des activités de distribution	3
Établissement de la structure tarifaire	4
Indicateurs des effets des hausses tarifaires selon les clientèles	4
Tarification des entreprises de sericulture	5
Tarification dynamique selon l'heure de la journée	6
Période d'amortissement de la hausse des frais de transport	7
Intégration des perspectives tarifaires dans les stratégies d'entreprises	8
Performance énergétique des bâtiments	9
Période d'amortissement de la hausse des frais de transport (suite)	9
Tarification dynamique selon l'heure de la journée (suite)	10
Rentabilité des mesures d'efficacité énergétique	10
Programme d'autoproduction	11
Mesures d'économie d'énergie destinées aux bâtiments religieux	12
Uniformisation des coûts de raccordement	12
Tarification progressive	13
Tarif d'éclairage public consenti aux municipalités	14
Croissance de la demande d'usines de fonte et d'affinage de métaux	14
Impact d'un accroissement de l'offre du gaz naturel sur les ventes d'électricité	15
Mise en oeuvre et estimation des coûts des principes du développement durable	16
Stratégie en matière d'interfinancement	16
Performance comparative en matière d'efficacité énergétique	17
Incidence des redevances hydrauliques sur les tarifs	18
Approvisionnement en énergie postpatrimoniale	18
Investissements de recherche et développement en matière de distribution	19
Capacité de livraison advenant une demande accrue d'énergie de la part d'alumineries	19
Activités corporatives	20
Document déposé	20
Présentation	20
M. Élie Saheb, vice-président exécutif, Technologie	21
Marie-José Nadeau, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives, et secrétaire générale	22
M. Maurice Charlebois, vice-président exécutif, Ressources humaines et services partagés	23
Discussion générale	24
Bilan et perspectives concernant le véhicule électrique TM4	25
Bilan et stratégie en matière de sécurisation des installations	27
Aide financière consentie à l'Université d'Ottawa et aux autres universités	29
Budget et activités du Laboratoire des technologies de l'énergie	30
Répartition des efforts de recherche et développement	31
Dons et commandites hors Québec	32
Avenir de l'IREQ	32
Impact des projets de développement au Québec sur les activités internationales	33
Analyse des impacts des changements climatiques	34
Activités d'exploration pétrolière et gazière	35
Position de Terre-Neuve-et-Labrador concernant certains projets	36
Répartition des efforts de R & D en matière d'énergie éolienne	37
Vols d'énergie électrique	38
Aide financière consentie à l'Université d'Ottawa et aux autres universités (suite)	38
Vols d'énergie électrique (suite)	38
Dossiers de l'énergie solaire et de la géothermie	38
Activités d'exploration pétrolière et gazière (suite)	39
Représentation féminine dans les postes de direction	39
Campagne publicitaire <i>Notre choix est clair. Notre choix est vert</i>	40
Équité salariale et égalité des chances en emploi	41
Vols d'énergie électrique (suite)	42

Table des matières (suite)

Perspectives financières	42
Présentation	42
M. Daniel Garant, vice-président exécutif, Services financiers	42
Discussion générale	43
Évaluation de la situation financière par les agences de cotation	43
Politique d'achat et retombées régionales des projets	43
Hausse des charges d'exploitation en 2006	44
Réduction de la hausse des frais financiers	45
Évolution du coût de la dette	45
Ventes d'électricité selon les types de clientèles	46
Revenus des ventes hors Québec	46
Vente de Transelec	47
Projets de ventes d'actif	47
Contingence budgétaire pour périodes de faible hydraulicité	47
Contingence budgétaire pour fluctuation de devises	48
Niveau des ventes hors Québec en 2006	48
Perspectives d'embauche et répartition régionale des emplois	49
Mission de développement économique	50
Centre de services partagés	50
Estimation des risques financiers	51
Financement au Canada	51
Contribution de la division Distribution au bénéfice de l'entreprise	52
Variation du niveau des contingences budgétaires	52
Sommes consacrées aux nouveaux projets	53
Facteurs affectant le coût de la dette	53
Estimation des risques financiers (suite)	53
Intérêts payés sur les projets en cours	54
Taux d'autofinancement	54
Taux de couverture des intérêts	54
Évaluation comparative de la performance de l'entreprise	55
Inclusion des équipements des réseaux autonomes dans le calcul du coût de l'électricité patrimoniale	55
Taux d'intérêt exigé pour comptes en souffrance	56
Cofinancement de projets éoliens	57
Remarques finales	58
Mme Rita Dionne-Marsolais	58
M. Pierre Corbeil	60

Autres intervenants

M. Normand Jutras, président
M. Claude Bachand, vice-président

M. Karl Blackburn
M. Jean Rioux
Mme Danielle Doyer
Mme France Hamel
Mme Lorraine Richard

- * M. Thierry Vandal, Hydro-Québec
- * M. André Boulanger, idem
- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 21 septembre 2006 — Vol. 39 N° 18

Examen du plan stratégique 2006-2010 d'Hydro-Québec (2)

(Neuf heures trente-sept minutes)

Le Président (M. Jutras): ...on va commencer. Alors, étant donné que nous avons quorum et que nous sommes prêts à commencer, je déclare la séance de la Commission de l'économie et du travail ouverte. Je rappelle le mandat de la commission: le mandat de la commission est de procéder à l'examen du plan stratégique 2006-2010 d'Hydro-Québec.

Mme la secrétaire, avez-vous des remplacements à annoncer?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. Mme Dionne-Marsolais (Rosemont) remplace M. Dufour (René-Lévesque).

Le Président (M. Jutras): Alors, je demande aux parlementaires mais aussi à toutes les personnes qui sont dans la salle, s'il y en a qui ont des téléphones cellulaires, si vous voulez bien le fermer.

Je donne lecture de l'ordre du jour. Alors, nous continuons, ce matin, les orientations, là, d'Hydro-Québec Distribution jusqu'à 11 h 30; à 11 h 30, ce sera la présentation d'Hydro-Québec sur les activités corporatives, incluant l'innovation et la sécurisation des installations; à midi, nous commencerons la discussion sur les activités corporatives. Nous suspendrons nos travaux à 12 h 30 pour les reprendre à 14 heures; à 14 heures, poursuite des discussions sur les activités corporatives; à 15 h 30, présentation d'Hydro-Québec à l'égard des perspectives financières; à 16 heures, discussion sur les perspectives financières; à 17 h 30, remarques finales des députés de l'opposition; à 17 h 45, remarques finales du groupe parlementaire formant le gouvernement; et nous ajournerons nos travaux à 18 heures.

Alors, nous allons donc continuer où nous en étions hier, à savoir le bloc d'Hydro-Québec Distribution. La parole était à la députée de Rosemont, et il lui restait 5 min 15 s avant de passer du côté du groupe ministériel.

Mais peut-être qu'avant de céder la parole à la députée de Rosemont... Nous avons eu une invitation de la part de M. Vandal, là, d'aller voir l'automobile, le véhicule électrique d'Hydro-Québec, à la porte 6, là, à 9 heures, ce matin. Nous y sommes allés. Moi, je voudrais savoir, M. Vandal, est-ce que vous avez un dépliant ou une brochure d'information concernant ce véhicule-là, concernant sa puissance, sa capacité d'autonomie, son temps d'autonomie, etc.? Est-ce que vous avez... Parce que là il en a été question, là, tout autour de l'automobile, comme ça, verbalement, mais est-ce que vous avez un document écrit que vous pourriez remettre ici, à la commission parlementaire? Là, ce n'est pas Mme la députée de Rosemont qui fait une demande de dépôt de document, c'est moi.

• (9 h 40) •

M. Vandal (Thierry): Alors, M. le Président, bien sûr il va nous faire plaisir de déposer une information, là, technique, une fiche technique sur le véhicule. J'en profite aussi pour remercier, là, tous les membres

de la commission qui se sont déplacés pour venir participer à cet, disons, événement ce matin. Je pense qu'on est bien, bien fiers de ce véhicule-là et du potentiel qu'il annonce. Alors, encore une fois, merci d'avoir participé, puis on va vous déposer le document technique auquel vous réferez.

Le Président (M. Jutras): Pensez-vous pouvoir le faire séance tenante, ou dans les minutes qui suivent, ou...

M. Vandal (Thierry): Dans les minutes.

Hydro-Québec Distribution

Discussion générale (suite)

Le Président (M. Jutras): Dans les minutes qui suivent, ça va. Alors, nous commençons donc nos travaux comme tels. Alors, je cède la parole à Mme la députée de Rosemont.

Stratégie de hausse tarifaire

Mme Dionne-Marsolais: Merci, M. le Président. Alors, messieurs, bonjour et merci pour cette présentation de votre véhicule électrique. Je pense que tous ceux qui étaient là ont été très impressionnés autant des performances que de la manière dont vous avez répondu aux questions techniques, là, qui intéressaient tout le monde. Et merci, le ministre, pour le tour de véhicule électrique. On a tous hâte, je crois, au Québec, de se promener en véhicule électrique. C'est un vieux rêve que les Québécois ont depuis... je devrais dire les Hydro-québécois ont depuis bien des années, depuis les premiers travaux de M. Couture, et on a bien hâte. On sait — et je pense qu'il faut le dire — qu'on est probablement à quatre, cinq ans encore, là, de même la possibilité d'en acquérir une ou quelques-unes au Québec, mais c'est vraiment... ça a été très apprécié, en tout cas du côté de l'opposition.

Alors, une fois que j'ai dit cela...

Le Président (M. Jutras): Mme la députée de Rosemont, c'est parce que le ministre porte à mon attention que, le véhicule comme tel, on va pouvoir en parler au bloc Innovation.

Mme Dionne-Marsolais: Oui, d'accord.

Le Président (M. Jutras): Et je pense que ce sera bon d'en parler, parce que les gens qui suivent la commission parlementaire, là, ils n'étaient pas à la porte 6, ce matin, alors ce serait bon d'en parler dans le cadre de la commission comme telle.

Mme Dionne-Marsolais: Alors, j'apprécie, M. le Président, que vous me rappeliez à l'ordre et je vais donc passer au sujet qui nous...

Le Président (M. Jutras): ...l'ordre, c'est...

Mme Dionne-Marsolais: Non, non, mais... Alors, écoutez, je vais donc revenir au plan stratégique 2006-2010, sur les propos que M. Boulanger nous communiquait hier. Et vous nous avez dit hier que, si je me rappelle bien, vous aviez 182 millions de dollars de moins dans vos coûts d'approvisionnement, en 2006, que vous connaissiez, en tout cas, au mois d'avril, que vous connaissez... que vous avez connus, là, j'imagine, au mois d'avril, parce que vous ne les avez pas utilisés, et donc vous avez décidé de faire une nouvelle demande tarifaire au mois d'août, hein, c'est ça, et vous avez dit que vous aviez pensé que ce serait intéressant de remettre tout de suite ce crédit-là en quelque sorte, là, aux consommateurs québécois.

Vous aviez deux possibilités. Vous pouviez attendre la fin de l'année 2006 pour voir la valeur réelle de la baisse d'approvisionnement, parce qu'il n'est pas interdit de penser que, même d'ici à la fin décembre, ce montant-là soit plus élevé ou plus bas, on ne le sait pas, dépendant de la température bien sûr, et vous avez préféré donc de faire votre demande tout de suite au mois d'août, et, dans votre demande du mois d'août, vous avez parlé seulement de 2007. Mais vous auriez eu la possibilité de faire autre chose. Vous auriez pu dire: Bien, on a déposé un plan au mois de juin, on va informer la commission qu'on a déjà un crédit de 182 millions, qu'on pourrait répartir également sur les quatre années du plan, ou trois prochaines années, parce que ce n'est quand même pas... 182 millions, est-ce que je me trompe en disant que c'est comme 1,8 % de valeur de tarifs? Mais on m'a toujours dit que 1 %, c'était 100 millions à peu près pour... 1 % d'augmentation de tarifs ou de variation des tarifs d'Hydro, c'est l'équivalent de 100 millions, à peu près, de dollars. Est-ce que je me trompe?

M. Boulanger (André): En fait, c'est 2 %, pour être précis, là. La variation de 4,8 % à 2,8 % représente 182 millions.

Mme Dionne-Marsolais: 2 %. Donc, je comprends, mais... O.K. Donc, c'est 90 millions par point de pourcentage.

M. Boulanger (André): Exactement.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Alors, une fois qu'on a établi ça, vous auriez pu... Donc, si je dis 100 millions, je ne suis pas trop, trop, trop dans l'erreur, là, puisque votre 182 millions, il est aussi autour de 200, si je lis les rapports de ce que vous avez donné à la presse hier. Donc, ce 180 millions, vous auriez pu le répartir sur trois ans. Quelle a été votre réflexion ou votre analyse pour ne pas le répartir sur les trois années du plan? Tant qu'à faire une révision du plan, vous auriez pu mettre des hypothèses, dire: Bon, bien, voilà une hypothèse puis voilà une autre hypothèse.

M. Boulanger (André): Je dirais, dans un premier temps, peut-être juste rétablir certains faits, on a établi le 182 millions pas en avril, mais en juillet.

Mme Dionne-Marsolais: En juillet.

M. Boulanger (André): En juillet. Alors, l'importance de cette somme-là, on l'a connue d'une façon précise

en juillet dernier, lorsqu'on a préparé, si on veut, la révision, la mise à jour, si on veut, ou l'état d'avancement du plan d'approvisionnement. Et ce qu'il faut comprendre dans la réduction de consommation en 2006, c'est qu'il n'y a pas uniquement la température. La température est à peu près, là, si on arrondit un peu les chiffres, à peu près 50 % de la réduction de consommation pour l'année 2006. C'est vrai qu'il reste une partie de l'année qu'il peut y avoir un aléa climatique, pour décembre principalement, mais cet aléa climatique, au regard de ce qu'on a en termes d'économie actuellement, est relativement faible. Alors, on peut penser, l'aléa climatique le plus extrême, on pourra aller chercher à peu près 1 TWh, alors qu'actuellement c'est de l'ordre de 4,3 TWh qu'on a de réduction de consommation.

Alors, la décision qu'on a prise, c'est une décision d'amortir ce solde-là ou de créditer, si on veut, ce solde-là sur l'année tarifaire 2007 plutôt que l'année tarifaire 2008. Il n'y a pas d'étalement, si on veut, sur trois ans. Dans le cas du compte de frais reportés pour les approvisionnements, c'est vraiment une année sur l'autre où le solde de ce compte-là est amorti.

Alors, la position que l'on prend devant la régie, c'est de dire à la régie: Compte tenu de l'importance de cette somme-là, on l'intègre immédiatement, on fait une première évaluation, et il va y avoir une évaluation en fin d'année pour la rouler d'une façon régulière d'une année à l'autre. Alors, le jugement que l'on fait et ce qu'on demande à la régie de faire, c'est que, compte tenu de cette importance-là, ce sont des sommes d'argent qui doivent revenir aux consommateurs, il y a intérêt à la remettre plus rapidement aux consommateurs plutôt que de la retarder et d'avoir un impact tarifaire qui est moins élevé.

Mme Dionne-Marsolais: Ça, je comprends ça, vous nous l'avez expliqué hier. Mais ma question, ce n'est pas ça, c'est... Vous dites, là, dans le 182 millions, il y a l'effet de la température puis il y a l'effet de la baisse de l'augmentation de la consommation causée par la température et autre chose. L'activité économique?

M. Boulanger (André): En fait, ce qu'on a vu, on a vu une croissance de la demande qui a été moins élevée et il y a eu également le phénomène que j'expliquais hier: certains grands clients industriels qui ont eu une meilleure hydraulicité avec leurs propres installations hydrauliques et qui ont consommé davantage de leur propre énergie, si on veut, plutôt que de consommer du distributeur.

Mme Dionne-Marsolais: Donc, cette baisse de la demande du secteur industriel, elle est réelle depuis... C'est-à-dire, cette baisse de l'augmentation, là, elle est réelle depuis 2004, parce que, dans votre bilan, vous dites que le secteur industriel a eu une consommation moins forte que prévu de 3,2 TWh. Vous l'avez vu aussi en 2005, où est-ce que les ventes à l'industriel aussi ont été moins fortes que prévu de 2,2 TWh. Et vous avez même ajouté qu'il y a un effet de température, vous l'avez spécifié dans votre bilan. Donc, ça fait deux ans, là, que vous avez... en 2004, en 2005, et là vous dites: En 2006, cet effet-là aussi s'est ajouté. Il est de combien en 2006? Vous ne pouvez pas le dire parce que l'année n'est pas finie.

M. Boulanger (André): Non. Ce que l'on voit pour 2006, il y a, par rapport aux projections que l'on a

faites... Comme je vous l'expliquais hier, il y a des projections qui ont été faites pour l'état d'avancement du plan d'approvisionnement, l'automne dernier, il y a eu une mise à jour qui a été faite pour préparer le plan stratégique qui a été déposé au printemps dernier et il y a une autre mise à jour qui est faite de façon à... mise à jour sur les prévisions de besoins énergétiques, de façon à voir l'autre état d'avancement, qu'on va déposer à la régie le 1er novembre prochain. Alors, on constate depuis le début de l'année que ça s'est accentué durant l'été, une croissance de la demande qui est moins élevée dans le secteur industriel, comme je le mentionnais. Sur la période du plan, ce qu'on anticipe, c'est à peu près un peu moins de 1 TWh de moins, en moyenne, sur la période du plan. C'est ce que l'on constate.

J'aimerais peut-être juste revenir un peu en arrière. Vous avez parlé des années 2004 et 2005, où il y avait un réel qui a été inférieur aux prévisions. Il y a toujours des phénomènes qui sont de nature exogène, si on veut, qu'on ne peut pas réellement contrôler. Dans le cas de 2004, peut-être juste se rappeler ici, à la commission, qu'il y a eu durant cette année-là une grève chez ABI, de juin à aller jusqu'au mois de novembre, qui a été là pour 1,8 TWh, Alcan qui a moins consommé parce qu'ils ont fermé des cuves Söderberg à Arvida, et il y a eu également la fermeture, à Port-Alfred, également d'une usine de pâtes et papiers. Alors, ces éléments-là font qu'il y a une consommation moins élevée. La même chose également en 2005. Il y a des phénomènes de cette nature-là.

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

• (9 h 50) •

M. Corbell: Merci, M. le Président. Moi aussi, j'ai hâte qu'on arrive au bloc Technologie pour faire part de mes aventures. Ce n'est pas tous les jours que la députée de l'opposition, elle a un ministre comme chauffeur. Alors, ça aussi, ça pourra rentrer dans les annales de la vie politique québécoise.

Ceci étant dit, M. le président d'Hydro-Québec Distribution, la version ajustée du plan stratégique présente un scénario de hausse tarifaire qui semble plus avantageux pour les consommateurs que celui de la première version du plan. Pour le bénéfice des membres de la commission, pourriez-vous nous indiquer les économies que les consommateurs bénéficieront sur la période du plan avec ce scénario tarifaire ajusté, révisé, intégré ou... On a trouvé bien des mots hier. Et, ma foi, je pense que c'est bon qu'il en soit ainsi pour les consommateurs, mais pas juste pour les gens qui vont consommer l'énergie. Hier, on parlait d'un plan de construction d'une ligne initial qui a été ajusté après — alors, c'est bon quand on fait des ajustements — dans la vallée de la Matapédia. Alors, M. Boulanger.

M. Boulanger (André): Certainement, M. le ministre. Alors, comme je le mentionnais hier, il y a une croissance de la demande qui est moins importante sur la période du plan, et ça se traduit effectivement par un besoin tarifaire, sur la période du plan, qui est inférieur. Alors, la réduction de besoins, si on veut, en termes de revenus, est de l'ordre de 8 % de plan à plan. Si on compare le plan qui a été déposé au printemps dernier et celui qu'on a déposé, la révision du plan, c'est 8 % d'écart. Alors, si on veut avoir une règle du pouce, un client qui

consommait, en 2005, pour 2 000 \$ d'électricité, ça va représenter, si on compare plan à plan, environ 100 \$ de moins de hausse, avec le plan que l'on vient de déposer, par rapport au plan antérieur.

M. Corbell: Très intéressant. Maintenant, est-ce que vous pourriez donner la part de... les mesures d'efficacité énergétique qui ont été adoptées par vos clients qui vous ont amenés à revoir le plan global d'efficacité énergétique, qui a avait un objectif de 3 TWh, l'amener à 4,1 puis, après la deuxième année, l'amener à 4,7? Est-ce que vous pourriez nous donner aussi une indication sur le phénomène, l'ampleur du phénomène, et son impact sur la réduction des coûts? Parce que, dans votre révision, vous avez mentionné le climat, vous avez mentionné une croissance moins importante que ce qui avait été anticipé ou prévu, la croissance de la demande, et l'autre élément, c'était l'efficacité énergétique. Alors, est-ce que vous pourriez nous donner un peu plus de précisions sur cet élément-là qui jusqu'ici n'a pas tellement été abordé?

M. Boulanger (André): Oui. Je n'ai malheureusement pas le chiffre exact — je pourrais essayer de le trouver, là, en fouillant un peu — mais règle du pouce encore une fois, sur la période du plan, les économies, si on regarde la croissance du programme ou l'amélioration des performances du programme en efficacité énergétique, où on avait 3 TWh puis on est à 4,7 TWh, alors on a 1,7 TWh d'approvisionnement en moins sur la période. Alors, ça représente des coûts d'approvisionnement quand même significativement inférieurs, lorsqu'on regarde les coûts simplement pour approvisionner la clientèle. Alors, 1,7 TWh, ça va représenter environ 1 % ou 1,2 % sur la période du plan, ce qui veut dire, si on divise, à peu près 0,2 %, 0,3 % d'impact tarifaire par année.

Rôle de la Régie de l'énergie à l'égard des activités de distribution

M. Corbell: Merci beaucoup. Depuis la séparation des activités d'Hydro-Québec, les divisions Distribution et Transport sont réglementées par la Régie de l'énergie. Alors, pouvez-vous nous expliquer, pour les bénéfices des membres de la commission, quel est le rôle de la régie à l'égard du distributeur et quelle est la place du consommateur dans le processus?

M. Boulanger (André): Oui, certainement. Alors, la régie est là pour s'assurer que les obligations du distributeur sont correctement rencontrées et que l'ensemble de la population québécoise est correctement desservi. Il y a un encadrement évidemment, il y a la loi qui encadre les opérations de la régie, et ça se fait dans un tribunal administratif où toutes les parties ont le loisir d'intervenir et de questionner le distributeur sur la preuve qu'il dépose. Et il y a un débat qui se fait sur l'ensemble des informations que le distributeur dépose. Alors, le distributeur doit intégrer dans un dossier tarifaire l'ensemble des coûts pour donner la prestation de services, démontrer également que la prestation de services est à la hauteur des attentes de la clientèle et que le distributeur effectue son travail à l'intérieur de paramètres d'efficacité qui sont acceptables et reconnus également par la régie. Alors, c'est un débat public où les gens peuvent intervenir, peuvent questionner

sur les activités du distributeur et avoir la plus grande transparence possible, si on veut, sur l'ensemble des activités.

M. Corbeil: Merci beaucoup. M. le Président, je vais laisser la place à mes collègues.

Le Président (M. Jutras): Oui. Alors, M. le député de Roberval.

Établissement de la structure tarifaire

M. Blackburn: Merci, M. le Président. Bonjour, M. Boulanger. Je n'ai pas eu l'occasion de vous saluer hier de façon formelle. Et, hier, juste d'entrée de jeu, je trouvais ça un peu... C'est un drôle de hasard, lorsqu'on regardait, certains articles de journaux, hier matin, parlaient bien sûr des tarifs d'hydroélectricité, parlaient bien sûr de la commission parlementaire que nous avons et parlaient surtout de la Régie de l'énergie. Et je lisais un article hier, dans un journal, qui disait: Quant à la Régie de l'énergie, censée dépolitiser la fluctuation tarifaire... Parce que, dans le fond, c'est un peu pour ça que ça avait été effectivement mis. La députée de Rosemont estime qu'elle est handicapée par la loi n° 116, loi n° 116 qui a été adoptée en 2000 par le Parti québécois dans un bâillon, il faut se le rappeler. Et, lorsqu'on regarde tout ça, je me questionne un peu, parce qu'hier encore, hier soir, j'écoutais des reportages au *Téléjournal*, et il y avait des éléments qui m'interpellaient drôlement, parce que je ne pensais pas que c'était nécessairement la réalité de ce qu'on pouvait voir dans ce reportage-là.

On a eu l'occasion d'entendre hier Hydro-Québec Production, on a eu l'occasion d'entendre Hydro-Québec Distribution, TransÉnergie, on a maintenant l'occasion d'entendre Distribution, qui sont les trois grands, je dirais, les trois grands pans d'Hydro-Québec. J'aimerais, pour le bénéfice des auditeurs qui nous écoutent ce matin et qui auront l'occasion d'entendre nos débats au cours des prochaines semaines, que vous nous expliquiez, M. Boulanger, quel est l'impact de chacune des divisions sur les demandes de hausse tarifaire qui sont faites à la Régie de l'énergie?

M. Boulanger (André): Alors, dans un premier temps, c'est le distributeur qui doit intégrer l'ensemble des coûts pour structurer les tarifs et avoir le niveau de tarif pour rencontrer les coûts. Alors, le distributeur, pour approvisionner le marché québécois, dispose, dans un premier temps, au niveau de l'approvisionnement, d'un bloc d'électricité patrimoniale qui lui est déterminé avec un prix fixe, avec un volume d'énergie très important, 165 TWh, j'en pense que vous le connaissez tous. Et, au-delà de ce bloc d'énergie là, le distributeur...

M. Vandal (Thierry): ...

M. Boulanger (André): Qui est fourni... Le 165 TWh, comme M. Vandal me le souligne, est fourni par Hydro-Québec Production, et, au-delà de ce bloc d'énergie là, le distributeur doit aller dans les marchés, procéder par appel d'offres pour acquérir les approvisionnements nécessaires pour satisfaire la demande québécoise. Alors ça, c'est le volet production ou le volet énergie, là, la composante énergie, si on veut, des tarifs.

Deuxième composante que le distributeur doit intégrer, c'est la composante transport. Ce sont les coûts de transport pour approvisionner, pour acheminer, si on veut, l'énergie qui est produite dans les centrales, les approvisionner dans les marchés près des centres de consommation. Alors, c'est une dimension qui est réglementée. Vous avez eu l'occasion de voir M. Filion, hier, qui a expliqué sa section. Alors, c'est une dimension qui a été réglementée. C'est la Régie de l'énergie également qui voit à la justesse, si on veut, des coûts de transport et la partie qui est attribuable au marché québécois. Et le distributeur intègre les coûts de transport dans sa requête tarifaire en plus des coûts de distribution pour donner le service. Alors, le coût de distribution inclut à la sortie des postes de transformation et tout le réseau à basse tension dans l'ensemble du territoire québécois. Alors, c'est l'ensemble de ces coûts-là qui font les tarifs du distributeur.

M. Blackburn: On a eu l'occasion... Vous en avez parlé, là, du bloc patrimonial réservé, avec certains prix, qu'il était justement possible de le faire à ce prix-là compte tenu de la proximité des grands travaux, ou des choses comme celles-là. Quels sont les impacts des nouveaux, maintenant, grands chantiers, qui vont rentrer prochainement et qui vont être activés aussi dans le futur? Quels sont les impacts de ces grands chantiers là sur les éventuelles hausses tarifaires ou sur les tarifs actuellement, tels qu'on les connaît?

• (10 heures) •

M. Boulanger (André): Écoutez, on n'a pas d'impact direct de la part des grands chantiers. Le distributeur s'approvisionne au prix du marché pour les volumes d'énergie qui sont au-delà du bloc d'énergie patrimoniale. Alors, c'est fonction des conditions de marché. Alors, on achète des blocs d'énergie par appel d'offres. Il y a eu plusieurs appels d'offres qui se sont faits dans le passé, en 2002, 2003, que ce soit pour de l'énergie en base, de l'énergie provenant de biomasse, les éoliennes, qu'on connaît très bien, et il y a des achats également à plus court terme qui se font, et le producteur, tout comme d'autres fournisseurs, ont le loisir de soumissionner à ces appels d'offres de façon à ce qu'on ait le meilleur prix de marché possible pour l'ensemble du marché québécois.

Indicateurs des effets des hausses tarifaires selon les clientèles

M. Blackburn: O.K. M. Boulanger, j'aimerais revenir juste sur un élément avant de céder la parole à mes collègues, sur un élément que vous avez mentionné hier. On parlait à ce moment-là, je pense — vous l'avez mentionné dans votre intervention — d'indicateurs, et je me demandais, lorsque vous parliez d'indicateurs, hier, est-ce que vous vouliez dire que, lorsqu'il y avait des augmentations tarifaires, par exemple, vous étiez capable de bien cibler quels étaient les impacts sur chaque type de consommateur? Est-ce que ces indicateurs-là nous donnaient cette information-là, ou c'étaient d'autres formes d'indicateurs?

M. Boulanger (André): Non, c'est une autre forme d'indicateurs. Les indicateurs que l'on regarde à la régie, ce sont des indicateurs d'efficacité sur les activités propres au distributeur. Alors, c'est tenu en marge, si on

veut, des impacts sur les coûts d'approvisionnement, encore sur les coûts de transport. C'est vraiment la dimension distribution qui est évaluée à ce moment-là avec une série d'indicateurs de performance de façon à assurer que les activités du distributeur sont performantes et s'améliorent dans le temps.

M. Vandal (Thierry): Peut-être donner un exemple d'indicateur pour illustrer.

M. Boulanger (André): Bien, c'est le coût moyen de service, par exemple, pour un client résidentiel par nombre de clients résidentiels. Alors, il y a des indicateurs unitaires qui permettent de voir quelle est l'évolution des coûts du distributeur pour donner le service à la population québécoise.

M. Blackburn: Donc, les indicateurs ne nous donnent pas nécessairement le portrait des consommateurs qui pourraient être touchés par une éventuelle hausse tarifaire. Parce que, dans le fond, hier, ce qu'on voyait dans les articles de journaux, nulle part on faisait mention des gens à faibles revenus ou à revenus plus modestes, et je me disais à quelque part que, si des fois il y avait des augmentations tarifaires, ces gens-là étaient peut-être directement les plus touchés. Alors, c'est pour ça que... Est-ce que, lorsque vous avez des demandes d'augmentation tarifaire via la régie ou même via les installations chez vous, chez Hydro-Québec, est-ce que vous êtes capables de bien cibler quel est le type de consommateur et quels sont les impacts de ces hausses-là pour chaque type de consommateur?

M. Boulanger (André): Oui, tout à fait. Lorsque l'on va à la régie... Le processus réglementaire de la régie, c'est un processus qui est quasi exhaustif, hein, on passe vraiment en revue, je dirais, la totalité des impacts et des enjeux qu'il peut y avoir. Alors, on examine, on regarde quel est l'impact par classe de tarifs, quel est l'impact... Parce que les tarifs s'appliquent en fonction des classes de consommateurs, peuvent s'appliquer d'une façon différente, et, dans le dossier tarifaire qu'on a déposé en août dernier, c'est le cas. Il y a une orientation qui a été donnée par la régie, qui est également inscrite dans la stratégie énergétique du gouvernement, alors il y a des éléments qui sont intégrés dans cette requête-là qui touchent les catégories de consommateurs et la façon dont les gens consomment, dans chacune des catégories de consommateurs. Alors, l'impact chez les consommateurs est examiné par tranche, si on veut, de consommateurs de façon à mesurer quel est l'impact qu'il peut y avoir chez ces gens-là.

M. Blackburn: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Jutras): Oui, M. le député d'Iberville.

Tarification des entreprises de serriculture

M. Rioux: ...M. le Président. Donc, rebienvenue à la commission. Je veux vous parler, moi, ce matin des tarifs BT. On sait qu'en 2004 vous avez demandé à la régie que soit aboli ce qu'on appelle, là, les tarifs Bi-énergie BT.

Et l'abolition de ces tarifs-là fait partie de vos mesures d'optimiser la gestion des ressources effectivement, sauf que ça a eu un impact qui a été important, principalement sur les serriculteurs. Et, quand vous avez fait cette demande et qui vous a été accordée, il y a eu aussi une recommandation de la régie de trouver un moyen pour compenser ces gens-là, de compenser... finalement qu'ils puissent continuer à être concurrentiels. Parce qu'il y a eu effectivement des mesures transitoires, sur deux ans, pour les aider à subir le choc de ces augmentations-là, sauf que, deux ans après, on avait demandé que vous les accompagniez, ces gens-là, de trouver des solutions, et on n'a pas trouvé ces solutions.

Je sais qu'il y a eu plusieurs rencontres, les représentants de la fédération vous ont rencontrés, et principalement il y avait une recommandation qui était en fonction de faire du délestage. Et jusqu'ici il n'y a pas eu d'application, et ça, les mesures de transition ont terminé, si je ne me trompe pas, au printemps, donc les serriculteurs anticipent difficilement de passer l'hiver prochain. Parce qu'il faut savoir que présentement, pour différentes conditions, le marché de la serriculture au Québec a stagné depuis deux ans, on le sait, principalement parce qu'il y avait une mesure au niveau de la construction, on les avait obligés de fonctionner en fonction du Code de la construction. Ça, ça a été aboli. Ça, c'est une aide qu'on leur a donnée, mais il y a encore que les tarifs sont trop élevés. Et surtout, si on regarde le rapport, c'est qu'on me dit que, par kilowattheure, c'est 10 fois plus d'emplois qu'au niveau des alumineries. Donc, je pense que c'est un secteur qui, au niveau du développement économique, est important. Est-ce que vous pensez arriver avec une proposition à la Fédération des serriculteurs bientôt pour s'assurer de la pérennité de cette entreprise?

M. Boulanger (André): Oui. Intéressante question, M. Rioux. Alors dans un premier temps peut-être revenir un peu sur l'abrogation du tarif BT. Alors, c'est un dossier qui a été discuté à la régie deux fois plutôt qu'une, dans le cas du BT, et il y a eu, comme vous l'avez mentionné, des mesures transitoires pour permettre aux clients qui bénéficiaient du tarif BT, qui en ont bénéficié pendant de nombreuses années, de pouvoir se rééquiper ou d'avoir... Parce que les gens au tarif BT, c'est de la bi-énergie, c'est le BT commercial, ce dont on parle ici, de s'assurer que les équipements alternatifs soient en bon ordre. Alors, il y a eu un programme, un incitatif financier de façon à aider les gens, dans un premier temps, à moderniser, si on veut, leur équipement alternatif — c'est le premier élément — et il y a eu une certaine période, à peu près deux ans effectivement, où l'abrogation est devenue effective.

Dans le cas des serristes, pour la photosynthèse, il y a un élément de plus également qui a été consenti dans les tarifs, où il y a une période de transition de huit ans. Alors, un serriste ne doit pas avoir le tarif qui ne se serait pas transformé, si on veut, il y a une période de huit ans pour l'électricité utilisée pour des fins de photosynthèse, alors de façon à avoir une période d'adaptation, donner le temps, si on veut, aux serristes de pouvoir transformer et s'adapter.

Ce que l'on a fait également, on a travaillé avec eux, on a commandé une étude chez une firme spécialisée pour bien comprendre la problématique auprès des serristes et trouver des pistes de solution aux problèmes que les serriculteurs rencontraient. Ce que l'on réalise dans cette

analyse-là, dans un premier temps, c'est que, rien de nouveau, il fait plus froid au Québec que dans le sud de l'Ontario ou en Colombie-Britannique, ce qui fait que le besoin, si on veut, en chauffage des serres au Québec est plus important. L'Ontario et la Colombie-Britannique sont à peu près dans la même situation, mais il n'y a pas vraiment de concurrence de la Colombie, davantage de l'Ontario. Par ailleurs, ce qu'on réalise, c'est que les coûts énergétiques, qu'on soit en Ontario ou qu'on soit au Québec, les coûts énergétiques sont plus élevés en Ontario qu'ils le sont au Québec. Alors, quelqu'un qui se chaufferait au gaz, Québec, Ontario, et l'électricité pour la photosynthèse, on réalise que les coûts, compte tenu des coûts électriques en Ontario qui sont plus élevés que les coûts électriques au tarif régulier, il y a un avantage au niveau des coûts.

Là où on a une problématique un peu plus difficile, c'est le nombre d'heures, le nombre de degrés-jour, si on veut, de chauffage. Alors, il y a des pistes qui ont été identifiées. Au niveau des coûts, les coûts d'énergie sont compétitifs, il faut trouver des moyens pour réduire le besoin énergétique. Il y a des pistes qui ont été évaluées avec les gens, avec les serriculteurs, entre autres au niveau d'éclairages encore plus performants. Il y a un avantage à utiliser plus d'éclairage et d'utiliser de l'électricité parce que ça augmente la performance de la production des serres dans une proportion qui est relativement importante. Alors, c'est un avantage que les serristes ont. Il faut choisir les bonnes cultures, il faut identifier ce que l'on fait comme production, mais il y a un avantage à le faire.

On a regardé également, parce que la régie nous l'avait demandé, puis on l'a regardé... Il y a plusieurs pistes qu'on a faites en ce sens-là, mais, entre autres, d'une façon particulière pour le délestage de charges. Et, dans ce cas-là, il faut que ce soit une situation qui soit gagnant-gagnant, gagnant pour l'ensemble des autres consommateurs québécois et également gagnant, si on veut, pour les serriculteurs. Et, malheureusement, je dirais que cette piste-là ou l'adéquation, si on veut, du délestage qui serait acceptable, si on veut, pour les serristes et le besoin du marché québécois, il n'y a pas de synchronisation, si on veut, entre les deux besoins, ce qui fait que les gains ne sont pas vraiment présents, et ce n'est pas une piste qui est vraiment prometteuse, si on veut, pour améliorer, si on veut, le sort d'une façon importante.

● (10 h 10) ●

Ce qui est sur la table avec les serristes actuellement, il y a, à l'intérieur des programmes d'efficacité énergétique, il y a deux programmes pour des initiatives particulières, et les serristes, de concert avec nos équipes, on travaille actuellement pour évaluer la possibilité d'un projet dans le cadre du programme PISTE, de façon à pouvoir faire des audits auprès des serriculteurs, et donner des indications pour réduire leur consommation, et améliorer leur performance énergétique, et retrouver une meilleure rentabilité dans leur production.

Tarification dynamique selon l'heure de la journée

M. Rioux: O.K. Je ne rentrerai pas dans les technicités, mais on va sûrement se revoir avec la Fédération des serriculteurs. Je voudrais parler d'un sujet qui a fait les manchettes, c'est la tarification, donc d'avoir des tarifications qui pourraient être différentes en fonction des heures

de consommation. Je sais que déjà ça existe en Ontario, en fonction que ce n'est pas la même chose les jours de semaine, et la fin de semaine, puis les heures, et ainsi de suite. Quand vous pensez d'établir ça au Québec? Parce que je vois que c'est dans votre plan. Est-ce que ça va être optionnel ou ça va être à l'ensemble du territoire? Évidemment, si vous voulez avoir de la tarification variable, bien il est évident qu'il va falloir des compteurs intelligents. Est-ce que ça aussi, ça fait partie de l'échéancier finalement pour avoir cette nouvelle tarification variable?

M. Boulanger (André): Je dirais, dans un premier temps, c'est quelque chose que l'on regarde. On a un intérêt évidemment à regarder ça. Toutes les pistes qui peuvent amener une économie pour le consommateur québécois, ce sont des pistes que l'on explore et que l'on va continuer d'explorer. Il faut d'un premier temps bien établir l'avantage économique de pouvoir le faire. C'est ce que l'on fait présentement dans les études et dans les cas pilotes que l'on évalue. Il faut établir, par exemple, quel est l'économie en termes de coûts d'approvisionnement. Parce que, lorsqu'on parle de tarifs selon l'heure de la journée, on parle de tarification dynamique. La tarification dynamique amène également... Vous avez parlé de compteurs intelligents, ou compteurs avancés, ou compteurs communicants, à peu près tous des synonymes, il y a des coûts associés avec l'équipement de mesure qu'on doit installer. Juste pour vous donner un ordre d'idées, un mesurage conventionnel, un compteur, ça coûte environ 35 \$ plus 100 \$ d'installation. Si on va dans les compteurs plus sophistiqués, on parle de 500 \$ plus 100 \$ d'installation. Alors, il faut aller chercher des bénéfices qui viennent compenser le coût d'installation et le coût de maintenance, si on veut, de cet appareillage-là, et il y a une analyse économique qui doit se faire. Ça, c'est dans un premier temps.

Il faut également regarder, parce qu'on entend beaucoup parler un peu partout autour de nous, les gens installent des compteurs intelligents, soit en Ontario soit aux États-Unis, dans plusieurs juridictions, les raisons pour lesquelles les gens le font, et quel est le contexte qui prévaut au Québec, et le contexte qui prévaut dans d'autres juridictions ou dans d'autres environnements. Si on regarde le cas de l'Ontario, par exemple, ils ont un problème sur la gestion de la pointe qui est très, très important en été et non pas en hiver, et c'est une question de sécurité d'approvisionnement davantage qu'une question économique, dans le cas de l'Ontario. Et, si on regarde la majorité des endroits en Amérique du Nord, sinon la totalité, c'est une gestion de la pointe, mais pour des besoins d'été et non pas des besoins d'hiver, et les besoins d'été sont plus faciles à moduler qu'un besoin en hiver. Autrement dit, de réduire sur la climatisation, c'est plus facile que de réduire sur le chauffage. Ça, c'est un premier élément.

Deuxième élément aussi qu'il faut mettre dans toute l'équation économique, c'est les coûts d'approvisionnement en période d'hiver par rapport à en période d'été. Alors, on réalise qu'aujourd'hui s'approvisionner en hiver, à la pointe, coûte plus cher, c'est sûr, qu'en moyenne mais moins cher qu'à la pointe en été. Alors, ce qui fait que, lorsqu'on factorise tous ces éléments-là, il faut trouver la bonne adéquation, si on veut, de façon à avoir des mesures qu'on implanterait ici qui seraient à l'avantage des consommateurs, dont les coûts viendraient réduire d'une façon

raisonnable et significative. Alors, la démonstration reste à faire. Il y a un dossier qui est déposé à la régie en ce sens-là, on travaille en ce sens-là de façon à trouver la bonne équation. Et il faut bien évaluer et bien comparer également ce que les autres font ailleurs.

M. Rioux: La question que...

Le Président (M. Jutras): ...malheureusement.

M. Rioux: O.K. Merci.

Le Président (M. Jutras): Mme la députée de Rosemont.

Période d'amortissement de la hausse des frais de transport

Mme Dionne-Marsolais: Merci, M. le Président. Je voudrais juste faire un petit commentaire pour mon collègue le député de Chicoutimi. Je suis un peu surprise...

Une voix: Pas Chicoutimi, Roberval.

Mme Dionne-Marsolais: Non, de Chicoutimi.

Une voix: Roberval.

Mme Dionne-Marsolais: Excusez, de Roberval, oui. Excusez-moi, de Roberval. Je me suis trompée de... Ça fait trop longtemps que je ne suis pas allée à Roberval. Il faudrait que j'aille au zoo, là, je suis due.

Une voix: ...

Mme Dionne-Marsolais: C'est ça. Je suis surprise que le député de Roberval n'ait pas indiqué au départ les liens privilégiés qui le lient à un des membres du conseil d'administration d'Hydro. On sait que son père est membre du conseil d'administration d'Hydro. Ça aurait été gentil qu'il informe la commission de... qu'il dénonce, si vous voulez, ou qu'il déclare son lien privilégié, parce qu'il a peut-être de l'information que nous n'avons pas.

Ceci étant dit, sur la loi n° 116, M. le Président, je rappellerai aussi au député de Roberval que les membres de son parti avaient voté contre la loi n° 116, de manière très virulente d'ailleurs, ils l'avaient dénoncée. Et donc, aujourd'hui, les conditions ont changé sur le marché, et visiblement les conditions ont changé aussi au niveau des membres du gouvernement.

Cela étant dit, je voudrais revenir sur les perspectives tarifaires. À la page 39 de votre document... Vous avez parlé, M. Boulanger, de transparence tout à l'heure, et là j'espère qu'on va en avoir là-dessus. J'ai comparé, moi, les deux pages, de l'ancienne version et de celle-ci, et je vais vous faire part de quatre constats.

Le premier, d'abord vous avez changé quelques mots dans le texte, et j'y reviendrai. La première phrase, vous dites: «La croissance de la consommation d'électricité au Québec entraînera une hausse des coûts d'Hydro-Québec...» Vous avez enlevé le mot «une importante hausse des coûts», et pourtant, sur la période des quatre ans du plan, il n'y a pas une très grosse variation de l'augmentation ou de la variation de tarif.

Deuxièmement, vous avez parlé tout à l'heure des coûts d'approvisionnement, hein? Vous avez dit: Ils sont plus bas de 182 millions. Mais, plus bas dans la page 39, on voit, vous dites ceci... Et on se rappellera, hier, qu'au moment où on a questionné TransÉnergie, qu'on a appris que la décision de la régie avait été à l'effet d'augmenter de 10 %, une décision rétroactive d'ailleurs au 1er janvier 2005 vous permettant de récupérer 170 millions au titre de la hausse des coûts de transport pour 2005 et 2006. Donc, vous êtes un administrateur, vous réalisez qu'en cours d'année 2006 vous venez d'économiser 180 millions, vous savez que la régie vous a autorisé à augmenter les tarifs de transport, qui vont vous coûter 170 millions, il vous reste 10 millions de jeu.

Un peu plus loin dans le texte, vous dites que la demande d'électricité pour les quatre prochaines années n'augmentera pas à un taux moyen plus bas que ce que vous aviez prévu, mais plus haut. Vous la faites passer de point 7/10 de 1 % à point 8/10 de 1 %, vous nous l'avez expliqué hier. Dans le texte, sur ce paragraphe qui est l'avant-dernier paragraphe, vous dites, à la dernière phrase: «Étant donné que la récupération se fera sur une courte période, cette approche offre à la fois une meilleure progressivité...», alors que, dans votre texte du mois de juin, vous parliez une... «approche offre à la fois une bonne prévisibilité». Au mois de juin, vous étiez soucieux d'avoir une prévisibilité de vos tarifs; au mois d'août, vous êtes soucieux d'avoir une meilleure progressivité.

Alors, moi, je vous dis... Et le dernier argument que j'ai, c'est que vous allez devant la régie et vous ne demandez qu'une augmentation pour 2007, sans donner les chiffres de... 2008, 2009, 2010, vous n'en parlez pas. Donc, le degré de confiance — et ça, je pense que tout le monde l'a compris — aux perspectives tarifaires de ce plan est quand même assez... est faible au-delà de 2007.

Alors, ma question: Est-ce que, sur le plan de bonne gestion, il n'aurait pas été meilleur pour la société d'appliquer cette augmentation des coûts de transport tout de suite en 2007, alors que vous saviez que vous avez une marge de manoeuvre de 180, sans être obligé de retourner à la régie et sans... c'est-à-dire sans être obligé de modifier tout ce travail-là, toutes ces prévisions-là? Et finalement les Québécois s'attendaient à quelque chose de l'ordre de 4,8 %. Si vous aviez eu un 10 millions, je ne pense pas que vous auriez... ce n'est même pas dans la marge d'erreur, vous ne seriez sans doute pas revenus devant la régie pour une augmentation de tarifs. Alors, moi, j'aimerais avoir votre réponse d'administrateur là-dessus.

M. Boulanger (André): Certainement, Mme Marsolais. Alors, il y a plusieurs volets à votre question. Le premier volet, vous parlez des mots, du choix des mots. Ça demeure important, les coûts. L'impact de la croissance sur les coûts sur la période du plan, je l'ai mentionné dans mon allocation d'ouverture, je mentionnais que c'était environ 80 % de la croissance qui résultait dans des coûts additionnels sur la période 2006-2010. Le fait d'avoir une réduction de 182 millions la rend un peu moins importante, mais ça demeure toujours important. Alors, on a enlevé...

Mme Dionne-Marsolais: Vous avez enlevé ce mot-là.

• (10 h 20) •

M. Boulanger (André): Oui, on a enlevé ce mot-là. Il aurait pu rester, remarquez bien. Il aurait pu rester, ça demeure important, parce que, sur l'ensemble de la période, on parle de plusieurs centaines de millions de dollars. Le fait d'enlever 182 millions, ça la rend moins importante, mais ça demeure important. L'impact de la croissance sur l'ensemble des charges du distributeur, c'est un impact qui demeure important.

Deuxième élément, peut-être travailler sur les mots, on reviendra sur le fond par la suite. On a changé le mot «prévisibilité» pour «progressivité» parce qu'on pense que «progressivité» représente mieux ce que l'on veut faire et ce que l'on voulait faire également lors du plan stratégique, tant celui du printemps que celui que l'on a révisé. Alors, on parle de progressivité parce que c'est ce que c'est réellement. Le fait d'avoir un compte d'étalement tarifaire pour le transport, tel qu'on l'a maintenu... On n'a pas changé l'approche que l'on avait dans les deux plans, si on veut. Au printemps dernier, on proposait d'avoir un amortissement, si on veut, du compte de transport sur trois ans. Cette approche-là est maintenue, aucun changement. Et la raison de l'étaler dans le temps, c'est justement pour avoir une bonne progressivité, parce que, si on l'applique immédiatement sur une année donnée, on a une demande tarifaire importante dans une année, suivie par des baisses tarifaires par la suite. Et, compte tenu que c'est un événement qui est ponctuel, on pense que la régie va être d'accord sur la démarche et sur la requête que l'on fait devant elle.

Pour ce qui est des coûts d'approvisionnement pour l'année 2006, on réalise, en cours d'année 2006, que les besoins — on en a parlé à plusieurs occasions ici; mais — ont baissé d'une façon significative. Et ce que c'est — une autre façon de voir ça — c'est que la hausse tarifaire que l'on a obtenue en 2006, d'une certaine façon, sachant ce que l'on sait aujourd'hui, était trop élevée par rapport aux coûts que l'on rencontre durant l'année. Alors, je pense que c'est juste de reconnaître le plus rapidement possible cet élément-là et de retourner, si on veut, aux consommateurs québécois des coûts que le distributeur ne rencontre pas et de rebaisser, si on veut, ou de redonner aux consommateurs québécois cette provision-là qui s'est créée en cours d'année, et d'avoir des tarifs qui ont une meilleure progressivité dans le temps. C'est ce qui a justifié l'orientation tarifaire et les impacts que ça a donnés également sur le plan stratégique.

Mme Dionne-Marsolais: Je vous remercie. Et vous comprendrez que la progressivité, qui est bonne pour la distribution et les coûts de transport, est moins bonne pour les crédits d'approvisionnement. Même avant la fin de cette année, ce n'est pas tellement crédible. Alors, M. le Président, je vais passer la parole à ma collègue de Matapédia.

Le Président (M. Jutras): Alors, Mme la députée de Matapédia.

Intégration des perspectives tarifaires dans les stratégies d'entreprises

Mme Doyer: Merci. Alors, je vous réfèrerais, M. Boulanger et M. Vandal, à la page 39, où on parle des perspectives tarifaires pour la clientèle. Et je veux

vous souligner que, pour les entreprises, c'est extrêmement important pour les entreprises d'avoir une bonne planification de leurs coûts de production. Alors, comment est-ce que vous pensez que les entreprises peuvent faire cette planification de leurs coûts de production, avec des analyses de la demande et des variations de tarifs aussi variables en deux mois? Est-ce que c'est sérieux?

M. Boulanger (André): Bien, je dirais dans un premier temps, c'est la première fois que l'on donne des perspectives tarifaires sur une aussi longue période, et l'objectif de ça, c'est d'avoir la plus grande transparence sur ce qui peut arriver au niveau tarifaire dans les années à venir.

Vous comprendrez — puis je suis convaincu que vous le comprenez — que ce sont des prévisions, des prévisions de croissance de la demande, il peut y avoir des impacts, et on retourne à la régie à chaque année. Et c'est une indication que l'on donne à notre clientèle, à l'ensemble du marché québécois, de la progressivité ou de la hausse tarifaire possible qu'on peut avoir dans les années à venir. Alors, c'est une information que les gens peuvent intégrer, avec une certaine prudence évidemment parce qu'il peut y avoir des variations. On voit, par exemple, que le besoin tarifaire de l'an dernier, qui nous a été reconnu par la régie, force est de constater, avec huit, neuf mois réalisés dans l'année 2006, que finalement la consommation est bien inférieure à ce qu'on avait anticipé, et qu'il y a une économie, et que finalement le besoin tarifaire aurait été moins important. Alors, ce genre de variation là n'est pas anormal, et un des objectifs que l'on a, c'est précisément de pouvoir avoir amélioré, si on veut, la progressivité. C'est ce que l'on propose et demande à la régie, dans le cas du transport, et de l'étaler sur une période de trois ans.

Mme Doyer: Oui. Alors, M. le Président, moi, j'ai un comté où il y a quand même beaucoup de petites, de moyennes entreprises. Que ce soit en agriculture ou dans quelque secteur que ce soit, la transformation ou les petites scieries, c'est extrêmement important d'avoir cette prévisibilité juste, que je dirais. Alors, c'est quand même extrêmement important quand Hydro-Québec Distribution va donner ses perspectives tarifaires. Pour les entreprises, ça peut faire la différence entre d'aller faire des choix de développement, ou d'attendre, ou... Alors, vous comprenez que c'est quand même... au Québec, les coûts de l'électricité, c'est majeur pour des petites entreprises. Ça n'a pas nécessairement la même importance dépendamment aussi du secteur où est-ce qu'on se trouve. Alors, c'est pour ça que c'est important d'avoir, je dirais, la prévisibilité des tarifs la plus juste possible.

M. Boulanger (André): Oui. Je dirais, Mme la députée, qu'on a une très grande sensibilité sur l'impact que ça peut créer chez notre clientèle. Pas uniquement chez la clientèle des démunis, comme je l'ai mentionné hier, mais sur l'ensemble de la clientèle. Et c'est une des raisons qui fait qu'on applique dès 2007 le 182 millions, dans un premier temps. Deuxièmement, je dirais que je pourrais, je pense, sécuriser, je dirais, la clientèle québécoise en leur disant que les tarifs, d'une façon générale, sont très stables, stables parce qu'on dispose d'un bloc d'énergie patrimoniale qui est très important. On l'a vu, j'en ai

parlé hier dans mon allocution, en 2005, le bloc d'énergie patrimoniale représentait 98 % des approvisionnements totaux du distributeur. Aller jusqu'à l'horizon du plan d'approvisionnement, ça va représenter plus de 90 % en 2014. Ça amène une stabilité tarifaire qui est très, très importante et très, très significative.

C'est sûr que, d'une année à l'autre, compte tenu des prévisions, il y a des éléments que le distributeur ne peut pas contrôler, ou qu'Hydro-Québec ne peut pas contrôler. On en a parlé un peu ce matin, que ce soit... une grève, dans le cas d'ABI, en 2005, amène une baisse substantielle de la consommation, une meilleure hydraulité chez quelques grands clients industriels qui ont une capacité de production amène également une consommation qui est inférieure. Alors, il y a plusieurs paramètres que, lorsqu'on intègre, qui peuvent varier en plus comme en moins, le climat, par exemple, la température, un impact, cette année, de 2,2 TWh à la baisse. On ne peut le prévoir d'avance. Et c'est tant mieux, c'est quelque chose qu'on redonne à la clientèle plutôt rapidement que plutôt tard de façon à avoir la meilleur adéquation possible des coûts avec les tarifs.

Performance énergétique des bâtiments

Mme Doyer: Merci. M. le Président, j'aurais d'autres questions. Vous m'avez ouvert une porte parce que vous avez parlé des clientèles les plus vulnérables, les plus démunies, et souvent ils habitent des logements, entre autres, où ils ne sont pas nécessairement responsables de... Ils sont souvent vétustes, et ce n'est pas nécessairement facile pour eux d'avoir des améliorations. Alors, l'an passé, lorsqu'on avait discuté de la stratégie énergétique, nous avions été en audition, cette commission, pendant 23 jours, et on avait parlé d'amélioration possiblement aux bâtiments, de changement de normes. Alors, dans votre orientation 1, qui est de promouvoir une utilisation plus efficace de l'électricité, j'ai des questions à vous poser. Quelles améliorations pourraient être apportées à l'enveloppe thermique et à la performance énergétique des bâtiments? Je vais vous les poser les deux ensemble, puis ça va être plus facile ensuite. Ces améliorations aux normes concernent-elles seulement les nouveaux bâtiments ou s'appliquent-elles également aux bâtiments déjà construits?

M. Boulanger (André): Alors, dans un premier temps, comme je le mentionnais hier, pour aller toucher la clientèle moins bien nantie, ou les gens qui ont soit des difficultés de paiement, ou les gens qui ont moins de revenus pour faire face à leurs coûts d'énergie, la problématique, c'est d'aller toucher ces gens-là avec des mesures d'amélioration de la performance énergétique ou d'économie d'énergie. Et il y a plusieurs choses qui ont été faites dans le temps soit avec l'Agence de l'efficacité énergétique ou avec encore d'autres agents livreurs également qui existent dans le marché, de façon à aller toucher ces gens-là. On remet à jour ces choses-là parce que l'enjeu que l'on a, c'est le taux de pénétration, et d'aller chercher cette clientèle-là et d'avoir... l'impact touche directement le consommateur.

Alors, vous avez raison de mentionner, dans le cas de la clientèle des gens démunis, que les gens — je pense que c'est à hauteur d'à peu près 70 % — habitent dans des logements de nature privée plutôt que des

logements de nature sociale. Et, ces logements-là, il faut que les mesures d'économie d'énergie appliquées, que les retombées reviennent aux gens qui habitent ces habitations-là. Alors, c'est un enjeu auquel on fait face, auquel on s'adresse avec les associations de consommateurs et également auprès des propriétaires d'immeubles, de façon à ce que des mesures écoénergiques qui sont appliquées reviennent finalement au bénéfice des gens qui habitent ces logements-là. C'est une des problématiques qui existent auprès des démunis et c'est une problématique que l'on aborde de front. Ce n'est pas une problématique qu'on ignore et c'est un des enjeux que l'on a lorsqu'on s'attarde à cette clientèle-là.

Mme Doyer: Merci.

• (10 h 30) •

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Excusez, oui. Oui, Mme la députée de Rosemont? Désolé.

Période d'amortissement de la hausse des frais de transport (suite)

Mme Dionne-Marsolais: Merci. Merci. Je veux revenir sur les réponses précédentes. M. Boulanger, dans votre document, dans votre version du mois de juin, à la page 40, je vais vous lire une phrase: «Selon la prévision actuelle, les coûts d'approvisionnement de 2006 seront inférieurs à ceux qui étaient prévus dans la requête tarifaire 2006-2007. Cette économie sera comptabilisée à titre de frais reportés dans les états financiers de l'année 2006 et réduira les coûts d'approvisionnement qui seront inclus dans la requête tarifaire 2008-2009.»

Dans votre version du mois de septembre, vous avez changé l'année tarifaire. Je relis la phrase: «Selon la prévision actuelle — elle n'a pas changé — les coûts d'approvisionnement de 2006 seront inférieurs à ceux qui étaient prévus dans la requête tarifaire 2006-2007. Cette économie sera comptabilisée à titre de frais reportés dans les états financiers de l'année 2006 et réduira les coûts d'approvisionnement qui sont inclus dans la requête tarifaire 2007-2008.»

Alors, c'est la même phrase, vous avez juste pris la décision, sans avoir terminé votre année financière, de les reporter en 2007-2008. Pourquoi?

M. Boulanger (André): Oui, mais regardez, Mme Marsolais, c'est exactement ce que j'ai dit hier dans mon allocution, que je répète...

Mme Dionne-Marsolais: Oui, je sais, c'est ce que vous répétez.

M. Boulanger (André): ...on savait, au moment du dépôt du plan, que l'hiver avait été doux, il y avait un impact qui était comptabilisé au plan stratégique déposé au printemps dernier, il y avait un impact de 77 millions, qu'on peut lire dans le document, et c'est la page 40. Alors, cet impact-là, dans les règles réglementaires qui existent et qu'on a fait autoriser par la régie l'an dernier, c'était le compte de frais reportés pour les approvisionnements, l'amortissement de ce compte-là prenait effet uniquement en 2008.

Je répète ce que je mentionnais: Compte tenu de l'importance de ce compte-là, hein, qui a crû jusqu'à

182 millions, l'évaluation qu'on en a fait en juillet, on a convenu qu'il était préférable de demander à la régie d'amortir ou de solder ce compte-là, le résultat que l'on fait en juillet, de le solder immédiatement dans la requête tarifaire de 2007. Et c'est ce que l'on voit dans le document, lorsqu'on voit le document révisé, on solde dès 2007 plutôt que d'attendre à 2008 pour le solder, parce qu'il y a une meilleure adéquation des coûts avec les tarifs pour les consommateurs, et c'est quelque chose que la régie va évaluer et va rendre une décision sur cet élément-là.

Mme Dionne-Marsolais: Oui. Alors, j'ai bien hâte de voir la décision de la régie, parce que votre année n'est pas finie. Mais je dois vous dire que vous n'avez pas le même raisonnement sur les frais de transport que celui que vous venez de tenir, et je comprends que vous avez pris cette décision-là. Ce que je vous dis, c'est que la crédibilité de cette décision-là, aux yeux des consommateurs et à mes yeux, à n'importe quelle personne qui lit ça, elle est très faible. Alors, je passe la parole à ma collègue de Duplessis.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Oui, allez-y. M. Boulanger voulait intervenir.

M. Boulanger (André): Peut-être simplement pour un commentaire. Je pense que la nature des deux éléments est différente. Alors, dans le cas des coûts d'approvisionnement qui sont inférieurs, c'est de représenter les coûts réguliers dans les opérations pour donner le service à l'ensemble de la clientèle québécoise, qui reviennent année après année, d'avoir la meilleure adéquation possible.

Dans le cas de la décision sur le transport, pour les années 2005-2006, c'est une situation qui est ponctuelle, qui a été très bien identifiée, très bien encadrée par la régie. Et cette décision-là qui a un impact ponctuel, ce n'est pas un impact qui est répétitif, qui est récurrent d'une année à l'autre, la décision qui a été prise, et on demande à la régie de l'entériner, c'est la régie ultimement qui va reconnaître ou non reconnaître la position. Mais, selon les règles réglementaires, c'est raisonnable de présenter à la régie un amortissement sur une certaine période de temps, compte tenu que ces coûts-là ne sont pas récurrents. Alors, il y a deux natures de coûts qui sont différentes: l'adéquation des coûts courants pour la consommation du besoin québécois et une dépense ponctuelle qu'on veut représenter à l'intérieur d'une façon progressive, avec un impact amoindri, si on veut, au niveau de l'ensemble de la clientèle.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Merci. Malheureusement, ça complète. Mme la députée de Rosemont, désolé de vous interrompre. Je vais donc passer du côté... j'ai cru comprendre, M. le député d'Iberville, que vous n'aviez pas terminé votre intervention. Est-ce...

M. Rioux: Exact, M. le Président.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Bonne impression. Allez-y, vous avez la parole.

Tarification dynamique selon l'heure de la journée (suite)

M. Rioux: Merci beaucoup. Question pour une réponse assez rapide. Tout à l'heure, quand on a parlé de

la tarification hors saison, est-ce que vous voyez ça, que ce serait optionnel aux citoyens ou ce serait à l'ensemble de la population? Et pensez-vous qu'il y a des clients que ça pourrait être négatif pour eux, cette tarification-là, dans l'optique où ce serait général?

M. Boulanger (André): Oui. En fait, la tarification dynamique, il n'y a pas de décision de prise, si ce sera optionnel ou pas, on n'est pas rendu là, c'est vraiment d'évaluer s'il y a une économie à le faire. Mais peut-être une information additionnelle qui a été une observation finalement, que, dans certaines juridictions qui ont appliqué une tarification dynamique, ça n'a pas amené vraiment d'économie d'énergie ou de réduction de consommation. Même, dans certains cas, il y a eu une croissance de la demande énergétique en période où le tarif était moins cher, et les gens s'effaçaient en période où le prix était plus élevé. Alors, il y a comme des effets croisés, à un moment donné, il faut prendre le soin de bien mesurer et de voir la portée.

Alors, avant d'arriver à dire: Est-ce que ça va être optionnel ou ce ne sera pas optionnel?, et tout ça, je pense que, dans un premier temps, ma première impression, ce serait optionnel, parce qu'on ne peut pas arriver du jour au lendemain puis implanter ce genre de mesure là partout, si on veut, dans l'ensemble du Québec. Alors, il faut avoir des mesures transitoires, et tout ça, pour voir. Et, dans un premier temps, il y a vraiment une évaluation de nature économique qui doit être faite, s'il y a un bénéfice pour l'ensemble des consommateurs, et, s'il y a un bénéfice, quelle est la meilleure méthode pour introduire, si on veut, cette façon de faire dans le marché québécois.

Rentabilité des mesures d'efficacité énergétique

M. Rioux: Merci. Au niveau des mesures d'efficacité... parce que des mesures d'efficacité, c'est toujours... je pense que c'est de l'efficacité de la productivité, et c'est intéressant, puis, dans le cas du Québec, je pense que ça l'est davantage parce que c'est une mesure qui est environnementale. Si on est capable d'avoir plus de puissance électrique à vendre, donc ça veut dire moins de pollution à l'extérieur, que ce soit par le charbon, que ce soit par hydrocarbures. Donc, c'est des économies qu'on fait, mais aussi c'est de l'argent qu'on va chercher pour les citoyens du Québec. Donc, le plus on peut en dégager, donc je pense que c'est important.

Dans les mesures énergétiques que vous avez développées, quelles sont jusqu'ici celles qui ont été les plus rentables, les plus efficaces, là, qui ont amené le plus d'économies? Et une autre question dans ce sens-là: Est-ce que l'augmentation des tarifs a une incidence à amener les gens à être davantage efficaces dans l'usage de la consommation de l'électricité? Est-ce que c'est une mesure d'efficacité, en d'autres mots?

M. Boulanger (André): Oui. Alors, dans un premier temps, pour notre programme en efficacité, tu sais, le plan... le PGEE, le Plan global en efficacité énergétique, le secteur de marché qui a le mieux répondu, c'est le secteur domestique. C'est les clients résidentiels, dont la performance et la prise de conscience, je dirais, des Québécois ont été le meilleur. C'est l'endroit où on a vu rapidement des programmes... je dirais, le taux d'adhésion

au programme a été plus élevé qu'escompté, et c'est l'endroit où on a eu vraiment de meilleurs résultats.

Au niveau de la grande industrie, on a eu également de bons résultats, en deuxième. Et le secteur qui est le plus difficile, qui est à peu près à hauteur des objectifs qu'on se donnait, c'est le secteur commercial, plus petit qu'industriel, secteur un peu plus difficile à pénétrer et à avoir des résultats au-delà, si on veut, des objectifs qu'on s'était donnés. Alors, on s'y attarde pour essayer d'avoir de meilleures performances, là. Mais globalement c'est un plan qui performe très, très bien.

Votre autre volet de question: Est-ce que les tarifs ont un impact sur la consommation? Je pense que ce que les tarifs donnent, c'est une prise de conscience de la part de l'ensemble des consommateurs. Tout à l'heure, ça a été invoqué que même des augmentations qui, somme toute lorsqu'on se compare avec d'autres endroits ailleurs en Amérique du Nord, sont relativement basses, ça a un impact chez les gens, et cet impact-là rend les gens conscients: Il y a peut-être des choses qu'on peut faire pour réduire notre consommation énergétique. Et l'objectif de l'entreprise, c'est d'offrir à nos clientèles finalement des moyens pour être capables de réduire et de les appuyer finalement dans cet impact-là et de se prendre en charge, si on veut, pour consommer moins d'énergie.

Alors, de dire que la hausse que l'on a eue des tarifs a un impact ou un incitatif majeur sur la consommation de la clientèle, s'il y avait uniquement eu une hausse sans programme, je pense qu'il n'y aurait pas eu d'effet vraiment significatif. Mais, le fait d'avoir les deux éléments combinés, il y a une synergie qui s'établit, une prise de conscience des moyens qui sont disponibles: communication, sensibilité, il y a l'économie d'énergie, il y a l'aspect environnemental. Je pense qu'il y a une belle prise de conscience qui s'est faite grâce à ça.

M. Rioux: Dernière question, M. le Président.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Allez-y.

M. Rioux: Vous avez dit que c'était le secteur domestique où est-ce que les mesures ont été les plus efficaces. Êtes-vous capable de nous donner des exemples de pratiques que les gens ont appliquées, qui ont changé finalement leur consommation d'électricité, qui ont finalement permis de diminuer leur consommation?

• (10 h 40) •

M. Boulanger (André): Deux mesures que je suis convaincu que la majorité des gens connaissent, soit l'éclairage fluorescent compact, c'est l'endroit où il y a le plus grand potentiel d'économie, quand on parle d'une ampoule de 60 W à 13 W avec la même efficacité d'éclairage, très significatif en termes d'économie; thermostat électronique également, deuxième endroit où il y a des économies très, très substantielles. Par la suite, on parle d'appareils électroménagers plus performants, plus efficaces, les appareils ÉNERGIE STAR, une appellation, là, qu'on reconnaît lorsqu'on va magasiner ces appareils-là, avec une performance énergétique très améliorée également. Mais évidemment il faut être dans le cycle, si on veut, de remplacement de nos appareils pour en tirer le bénéfice, mais, que ce soient les thermostats, que ce soit l'éclairage, des mesures qui sont très faciles d'appliquer immédiatement et qui ont connu, je dirais,

une popularité qui a été supérieure, si on veut, à nos attentes.

M. Rioux: Merci beaucoup.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Ça va? Merci, M. le député. Mme la députée de... M. le ministre, vous voulez intervenir peut-être?

M. Corbeil: Allez-y, allez-y.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Mme la députée de La Peltre, allez-y.

Programme d'autoproduction

Mme Hamel: Alors, merci, M. le Président. Merci, M. le ministre. Bonjour, messieurs. J'aimerais qu'on aborde le sujet de l'autoproduction. Il y a plusieurs groupes, depuis longtemps, là, qui demandaient un programme d'autoproduction, puis on sait que la Régie de l'énergie a approuvé un tel programme pour des clients résidentiels puis de petite puissance. Alors, j'aimerais que vous nous parliez en quoi consiste ce programme? À qui ça s'adresse? Quels sont les éléments du programme?

M. Boulanger (André): Bon. Le programme d'autoproduction, c'est un programme qui s'adresse, comme vous l'avez mentionné, à la clientèle résidentielle, à la clientèle qui consomme moins de 50 kW de puissance, où le besoin en puissance est inférieur à 50 kW, et ça vise la clientèle qui va produire mais qui va consommer en même temps cette production-là elle-même. Alors, il ne s'agit pas d'une revente, le distributeur n'achète pas l'énergie qui est produite, c'est plutôt... Le distributeur agit un peu comme un équilibre entre la consommation réelle du client et la production du client. Il y a un bilan qui est fait sur une période annuelle pour voir s'il y a eu équilibre entre la consommation du client et également la production. Le distributeur n'a pas la capacité d'acheter aujourd'hui, parce que l'encadrement légal fait qu'il faut procéder par appel d'offres. C'est ce qui fait que l'autoproduction — de là le nom «autoproduction» — c'est de l'autoconsommation également. Il faut que le consommateur qui produit consomme l'énergie qu'il va produire sur une période de temps. Et ce que le tarif ou les conditions qui ont été acceptées et reconnues par la régie permettent de faire, c'est d'avoir... c'est d'équilibrer, si on veut, la production et le besoin du consommateur en même temps, et c'est le distributeur qui le fait via un compteur qui tourne dans les deux sens, si on veut. Lorsque le client produit, les aiguilles tournent dans un sens; lorsque le client consomme davantage qu'il produit, le compteur tourne dans le sens habituel.

Mme Hamel: Je suis curieuse de savoir: Est-ce qu'il y en a beaucoup, de gens qui font ça? Est-ce que c'est en croissance?

M. Boulanger (André): Il y en a peu. Je dirais: essentiellement, ce sont... c'est un tarif qui... ce sont des conditions tarifaires que l'on a mises en place parce qu'il y a un intérêt de la population envers l'autoproduction, au même titre que je mentionnais tantôt: Est-ce que les tarifs ont amené plus d'économies? Je pense que le fait d'avoir

une certaine hausse tarifaire, ça a éveillé les clients à d'autres alternatives, à d'autres options, et je pense que c'était tout à fait normal de rendre possible la réalisation de certains projets pilotes ou certaines idées que les consommateurs pouvaient avoir, de leur rendre possible, et d'intégrer ça finalement dans notre structure tarifaire et notre façon de faire, de façon à aider les gens qui veulent embarquer dans de l'autoproduction.

L'économie de l'autoproduction n'est pas facile. Lorsqu'on regarde les coûts associés à de la très, très petite production installée chez des consommateurs, c'est faible. Alors, le nombre de clients qui se sont montrés intéressés, il y a environ une dizaine de clients qui se sont montrés intéressés suite à l'acceptation de la régie des conditions d'opération et de fonctionnement. Et, à ma connaissance, je pense qu'il y a un client qui veut procéder, qui a fait les démarches pour procéder à une installation d'un petit équipement en autoproduction.

Mme Hamel: On sait aussi, là, le gouvernement a annoncé dans sa stratégie énergétique qu'il veut aller encore plus loin et faire en sorte que les particuliers et les entreprises qui le désirent puissent vendre l'excédent de leur production sur leur consommation à Hydro-Québec. Pouvez-vous nous parler des actions que vous avez entreprises à cet égard?

M. Boulanger (André): Oui, tout à fait. Alors, Mme la députée, il y a... On est actuellement en période de consultation auprès de différents groupes de façon à mesurer l'intérêt des gens, que ce soit l'UPA, par exemple, avec... soit de générer de l'électricité avec soit de la biomasse ou des résidus, si on veut, de la production agricole. Alors, il y a... que ce soit dans le domaine agricole, dans le domaine industriel, on évalue quel est le potentiel, quel est l'intérêt, quelles seraient des conditions gagnantes pour ces gens-là, de façon à avoir de la microproduction. Parce que, ce que l'on regarde ici, c'est de la microproduction, et de voir si ces conditions-là gagnantes peuvent être également gagnantes auprès de l'ensemble des consommateurs, qui vont devoir supporter, si on veut, les coûts associés à un achat éventuel auprès de ces consommateurs-là ou de ces producteurs-là, je devrais dire.

Alors, on est en phase d'évaluation. Il y a une autre étape qui doit être faite au niveau législatif, parce que la loi nous oblige à procéder par appel d'offres, alors il va falloir avoir une modification à la loi de façon à pouvoir acheter, encadrer dans un tarif probablement les volumes d'énergie qui seraient produits par des installations en microproduction. Alors, c'est un dossier qui évolue bien. On fait une évaluation, si on veut, des potentiels, des conditions gagnantes, et par la suite les autres étapes vont sans doute suivre.

Mme Hamel: Merci. Est-ce qu'il reste du temps pour...

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Absolument, oui. Ça va? M. le ministre.

Mesures d'économie d'énergie destinées aux bâtiments religieux

M. Corbeil: Merci, M. le Président. Mon collègue tantôt a parlé du tarif BT pour les sericulteurs. Tout le

monde sait qu'il y a eu aussi des discussions pour les communautés, ou les églises, les fabriques, en fait. Je sais qu'eux aussi avaient été avisés de la fin du tarif, et aussi il y a eu des discussions avec l'Assemblée des évêques catholiques du Québec pour mettre en commun, là, une expertise à être partagée pour investir dans l'efficacité énergétique ou accompagner. Il y en a qui s'en sont prévalus, il y en a qui ont hésité ou qui ont tardé à le faire. Est-ce que vous pourriez nous faire un état de situation là-dessus?

M. Boulanger (André): Oui, M. le ministre. Je n'ai pas un bilan détaillé, mais effectivement on a fait des efforts avec l'Assemblée des évêques suite à l'abrogation de la décision de la régie pour l'abrogation du tarif BT et on a rencontré l'assemblée, on a procédé à des études, à des évaluations pour voir quel serait le potentiel d'économie d'énergie, quelles seraient les mesures d'efficacité énergétique applicables pour baisser, si on veut, la facture énergétique des églises au Québec. Alors, il y a, comme vous le mentionnez, il y a des gens qui en ont appliqué, il y a des gens qui en ont moins appliqué, et je dirais que le statut... je n'ai pas de chiffres précis à savoir si c'est 50 % ou 25 % qui en ont appliqué. L'abrogation du tarif BT amène, c'est sûr, un impact tarifaire auprès de ces clientèles-là. Comme je le mentionnais tout à l'heure, il y a eu une période de transition, il y a eu des sommes d'argent qui étaient disponibles pour moderniser les installations auprès des différents clients, incluant évidemment les églises, un certain nombre s'en sont prévalus, d'autres non. Et, dans le cas de l'efficacité énergétique, c'est un peu la même chose, hein, c'est toujours le taux de pénétration finalement et l'adhésion aux programmes qui sont disponibles.

Uniformisation des coûts de raccordement

M. Corbeil: Merci beaucoup. Toujours dans la question de décision de la régie d'abolir ou de modifier certaines choses, il y a eu une décision de rendre, le 6 juillet 2006, pour ce qui a trait au raccordement. Je sais que la Fédération québécoise des municipalités nous a interpellés ou s'est dite déçue des règles d'application retenues. Pourriez-vous expliquer aux membres de la commission, dans le cas de la problématique du raccordement, les objectifs de transparence et d'équité poursuivis par votre division dans sa proposition à la régie, et comment la décision de la régie va vous aider à atteindre ces objectifs-là?

M. Boulanger (André): Oui. Un des objectifs, M. le ministre, qui étaient poursuivis, c'est la révision finalement, le dossier dont vous faites mention, c'est la révision des conditions de service, et, un des objectifs que nous poursuivions, c'était de simplifier, si on veut, la relation que la clientèle a avec Hydro-Québec. Alors, il y a une série de mesures qui ont été présentées à la régie de façon à simplifier le contact et l'échange, de façon à ce que les clients puissent évaluer plus facilement quelles vont être les conditions de service, sous quelles règles le service va être donné à la population québécoise. Et ces règles-là ont été évidemment discutées en audience, et tout le processus réglementaire qui est là, essentiellement dans un... comme je le mentionnais, un processus très, très transparent, et l'enjeu qui a été discuté, ce sont les

coûts de raccordement, soit principalement en régions plus éloignées, où les coûts de raccordement... où il peut y avoir une distance qui est plus longue pour raccorder une résidence.

● (10 h 50) ●

Alors, dans ces cas-là, ce que, nous, on a proposé, qui est en ligne avec ce qui existait déjà, on a simplifié, si on veut, cette démarche-là de façon à pouvoir évaluer d'une façon plus simple les coûts de raccordement. On a déterminé une distance, peu important le type de sol rencontré, le type de conditions de service, conditions techniques ou physiques pour donner le service, on a statué sur une distance standard qui est 100 m à partir du réseau pour faire un approvisionnement, de façon à avoir une image qui est beaucoup plus simple pour la clientèle. Et l'objectif de la 634 ou des... c'est que les conditions de service s'appellent, c'est des... le règlement 634, les conditions de service que l'on a proposées sont plus simples, plus transparentes pour le consommateur, et c'est dans une vision collective du service que l'on donne à l'ensemble de la population québécoise. Alors, on a des tarifs qui sont évidemment uniformes pour l'ensemble du territoire. Il y a des paramètres, si on veut, de service qui sont déterminés de façon à ce que les coûts qui sont supportés par une catégorie de clients, par rapport à une autre, soient justes et équitables. Il y a un équilibre par rapport à l'ensemble des coûts que l'ensemble de la clientèle québécoise doit supporter.

Tarification progressive

M. Corbeil: Justement, puisque vous parlez de tarifs qui sont identiques pour la clientèle, mon collègue a parlé tantôt des compteurs intelligents, moi, j'aimerais vous entendre un peu plus sur la question des tarifs progressifs. On sait qu'il a déjà été introduit dans les demandes tarifaires de l'an dernier: gel de tarif d'abonnement; le premier bloc à un niveau moindre, le bloc supérieur à un niveau plus élevé. Est-ce que vous avez une réflexion d'entamée ou une démarche, là, en cours présentement pour évaluer la possibilité d'avoir un autre bloc ou de départager les blocs actuels, en ayant des volumes plus importants ou moins importants? J'aimerais vous entendre là-dessus.

M. Boulanger (André): Oui, tout à fait, M. le ministre. Alors, il y a des... on étudie la chose. Une des choses qu'il faut bien comprendre, c'est que la structure tarifaire et les revenus qu'on doit générer, pour une année donnée, sont fixes. Ça veut dire que, lorsqu'on vient jouer dans une structure tarifaire à deux paliers, par exemple si on veut introduire un troisième palier de consommation avec des volumes d'énergie qui seraient tarifés à un prix qui est plus élevé, ça amène une baisse dans les autres paliers, hein, parce que c'est communicant. Alors, il y a des effets croisés qui se produisent lorsque l'on fait ça, et l'analyse que l'on fait dans un premier temps, c'est qu'il est préférable actuellement de maintenir la structure tarifaire telle qu'on l'a actuellement, d'avoir une hausse tarifaire un peu plus importante sur le deuxième palier. C'est ce que l'on a fait l'an dernier, et la régie a entériné notre proposition. On a également proposé cette année, lors de notre dépôt, en août dernier, d'avoir également une hausse tarifaire qui allait s'appliquer de façon inégale, si on veut, sur les différents paliers de consommation, de

façon à faire... deux fois plus importante sur le deuxième palier par rapport au premier palier, de façon à envoyer un meilleur signal de prix et d'avoir un tarif qui est plus représentatif de la structure de coûts que l'on a.

M. Corbeil: C'est important, M. le Président, la question du signal de prix. Je pense que c'est probablement une des mesures qui est reconnue par les spécialistes comme étant la plus efficace pour amener les gens à être conscients de la consommation mais aussi à adopter des habitudes de consommation ou des mesures d'efficacité énergétique.

Une voix: ...

M. Corbeil: C'est renversant! Puisqu'on est presque à la fin, M. le Président, je présume, de cette période-là...

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Oui, il reste quelques instants, oui.

M. Corbeil: ...j'ai été, jusqu'ici de ce bloc, Hydro-Québec Distribution, j'ai été surpris, jusqu'ici, des questions de l'opposition, qui est quasiment déçue que les hausses de tarifs ne soient pas plus importantes que celles qui sont déposées et qui sont des prévisions de hausses de tarifs qui seront entendues et sanctionnées par la Régie de l'énergie. Mais ça, c'est une surprise. Mais ça, c'est probablement les aléas de la politique. Là où je suis un peu plus inquiet par contre, c'est quand on fait des allusions à l'intégrité de personnes qui sont soit ici et qui peuvent intervenir ou qui ne sont pas ici et qui ne peuvent pas intervenir. Alors, j'espère que pour la suite de nos débats, M. le Président, on va clore ce sujet-là, ce dossier-là, et qu'on n'y reviendra pas et qu'on va continuer à travailler dans un climat le plus constructif possible pour faire la lumière sur les questions entourant le Plan stratégique 2006-2010, là, de la société d'État.

J'aurais aimé entendre M. Boulanger, mais on pourra probablement le faire un peu plus tard, quand on va parler de perspectives tarifaires pour la clientèle. Mais, l'impact du Fonds des générations, je pense que, dans les autres blocs, on pourra revenir sur la question.

Puisqu'il est question de tarifs, M. le Président, la position concurrentielle des tarifs a été largement abordée dans le cadre du processus d'élaboration de la stratégie énergétique, et on a des choses à essayer de comprendre mais aussi de valider, et souvent il y a des gens qui disent: Bien, on n'est peut-être plus aussi compétitifs qu'on l'a déjà été dans le passé. Oui, c'est vrai qu'il y a des nouveaux concurrents qui sont apparus sur la scène internationale, dans d'autres pays sur la planète, et qui peuvent peut-être interpellier les tarifs qu'on a dans la grande puissance, la grande industrie, ces choses-là. Alors, M. le Président, là, je pense qu'il sera souhaitable... je vais lancer une étude pour la comparaison des tarifs pratiqués dans les autres régions et pays pour différentes catégories de clientèles, et on va faire toute la lumière sur cette question-là, et je pense qu'Hydro-Québec, qui a une expertise reconnue en la matière, va nous donner un coup de main là-dedans, et on aura les résultats de ces informations-là probablement au cours de l'hiver 2007. Alors, j'espère qu'une approche concertée va nous permettre de satisfaire les attentes exprimées par certains et d'avoir un portrait à jour.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Merci, M. le ministre. Mme la porte-parole de l'opposition officielle en matière d'énergie, Mme la députée de Rosemont.

Mme Dionne-Marsolais: Merci, M. le Président. Je suis heureuse de la réponse du ministre. Ça fait un petit peu... ça va prendre beaucoup de temps, mais ça pourrait être plus court, on espère. Je dois vous dire que je ne suis pas déçue que les augmentations de tarifs soient moins hautes, moins fortes; je suis déçue du manque de transparence de la détermination de ces augmentations-là et des prévisions pour les prochaines années. C'est plus la gestion qui me préoccupe là-dedans.

Alors, je veux revenir sur, M. Boulanger, votre affirmation sur la nature ponctuelle des économies au niveau des approvisionnements, et ce, avant la fin de l'année. Je crois que la rétroactivité au niveau des coûts de transport, c'est aussi ponctuel, parce que l'augmentation des coûts de transport, vous allez la subir dans le temps, mais la décision de la régie sur le plan de la récupération rétroactive à 2005, vous n'aurez pas ça à chaque année, là, c'est ponctuel, là, de cette année. Donc, sur le plan... je serais tentée de dire: Votre argument est aussi bon que le mien dans ça, là, ou le mien est aussi bon que le vôtre, plutôt, et donc c'est vraiment une décision de gestion que vous avez prise, et je ne la questionne pas. Ce que je questionne, c'est la motivation, et je sais que vous ne pourriez pas répondre à cela, mais d'ailleurs vous répondez très bien aux questions qui concernent spécifiquement votre décision.

Tarif d'éclairage public consenti aux municipalités

Il y a une petite question qui me préoccupe. Je me demande si vous pouvez nous expliquer pourquoi le coût alloué, à la catégorie de consommateurs du tarif d'éclairage public et Sentinelle, pour établir le coût de fourniture de l'électricité patrimoniale ou postpatrimoniale, plutôt, est passé, si je regarde ce que nous avons obtenu dans la *Gazette officielle*, de 0,0261 \$ du kilowattheure en 2005 à 0,0265 \$ en 2006 — donc il a monté — et il va baisser à 0,0262 \$ en 2007. Est-ce que les municipalités avaient besoin d'un tarif particulièrement bas en 2007? Pourquoi ça baisse? C'est spécial, hein?

M. Boulanger (André): Oui. Je vais vous dire sincèrement, là, je ne suis pas en mesure de vous répondre sur ce point très, très spécifique. J'avais plutôt même l'impression inverse, parce qu'il y avait un certain rattrapage qui devait se faire dans les coûts. Écoutez, votre question est intéressante. Je ne suis pas en mesure d'y répondre.

Mme Dionne-Marsolais: D'y répondre? Je comprends que vous n'êtes pas en mesure d'y répondre, d'où mon affirmation de grande compétence, et j'apprécie beaucoup vos réponses, parce que, dans le décret que j'ai sous les yeux, dans la *Gazette officielle* du 13 septembre 2006, quelques jours avant votre dernier conseil d'administration, dans les attendus, on lit bien: «Attendu que le coût alloué à chaque catégorie de consommateurs correspond, pour les années suivant l'atteinte du volume de consommation patrimoniale de 165 TW, à celui fixé par le gouvernement...» Donc, c'est le gouvernement qui vient

de vous dire que les tarifs d'éclairage public et Sentinelle, ce qui est généralement le fait des municipalités, va baisser en 2007. C'est un très beau cadeau pour les municipalités.

Ceci dit, je passe la parole à ma collègue la députée de Duplessis.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Mme la députée de Matapédia.

Mme Richard: Mme la députée de Duplessis.

• (11 heures) •

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Oh! Excusez, de Duplessis, pardon. Allez-y, Mme la députée.

Croissance de la demande d'usines de fonte et d'affinage de métaux

Mme Richard: Merci, M. le Président. Bonjour, M. Vandal et M. Boulanger. Vous parlez d'une augmentation de la demande pour les quatre prochaines années, dans votre plan, due à des activités du secteur industriel, plus particulièrement dans le secteur de la fonte et de l'affinage des métaux. Moi, j'aimerais savoir où en sont rendus vos échanges avec Alcoa pour leurs usines de Bécancour et de Deschambault. Est-ce qu'il y a eu des progrès à ce niveau-là?

M. Boulanger (André): On n'a pas de demande d'approvisionnement pour des volumes d'énergie industrielle significatifs. De toute façon, dans la stratégie énergétique du gouvernement, il y a une section qui traite justement des blocs d'énergie au-delà de 50 MW, ce qui a été fixé à 50 MW, et que ces blocs de 50 MW là, supérieurs à 50 MW, sont essentiellement une décision de nature gouvernementale sur l'avantage ou l'opportunité, si on veut, d'approvisionner ou d'avoir, si on veut, implanté au Québec ce type d'industrie. Alors, le distributeur est tenu d'intégrer, si on veut, dans ses projections ce qui est prévisible, inférieur à 50 MW; c'est ce que l'on fait. On n'a pas... dans les prévisions que l'on a actuellement, il n'y a pas de projet à haute intensité énergétique, si je peux m'exprimer ainsi, avec des blocs d'énergie très importants qui sont prévus sur l'horizon du plan et l'horizon du plan d'approvisionnement également.

Mme Richard: Je voudrais juste comprendre un petit peu plus, parce qu'à la page 2, dans le dernier paragraphe, on dit ceci, on dit: «Près de la moitié de la croissance des ventes d'électricité viendra de la clientèle industrielle. Une hausse de 6,1 TWh est prévue entre 2005 et 2014...» Puis là on dit, un petit peu plus loin, que presque, je dirais, un peu plus de la moitié des térawattheures, ils sont attribuables notamment à l'aluminerie Alouette, qui a atteint déjà sa pleine capacité en 2006.

M. Boulanger (André): Oui, tout à fait. Alors, c'est parce que, dans le plan d'approvisionnement, le plan d'approvisionnement couvre la période 2005 à 2014, et l'annualisation des besoins de l'aluminerie Alouette, ça s'est complété sur l'année 2005. Alors, ce qui fait qu'il y a un impact sur la période du plan d'approvisionnement d'Alouette. On n'a pas le chiffre exact, quelques térawattheures. Et par la suite, plus tard dans le plan, autre impact,

c'est un impact sur QIT, qui a également une augmentation de capacité, QIT à Sorel, qui a une augmentation de capacité qui a un impact significatif dans la croissance des besoins industriels.

Mme Richard: Toute cette croissance-là était déjà prévue?

M. Boulanger (André): Cette croissance-là est intégrée dans le plan. Là, ce que je vous dis, c'est des éléments de croissance qui sont intégrés dans le plan. Dans le cas d'Alouette, elle est déjà constatée, alors elle est déjà présente. Dans le cas de QIT, c'est une croissance, un besoin énergétique additionnel qu'on va avoir dans le temps.

Mme Richard: Dans le cas de QIT, ça m'intéresse également, parce que, bon, c'est sûr que la consommation d'hydroélectricité se fait à Sorel, mais le minerai vient de mon coin de pays, Havre-Saint-Pierre. Qu'est-ce qu'ils prévoient, au niveau de QIT?

M. Boulanger (André): Écoutez, je ne serais pas en mesure de vous décrire tout le procédé. Je pense que c'est une augmentation de capacité de production des installations qui sont à Sorel. Je ne serais pas en mesure non plus de vous donner quel impact ça peut avoir dans votre région, l'impact sur les mines et sur le minerai qui est extrait. Mais il y a des provisions qui sont déjà intégrées dans le contrat, si on veut, qui alimente l'usine QIT.

Mme Richard: Si je vous posais cette question, M. Boulanger, c'est parce que, bon, on parle toujours des hausses de tarifs, il y a aussi des tarifs préférentiels au niveau de l'industrie. Mais, moi, ce que je vous disais par rapport à QIT, c'est s'il y avait une demande plus accrue au niveau de l'hydroélectricité, que cette compagnie-là n'était pas capable d'avoir des tarifs préférentiels, ça a comme... vous savez, c'est comme un travail à la chaîne, ça peut avoir un impact dans mon coin de pays. Peut-être qu'on demandera des réductions d'employés à Havre-Saint-Pierre, ou autre chose, parce qu'une usine, vous savez, comme QIT, une grande entreprise, il faut que ce soit rentable, et elle utilise... c'est une compagnie énérgivore. Donc, c'est pour ça que je voulais savoir si vous connaissez ses prévisions au niveau des tarifs fixes. Mais je me rends compte que non.

M. Boulanger (André): Non, je ne connais pas le détail. Mais, je dirais, dans toute relation, c'est une relation qui se doit d'être gagnant-gagnant, gagnant autant pour les consommateurs, la société québécoise et l'industrie, évidemment.

Mme Richard: Si vous demandez une plus grande capacité... capable de les fournir au niveau... vous seriez capables?

M. Boulanger (André): Pardon. Si?

Mme Richard: Si QIT vous demandait de les fournir au niveau hydroélectrique avec plus de térawattheures, vous seriez capables?

M. Boulanger (André): Oui. Mais, dans le cas de QIT, comme M. Vandal me le mentionne, c'est déjà intégré dans la prévision de demande, alors il n'y a pas d'enjeu à cet égard-là.

Mme Richard: Merci.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Alors, Mme la députée de Matapédia.

Une voix: ...

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Mme la députée de Rosemont.

Impact d'un accroissement de l'offre du gaz naturel sur les ventes d'électricité

Mme Dionne-Marsolais: Dans vos prévisions de demande, M. Boulanger, si un ou des projets de port méthanier devaient se concrétiser sur la période de votre plan et si le gazoduc transcanadien se rendait jusqu'à Cacouna, est-ce que vous avez calculé l'impact d'un accroissement de l'offre du gaz naturel sur les ventes d'électricité et les besoins en énergie au Québec, en particulier en ce qui concerne le secteur industriel?

M. Boulanger (André): Oui. Je dirais que les usages dans le domaine industriel, les usages de l'électricité et de l'énergie thermique, l'énergie fossile, sont passablement différents, et les besoins ne sont pas vraiment les mêmes. Alors, ce qu'on peut présumer, c'est qu'une meilleure offre de produits d'hydrocarbures ou de gaz naturel, avec des prix qui seraient plus intéressants, pourrait amener certains types d'industries qui ont besoin d'une énergie thermique à faible coût et qui auraient besoin de... Toute industrie a besoin d'électricité. Alors, il y aurait de l'électricité qui suivrait aussi en même temps. En termes d'impact, je ne vois pas vraiment un impact en termes de déplacements. Je ne sais pas si c'est ça, votre question, s'il y aurait des déplacements d'électricité avec un approvisionnement électrique ou... Il n'y a pas vraiment de déplacement qui serait significatif dans le secteur industriel. On ne peut pas imaginer, là, des procédés aujourd'hui, là, qui feraient déplacer...

Mme Dionne-Marsolais: Bien, alors, sur l'ensemble, parce qu'on a entendu ici, lors de l'étude sur la politique, le président de Gaz Métro venir nous dire qu'Hydro-Québec lui prenait des parts de marché. Et est-ce que... Je change le mot «industriel» par la «consommation d'électricité». S'il y avait, sur la période... Autrement dit, si on a un gazoduc qui s'en va jusqu'à Cacouna et qu'il y a plus de disponibilité, Gaz Métro prétend que ça va faire baisser le prix, ou augmenter moins le prix, disons, c'est plus ça. Est-ce qu'à ce moment-là vous avez intégré dans votre modèle de prévision cette variable exogène là, si je peux utiliser l'expression?

M. Boulanger (André): Oui. Je dirais, ce qu'il faut comprendre... Le marché du gaz naturel, je le connais assez bien pour avoir oeuvré plusieurs années. Alors, ce que je dirais est que l'apport de terminaux méthaniers, un ou deux terminaux méthaniers, comme il y a sur la

planche à dessin, l'objectif, c'est d'augmenter l'approvisionnement en gaz naturel pas uniquement au Québec, mais dans le continent nord-américain, sur la côte Est, et tout ça. Alors, il y a un certain engorgement ou manque, si on veut, de capacité de production locale en Amérique du Nord, et le fait d'augmenter cette capacité-là viendrait, à l'échelle nord-américaine, amener des prix qui pourraient être inférieurs. Alors, c'est ce que ça amènerait. Alors, ce n'est pas un phénomène qui est uniquement au Québec. Alors, ce qu'on intègre ici, qu'un terminal s'installe au Québec ou s'installe sur la côte Est, l'impact va être davantage global que local.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Donc, ce que vous me dites, vous n'en avez pas tenu compte, pour ces raisons-là.

M. Boulanger (André): En fait, on en tient compte d'une façon globale et non pas d'une façon spécifique ou particulière.

Mme Dionne-Marsolais: Oui, O.K. Merci.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Ça va?

Mme Dionne-Marsolais: Oui, oui, absolument.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Mme la députée de Matapédia.

Mise en oeuvre et estimation des coûts des principes du développement durable

Mme Doyer: Merci, M. le Président. Alors, ma question s'adresse à M. Boulanger. Dans l'orientation 3, pour la stratégie 2, Hydro-Québec Distribution affirme que «la division tient compte des coûts et des principes du développement durable». Quelle est la méthode utilisée et quels en sont les coûts?

M. Boulanger (André): Bien, je dirais dans un premier temps: pour le développement durable, évidemment l'efficacité énergétique est un des axes, si on veut, d'intervention pour le développement durable. L'énergie que l'on ne consomme pas, évidemment il n'y a pas d'impact environnemental. Alors, il y a des économies également sur le plan des coûts. Alors, il y a des bénéfices qui sont très, très substantiels et très importants.

Autre élément également ou autre axe d'intervention pour le développement durable, c'est la réponse aux besoins du marché québécois par des sources d'énergie renouvelables. En particulier, on a parlé ici de l'éolien. Alors, l'éolien est un des principaux vecteurs, je dirais, pour répondre à la croissance de la demande chez le distributeur, et c'est également un moyen qui est vert, si on veut, en termes de production d'énergie. Pour pouvoir aller chercher vraiment toute la nature, vraiment, en développement durable, encore faut-il que le développement éolien se fasse d'une façon harmonieuse et bien intégrée, et c'est une chose à laquelle on s'emploie, d'avoir une intégration, si on veut, des parcs éoliens de la façon la plus harmonieuse et la plus équilibrée dans le milieu. Alors, c'est les grands vecteurs, je dirais, sur lesquels on

travaille ou on oeuvre de façon à pouvoir bien répondre à notre orientation de développement durable.

● (11 h 10) ●

Mme Doyer: Et au niveau de l'analyse des coûts, M. Boulanger?

M. Boulanger (André): Au niveau de l'analyse des coûts à quel égard?

Mme Doyer: Oui, quels en sont les coûts, de prendre en compte tous ces principes de développement durable au niveau de...

Mme Dionne-Marsolais: ...

Mme Doyer: C'est ça. Globalement, là, pour Hydro-Québec Distribution, par rapport à votre stratégie 2.

M. Boulanger (André): Je dirais que la prise de l'ensemble des coûts pour le développement durable, que ce soit dans le cas de l'éolien ou dans le cas de l'efficacité énergétique, les évaluations économiques, si on veut, sont faites à la régie de façon à voir quelle est l'économie qui est réalisée par rapport aux ressources qu'on doit mettre en place de façon à générer ces avantages-là, tant sur le plan environnemental que sur le plan économie d'énergie, et, dans l'éolien, on peut faire exactement le même bilan aussi.

Mme Doyer: Merci.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Mme la députée de Rosemont.

Stratégie en matière d'interfinancement

Mme Dionne-Marsolais: Oui. On parle beaucoup, M. Boulanger, de l'interfinancement, hein, entre les différentes classes tarifaires. Dans votre plan, est-ce que j'ai mal lu ou si vous avez une réflexion sur l'horizon du plan? Est-ce qu'il y aura des modifications au niveau de l'interfinancement entre les classes tarifaires?

M. Boulanger (André): Non, il n'y a pas de modification d'interfinancement entre les classes tarifaires. C'est intégré dans la loi n° 116, l'interfinancement entre les classes tarifaires. Il y a des variations à l'intérieur des classes mêmes — lorsque j'expliquais, tout à l'heure, à M. le ministre les hausses tarifaires plus importantes sur le deuxième palier que le premier palier — mais, d'une classe tarifaire à l'autre, c'est le même niveau d'interfinancement.

Mme Dionne-Marsolais: Donc, vous savez que les industriels, enfin les entreprises se plaignent beaucoup du fait que... leur impression, c'est que leur classe tarifaire ne correspond pas au coût réel de leurs services. Est-ce que vous avez un document, qui pourrait être déposé ici, qui est disponible pour expliquer les coûts des différentes classes tarifaires?

M. Boulanger (André): Oui, tout à fait. C'est quelque chose qui est discuté à la régie, parce que, comme je le mentionnais tout à l'heure, le processus réglementaire est un processus où les éléments peuvent être soulevés par

tous les intervenants qui viennent au dossier. Alors, pour ce qui est des grands industriels ou différentes classes de consommateurs, il y a des questions qui sont posées, il y a des réponses qui sont données et il y a des questions également que la régie adresse au distributeur. Et il y en avait qui touchaient d'une façon spécifique l'adéquation des coûts avec les classes de tarifs, et tout le débat également sur l'interfinancement, le niveau d'interfinancement. Ça va être regardé, encore une fois, dans le dossier tarifaire présent; il y a une section dans notre requête qui traite cet élément-là aussi. Alors, oui, on a de l'information qu'on pourrait déposer ici, à la commission.

Mme Dionne-Marsolais: Merci. Et, dans les ap provisionnements patrimoniaux, vous savez qu'il y a beaucoup — et je crois que la régie a statué là-dessus à un moment donné; il y a beaucoup — d'entreprises... je me demande si ce n'est pas la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante qui avait demandé que les coûts du postpatrimonial soient tarifés au coût marginal pour chaque classe tarifaire, de façon à réduire tranquillement à leur avis le coût de service, qu'ils prétendent plus élevé pour les entreprises. Est-ce que, sur l'horizon de ce plan-là, c'est quelque chose que vous rejetez ou si c'est quelque chose qui pourrait arriver, puisqu'on parle évidemment de planification plutôt que de prévision, là?

M. Boulanger (André): Je dirais que c'est quelque chose qui va être évalué dans le dossier, dans le présent dossier tarifaire. La position de l'entreprise, c'est une position de statu quo sur la façon de présenter ces coûts-là et de l'allocation par classes de tarifs. C'est quelque chose qui est assez complexe à regarder. Et, à tour de rôle, je dirais, chaque groupe de consommateurs a perçu des avantages sur une méthode par rapport à une autre, qui après coup ont réalisé que ce n'était peut-être pas à leur avantage non plus. Alors, c'est contre-intuitif des fois de voir ce qu'il en est. Alors, il y a encore une discussion à la régie là-dessus. Personnellement, j'espère qu'on va régler ce cas-là cette fois-ci; ça fait déjà deux ou trois fois qu'on revient, à la régie, sur cet élément-là. Alors, ça va être rediscuté encore une fois dans le présent dossier tarifaire.

Mme Dionne-Marsolais: Depuis que vous devez soumettre vos modifications tarifaires à la régie, est-ce qu'à chaque fois ce sujet d'interfinancement là est resoulevé? Et la position d'Hydro, si je comprends bien, ne change pas dans le temps, là.

M. Boulanger (André): Je ne saurais vous dire si ça a été soulevé à toutes les fois, mais c'est soulevé d'une façon régulière, je dirais, par différents groupes. Vous savez, lorsqu'il y a une croissance perçue ou importante, par exemple dans le secteur industriel, les gens pensent qu'il y a un avantage à dire à cette clientèle-là: Vous allez supporter la totalité des coûts que vous encourez. Et, lorsque le phénomène inverse se produit... on voit que la croissance de la demande est un peu plus importante dans le secteur domestique aujourd'hui, bien là, la voie... la globalité, pour la répartition égale, est plus favorable. Alors, dépendamment du contexte de la situation, on voit que ça peut changer. Alors, dans l'esprit des gens, c'est encore à débattre, et on verra la décision de la régie dans le cadre des prochaines audiences.

M. Vandal (Thierry): Mais ce qui mérite d'être souligné, c'est que l'interfinancement, aujourd'hui, profite à la clientèle résidentielle de manière très, très significative et que ça, c'était un des grands acquis que la loi n° 116 a voulu cristalliser au début des années 2000. Donc, la loi n° 116 a cet avantage également de cristalliser, et, dans les discussions à la régie, bien sûr, là, ce cadre légal là est toujours présent.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Merci, messieurs. Il nous reste donc, pour mettre tout le monde à niveau... Il reste 15 minutes, pour la période de travaux, en ce qui concerne Distribution. Je vais donc donner l'opportunité à chacun d'entre vous d'intervenir cinq minutes, et on va prendre, si tout le monde est d'accord, cinq minutes de pause à 11 h 25. Ça, ça vous irait, oui? Donc, du côté ministériel, Mme la députée de La Peltre.

Performance comparative en matière d'efficacité énergétique

Mme Hamel: Merci, M. le Président. Je pense qu'en termes d'efficacité énergétique, là, on a très bien vu depuis hier l'importance qu'a l'efficacité énergétique sur le prix que le consommateur paie l'électricité. On sait que l'Ontario, qui manque dangereusement d'électricité, a adopté un programme très agressif en efficacité énergétique. Il y a des États aussi qui sont voisins, là, des États aux États-Unis qui ont fait la même chose. Or, dans le plan stratégique 2004-2008, Hydro-Québec soulignait que «l'étude des principaux résultats du domaine de l'efficacité énergétique en Amérique du Nord porte à croire que la performance du Québec et celle d'Hydro-Québec se comparent avantageusement aux autres».

Pourriez-vous nous préciser à qui l'on se compare? Et quels sont les éléments qui font que cette performance se compare avantageusement?

M. Boulanger (André): Oui, tout à fait. Alors, il y a une étude, qui a été faite par un organisme américain dont j'oublie le nom, qui comparait des distributeurs d'électricité en Amérique du Nord, et on se compare très avantageusement. En fait, on se situait troisième dans la liste. Il y avait deux États américains qui étaient en avant de nous. Je crois que c'était le... je pense que c'est le Vermont et le New Hampshire, et il y avait... le Québec se situait en troisième, et pas troisième loin, mais troisième quand même près, là, des deux premiers. Alors, évidemment, ça ne mesure pas tout, hein, des études de balisage comme ça. Il faut regarder ça avec le contexte, et tout ça, mais je pense que les programmes qui sont mis de l'avant au Québec sont bien calibrés, ont des résultats qui sont très intéressants. Il y a une croissance des efforts qui se fait d'une façon soutenue. Il y a une rétroaction qui se fait également sur les différents programmes qui sont mis de l'avant, de façon à en assurer la meilleure efficacité possible. Et il y a eu, si vous me permettez l'expression anglaise, un «buildup», si on veut, d'investissements en efficacité énergétique, mais des résultats également qui viennent avec ces investissements-là.

Alors, je pense qu'il y a... Je pense qu'on est bien positionné. Il faut suivre ça quand même de près. C'est beaucoup d'interventions individuelles. Il faut... C'est relativement complexe de bien pénétrer certains secteurs

de marché, on l'a vu, et j'en ai parlé avec... entre autres au niveau des démunis puis également au niveau de la petite et moyenne entreprise. Alors, on fait bien, mais on peut encore faire mieux, puis c'est dans les objectifs de l'entreprise d'améliorer encore notre performance à cet égard-là.

Mme Hamel: Oui, ça m'a intriguée. Justement, tout à l'heure, vous parliez de la petite et moyenne entreprise, là, que c'est plus difficile. Vous attribuez ça à quoi?

• (11 h 20) •

M. Boulanger (André): J'attribuerais ça à des... Essentiellement, les économies qui se font sont relativement petites par rapport à la problématique que les gens qui gèrent ces entreprises-là peuvent rencontrer. Et, de capter le temps d'attention pour investir, si on veut, dans une mesure qui va aider ou amener, je ne sais pas, moi, 10 000 \$ ou 15 000 \$ d'économies sur une base annuelle, alors qu'il y a peut-être un secteur de la production qui ne fonctionne pas adéquatement, que ça peut amener des pertes de 200 000 \$ dans le mois qui s'en vient, donc vous allez comprendre que la priorité que le gestionnaire va apporter à l'efficacité énergétique est moins importante qu'à sa réalité de production. Alors, c'est une réalité avec laquelle on doit composer. Il y a une question d'opportunité pour offrir ces services-là en efficacité énergétique, où les entreprises vont être davantage réceptives. Alors, c'est une pénétration qui est un peu plus difficile.

Mme Hamel: Merci.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Ça va, Mme la députée de La Peltre? M. le ministre, quelques minutes, peut-être une ou deux.

Incidence des redevances hydrauliques sur les tarifs

M. Corbell: Bah! M. le Président, tantôt j'avais annoncé que j'allais poser une question concernant le Fonds des générations, mais en pensant qu'on avait terminé avec Hydro-Québec Distribution, et je me suis... bien, en fait, je me suis agréablement surpris à savoir qu'il nous restait du temps.

En page 10 de votre plan stratégique, Hydro-Québec a souligné l'impact particulier du Fonds des générations sur Hydro-Québec Production: Les redevances hydrauliques, qui s'appliqueront à toute la production hydroélectrique réalisée au Québec, seront introduites de manière graduelle à compter de 2007. Leur importance monétaire est évaluée. Elles progresseront ensuite en fonction de l'évolution des prix à la consommation et de la mise en service de nouvelles unités de production hydroélectrique.

Hydro-Québec prend bien soin d'indiquer que ces redevances n'auront pas d'impact sur les tarifs d'électricité d'Hydro-Québec Distribution. Le contrat d'électricité patrimoniale est encadré par la Loi sur la Régie de l'énergie et fixe à 0,0279 \$ du kilowatt le prix de ce bloc de 165 TWh d'électricité. Quant au prix des achats post-patrimoniaux achetés par le distributeur, le coût de ces nouveaux approvisionnements en puissance, il ne serait pas influencé non plus par l'application des redevances hydrauliques imposées au producteur, puisqu'il résulte d'appels d'offres.

Alors, M. Boulanger, certains intervenants sont incrédules ou ont de la difficulté à faire les distinctions appropriées de ces différentes notions là ou concepts. Pourriez-vous nous expliquer plus abondamment comment les redevances hydrauliques n'auront pas d'incidence effectivement sur les tarifs, à savoir sur le prix de l'électricité payé par les consommateurs québécois?

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): En une minute, M. le président.

M. Vandal (Thierry): Alors, parce que c'est des redevances qui s'appliquent à la production hydroélectrique, et, cette production-là, elle est bien sûr du côté d'Hydro-Québec Production. Quand on regarde les éléments de coûts d'approvisionnement qui sont introduits dans les tarifs d'électricité, donc du côté d'Hydro-Québec Distribution — et on peut aller, par exemple, à la page 4 du plan stratégique, on peut regarder ça de manière très, très transparente — on peut voir que les éléments, les différents éléments de coûts qui entrent dans le coût pour les consommateurs, il n'y en a aucun de ceux-là qui est, disons, influencé par les redevances hydrauliques. Si on prend, par exemple, là, l'électricité patrimoniale, bien l'électricité patrimoniale qui constitue, on le mentionnait encore, 98 % des approvisionnements puis, jusqu'en 2014, plus de 90 % des approvisionnements, c'est un prix qui est fixe. Ce prix-là n'a pas changé, il était à 0,0279 \$ avant l'introduction du Fonds des générations, puis il reste à 0,0279 \$.

Les autres approvisionnements, que ce soit TransCanada, Hydro-Québec Production, pour des contrats qui ont été signés bien sûr, là, suite à un appel d'offres en 2002, la biomasse, les énergies éoliennes, bien sûr, la production éolienne n'est pas influencée de quelque façon que ce soit par l'introduction de redevances hydrauliques, à l'évidence, ou les contrats de court terme qui ont pu servir en 2006. Donc, on voit bien qu'il n'y a pas de lien entre une redevance, qui est un coût additionnel bien sûr pour notre activité de production, et le coût des approvisionnements, qui est pris en charge par le distributeur.

Pour la production, Hydro-Québec Production cite un coût effectivement, ça atteint 600 millions de dollars à l'horizon 2010, et ce que l'on vise bien sûr, c'est que notre croissance rentable nous permette d'absorber ce coût-là tout en maintenant, disons, une rentabilité, une rentabilité satisfaisante.

Le Président (M. Jutras): Ça va? Mme la députée de Rosemont.

Approvisionnement en énergie postpatrimoniale

Mme Dionne-Marsolais: M. Boulanger, on sait maintenant que vous avez une demande qui est supérieure au potentiel de l'énergie patrimoniale, et vous devez vous approvisionner maintenant sur le marché. Est-ce qu'Hydro-Québec Production fait partie de ce marché?

M. Boulanger (André): Oui, tout à fait. C'est un producteur potentiel. Il faut comprendre que... Lorsqu'on voit, dans le plan stratégique, que le plan d'approvisionnement pour répondre aux besoins du marché québécois, tel qu'on le mentionne dans le plan ici, c'est un plan qui est en léger surplus, alors il n'est pas totalement en

équilibre par rapport à une croissance normale, la croissance en fait qu'on indique dans le plan, ici. Alors, c'est un plan qu'on va devoir rééquilibrer et qui... avec les volumes d'énergie qui sont déjà engagés ou sur la voie d'être engagés avec le deuxième appel d'offres éolien, on voit qu'on a un plan qui répond jusqu'à l'horizon 2014 aux besoins québécois identifiés.

Mme Dionne-Marsolais: Alors, d'ici 2014, quelle est la part, dans le postpatrimonial, qui va provenir d'Hydro-Québec Production sur ce plan-là? Où est-ce qu'on le voit?

M. Boulanger (André): La part, on le voit à la page 4.

M. Vandal (Thierry): On le voit à la page 4, dans les lignes Hydro-Québec Production, livraisons en base, 3,1 TWh en 2014, et Hydro-Québec Production, livraisons cyclables, toujours en 2014, 2,2 TWh. Des contrats qui ont été signés suite à un appel d'offres de long terme, lancé en 2002, qui a donné lieu à des approvisionnements venant d'Hydro-Québec Production, et d'autres comme ça.

Mme Dionne-Marsolais: C'est la ligne 2, alors.

M. Vandal (Thierry): C'est la ligne... bien, enfin il y a plusieurs lignes dans le tableau.

Mme Dionne-Marsolais: Approvisionnements requis, là, au-delà du patrimonial? Ça, c'est le total. Où est-ce qu'est, celle d'Hydro? C'est la ligne Hydro-Québec Production, cyclable, là?

M. Vandal (Thierry): En dessous de TransCanada.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Donc, c'est 2 TWh par année à peu près.

M. Vandal (Thierry): Et 3,1 sur la ligne précédente. Il y a TransCanada Energy, 4,1...

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Je vois. D'accord.

M. Vandal (Thierry): ...et deux lignes... 0,3.

Mme Dionne-Marsolais: Donc, ça fait 5 TWh à peu près au maximum.

Investissements de recherche et développement en matière de distribution

Mon autre question. Dans votre plan stratégique, je n'ai pas trouvé les efforts d'investissement de recherche et développement qu'Hydro-Québec Distribution doit faire. Parce qu'en fait vous avez des gros défis au niveau de la distribution, vous avez parlé des compteurs intelligents tout à l'heure, et tout ça. Alors, quels sont les montants et les besoins que vous avez en termes de recherche et développement? On a vu ça à Transport, on n'a pas vu ça dans Distribution. Est-ce que j'ai mal lu?

M. Boulanger (André): Non. Je ne pense pas que ce soit inclus dans le dossier. Alors, il y a des montants

à peu près comparables aux montants de transport, qui se divisent dans les deux grands axes, si on veut, d'action distributeur. Il y a le premier axe, c'est au niveau des activités de distribution sur le réseau de distribution même, alors quels sont les moyens techniques pour améliorer soit le diagnostic de l'état du réseau ou d'intervention... les moyens d'intervention sur le réseau. Alors, il y a des études en recherche et développement qui se font là-dessus et...

Une voix: ...

Mme Dionne-Marsolais: Sur la période?

M. Boulanger (André): De mémoire, c'est à peu près à hauteur de 10 millions de dollars.

Mme Dionne-Marsolais: Par année?

M. Boulanger (André): Par année. Et il y a à peu près l'équivalent également qui se fait au niveau des activités de relations avec la clientèle ou d'amélioration au niveau de la consommation énergétique, en efficacité énergétique. Alors, c'est les deux grands axes, si on veut, d'intervention: amélioration de procédés industriels et également en efficacité énergétique.

Mme Dionne-Marsolais: Et ce 10 millions à l'efficacité énergétique, ça va à LTE, ça, ou si c'est...

M. Boulanger (André): En majeure partie à LTE, tout à fait, dans des activités orientées auprès des clients.

Le Président (M. Jutras): Mme la députée de Duplessis.

Capacité de livraison advenant une demande accrue d'énergie de la part d'alumineries

Mme Richard: Merci, M. le Président. M. Boulanger, je voudrais revenir un petit peu à tantôt — pas avec la même question — au sujet de nos grandes entreprises, mais je vous donne un exemple: nos alumineries au Québec... je prends l'exemple d'Aluminerie Alouette. Si Alouette décidait — parce que, la prévision étant jusqu'en 2014, on est en 2006, on a encore huit ans devant nous; décidait — de procéder à une troisième phase de transformation, est-ce qu'Hydro-Québec Distribution serait capable, à ce moment-là, de fournir en hydroélectricité une aluminerie du type d'Alouette?

M. Boulanger (André): Oui. Ce qu'il faut comprendre, c'est que, les grands projets industriels, il y a un délai relativement important entre le moment d'une annonce et le moment de la réalisation et du besoin énergétique aussi. Alors, c'est des délais qui pourraient... d'un horizon de trois à quatre ans entre le moment où l'annonce est faite, et, sur le terrain, il y a un besoin d'approvisionnement en électricité. Alors, ces délais-là sont suffisants pour être capable d'approvisionner. Si ce n'est pas avec des approvisionnements de long terme, c'est des approvisionnements de court terme qui se traduiraient par la suite en approvisionnements de long terme, de façon à rééquilibrer le plan d'approvisionnement, là. Ça ne pose pas d'enjeu d'approvisionnement en tant que tel.

Mme Richard: Donc, si j'ai bien compris, Hydro-Québec serait capable de fournir nos alumineries, exemple, Alouette, si...

M. Boulanger (André): Ça dépend toujours des volumes qui seraient en jeu, là, mais je dirais que... Écoutez, si on parle d'une aluminerie ou d'un volume de ce genre-là, il n'y a pas de...

● (11 h 30) ●

Mme Richard: Je me souviens d'Alcoa, entre autres. Je vais vous poser une dernière question: À ce moment-là, pourquoi ne pas utiliser les surplus de Production pour vendre moins cher l'énergie puis ainsi utiliser cette énergie-là à la transformation de nos produits plutôt que d'exporter notre hydroélectricité puis ainsi créer la richesse ailleurs qu'au Québec? Moi, ma grande crainte, quand j'ai vu la politique du ministre de l'Énergie, il parlait beaucoup d'exportation de l'énergie, je vous avoue que... Je vis sur la Côte-Nord, on a deux alumineries. Que nos surplus servent à l'exportation plutôt qu'à servir mon économie régionale et mon économie au Québec, je vous avoue que j'ai beaucoup, beaucoup de réserves là-dessus. C'est une société d'État. Pour moi, elle doit aider la collectivité du développement. Et j'ai des petits milieux, je vous donnerais un exemple si j'avais plus de temps, où je voudrais implanter une scierie. Malheureusement, il n'y a pas du triphasé à cet endroit-là.

Donc, c'est ça, la réalité que, nous comme députés, on vit dans nos régions.

M. Vandal (Thierry): Hydro-Québec a bien sûr l'obligation puis s'en acquitte, là, de fournir l'électricité pour des blocs significatifs. C'est une question de développement économique, donc c'est des décisions qui appartiennent au gouvernement, puis Hydro-Québec donne suite à ces décisions-là.

Il y a une situation qui est la situation... encore là en toute transparence, là, une situation réelle aujourd'hui, c'est que, quand on regarde certains usages, par exemple au tarif L à 0,04 \$, il y a un écart substantiel par rapport à la situation des marchés, par exemple, quand on exporte l'électricité. Ça, c'est une situation qui est connue, qui est réelle mais qui ne change pas la situation fondamentale qu'Hydro-Québec va fournir bien sûr tous les usages qui sont les usages de base, et, au-delà de ça, quand c'est des grandes consommations, des décisions qui sont les décisions prises, au niveau développement économique, par les gouvernements.

Le Président (M. Jutras): Ça va? Alors, ça met fin à ce bloc. Nous allons prendre une pause d'un peu plus de cinq minutes, là, on va reprendre vers moins vingt-cinq.

(Suspension de la séance à 11 h 32)

(Reprise à 11 h 49)

Activités corporatives

Le Président (M. Jutras): Nous allons reprendre nos travaux. Alors, nous reprenons nos travaux. Nous avons terminé le bloc sur les... Nous avons terminé les discussions sur les orientations d'Hydro-Québec Distribution. Nous commençons donc la présentation

d'Hydro-Québec sur les activités corporatives, incluant l'innovation et la sécurisation des installations. On le fait aussi dans le même bloc? C'est ça? Oui. Alors, je comprends que vous avez de nouveaux acolytes avec vous, M. Vandal. Avant d'aller plus loin, si vous voulez nous présenter les personnes qui vous accompagnent maintenant et nous dire qui fera la présentation, là, de ce nouveau bloc.

● (11 h 50) ●

M. Vandal (Thierry): Tout à fait. M. le Président, merci. Donc, effectivement, je suis accompagné des trois vice-présidents exécutifs au niveau corporatif de l'entreprise, donc au niveau d'Hydro-Québec. En commençant à ma gauche, Marie-José Nadeau, qui est vice-présidente exécutive aux Affaires corporatives, est également secrétaire générale d'Hydro-Québec; M. Élie Saheb, qui est vice-président exécutif Technologie, donc qui couvre l'ensemble du secteur innovation pour l'entreprise, les activités comme l'IREQ aussi; et Maurice Charlebois, à ma droite, Maurice Charlebois, qui est vice-président exécutif aux Ressources humaines et au Centre de services partagés. J'avais juste le Centre de services partagés en tête, puisque c'est un des grands pôles de l'organisation, avec tout le volet des acquisitions notamment dans l'entreprise, les technologies de l'information également.

Donc, avant de céder la parole, au niveau des présentations, si vous permettez, on va commencer par le volet innovation et technologie, M. Saheb, pour enchaîner avec Mme Nadeau et terminer avec M. Charlebois. Je comprends que vous souhaitez... le souhait de la commission, c'était qu'on fasse les présentations dans un premier temps pour les trois collègues et que par la suite on puisse enchaîner avec les périodes de questions, les blocs de questions.

Mais, avant de céder la parole à M. Saheb, M. le Président, j'aimerais déposer pour la commission, tel que vous l'avez demandé, un feuillet technique sur la voiture électrique que vous avez vu ce matin, donc qui contient beaucoup, beaucoup d'informations, je pense qu'il y en a plus que moins. Je signale que c'est un feuillet technique qui correspond à la voiture, le même modèle que vous avez vu en bas, mais dans la version qui était celle en Europe qui a fait l'objet de tests, donc qui porte le nom Cleanova II et qui a été testée, là, par nos partenaires, Electricité de France, la poste française et d'autres partenaires, là, sur les routes de France. Donc, c'est le même véhicule, c'est tout simplement que l'appellation européenne, c'est Cleanova II en occurrence.

Document déposé

Le Président (M. Jutras): Alors, ça va. Donc, on entend en premier...

M. Vandal (Thierry): M. Saheb.

Le Président (M. Jutras): M. Saheb, vous dites?

M. Vandal (Thierry): Oui, Saheb, S-a-h-e-b. Élie, de son prénom.

Présentation

Le Président (M. Jutras): Alors, M. Saheb, la parole est à vous.

**M. Élie Saheb, vice-président
exécutif, Technologie**

M. Saheb (Élie): Merci, M. le Président. M. le ministre des Ressources naturelles et de la Faune, Mmes, MM. les députés, mesdames et messieurs, bonjour. Merci de votre accueil. Mes propos, aujourd'hui, porteront sur l'innovation technologique à Hydro-Québec, sa réalisation et ses visées pour la période 2006-2010. Pour maintenir son leadership technologique et continuer à exercer un rôle marqué dans le domaine de l'électricité, Hydro-Québec mise sur sa force d'innovation. D'ailleurs, elle en fait, dans son plan stratégique, une de ses grandes orientations de développement pour les prochaines années.

Bien arrimée aux métiers de base d'Hydro-Québec, qu'il s'agisse de production, de transport, de distribution d'électricité ainsi que de notre ferme engagement en efficacité énergétique, l'innovation technologique constitue un facteur clé de pérennité, de performance ainsi que de développement durable pour Hydro-Québec. Dans cette perspective, Hydro-Québec a inscrit ses projets d'innovation dans une démarche dynamique et concertée où tous les intervenants, les équipes de recherche ainsi que les utilisateurs éventuels de la technologie travaillent tous en étroite collaboration. Ainsi, les projets d'innovation s'élaborent autour de grands thèmes stratégiques des divisions d'affaires, et ces thèmes sont revus périodiquement avec les divisions en fonction de leurs besoins. Notre approche pour gérer l'innovation est à l'avant-garde des meilleures pratiques dans le domaine et un moteur de création de valeur pour l'entreprise, une valeur qui se comptabilise en investissements évités, ou reportés, ou encore en ventes additionnelles par les gains en énergie et en puissance, ou par les réductions des indisponibilités des turboalternateurs.

Hydro-Québec consacre environ 100 millions de dollars par année aux activités de son institut de recherche. Elle en obtient des retombées nettes qui dépassent largement, à moyen et long terme, cet investissement annuel. L'institut regroupe deux établissements de recherche, un à Varennes et l'autre à Shawinigan. Ses installations à Varennes sont principalement dédiées aux projets d'innovation touchant les réseaux et la production d'électricité, tandis qu'au Laboratoire des technologies de l'énergie, LTE, à Shawinigan, elles visent l'amélioration de l'efficacité énergétique des clients de l'entreprise.

Tel que mentionné hier par mes collègues les présidents d'Hydro-Québec Production, TransÉnergie et Distribution, nos efforts sont alignés sur leurs besoins. Ainsi, en production, l'innovation visera principalement à augmenter la performance et à prolonger la durée de vie de nos centrales. Entre autres, nous développons des méthodes pour augmenter la puissance de nos turbines existantes ainsi que des outils robotiques destinés à la maintenance de ces turbines, ainsi que des vannes de barrages et ouvrages régulateurs. Nous développons également des robots pour effectuer des diagnostics des composantes du réacteur nucléaire de Gentilly.

Du côté transports, nos travaux d'innovation visent à assurer la fiabilité et la sécurité du réseau. Ils chercheront aussi à augmenter encore davantage sa capacité de transit. Des efforts d'innovation importants et prioritaires seront par ailleurs déployés pour assurer la qualité et la fiabilité de l'intégration de l'énergie éolienne, notamment

par la modélisation et la simulation du fonctionnement des éoliennes en réseau.

Dans le domaine de la distribution, nos travaux d'innovation se concentrent sur le développement et l'intégration d'équipements de télégestion pour fins de commande, de surveillance et de diagnostic.

De façon générale, l'entreprise entend consacrer des efforts importants à la modernisation et à l'automatisation du réseau. Dans cette perspective, et ce, au cours des prochaines années, la technologie numérique, intégrée au réseau de télécommunications d'Hydro-Québec, jouera un rôle clé dans l'amélioration de la fiabilité, sécurité et performance des installations d'Hydro-Québec. Pour relever ce défi, on a regroupé toutes les activités de télécommunications sous une direction principale, intégrée celles-ci dans le groupe Technologie afin d'assurer la synergie des ressources en recherche et développement, en automatisme, en technologie numérique avec les ressources en télécommunications.

Le groupe Innovation technologique entend ainsi soutenir Hydro-Québec dans son engagement envers le développement durable selon quatre axes: l'intégration de l'énergie éolienne, l'efficacité énergétique, l'étude de l'impact des changements climatiques et le transport terrestre utilisant l'énergie électrique.

Hydro-Québec pourra miser sur l'innovation technologique pour réaliser son ambition de devenir une référence mondiale dans le domaine de l'intégration de l'énergie éolienne à un grand réseau électrique. En étroite collaboration avec les divisions, tout sera mis en oeuvre pour garantir ceci. Un portefeuille de projets a d'ailleurs été bâti autour de trois enjeux de taille dans ce domaine, soit la caractérisation des apports, le maintien de la fiabilité du réseau ainsi que la maîtrise des enjeux de la technologie des éoliennes en milieu nordique.

Notons que notre effort d'innovation dans le domaine éolien repose aussi sur une étroite collaboration avec un réseau de savoirs formé notamment d'universités québécoises. Ce partenariat se traduit par le biais de chaires, dont une conclue très récemment entre Hydro-Québec et l'Université du Québec à Rimouski sur l'intégration de l'énergie éolienne dans le milieu humain. Nous continuerons de plus à développer des technologies qui permettent d'améliorer la performance énergétique d'Hydro-Québec et de ses clients.

Du point de vue du parc d'équipements d'Hydro-Québec, et ce, avec l'appui des grandes divisions, nous verrons à déployer les efforts pour rendre encore plus performants ces équipements et minimiser les pertes. En ce qui concerne l'amélioration de la performance énergétique des clients, nos efforts s'appuieront sur le savoir-faire du LTE. Celui-ci, avec la participation du distributeur, réalise un important portefeuille de projets d'innovation dans ce domaine. Dans ce portefeuille, nombreux sont les projets visant à permettre aux clients de mieux consommer.

● (12 heures) ●

Les compétences universitaires seront aussi mises à contribution en efficacité énergétique pour la réalisation de différents projets. À titre d'exemple, mentionnons la chaire de l'Université de Sherbrooke sur l'efficacité énergétique industrielle, dont les partenaires sont le LTE, Alcan ainsi que le CTEC de Varennes. Et à cela s'ajoute la participation du LTE au Réseau de recherche sur les

bâtiments solaires, qui réunit, entre autres, 10 universités, dont Concordia et l'École polytechnique de Montréal.

L'étude des changements climatiques et de leur impact sur les besoins énergétiques du Québec est aussi au coeur de nos préoccupations. Nous allons poursuivre notre participation au consortium Ouranos, dont les travaux portent sur la climatologie régionale et sur l'adaptation aux changements climatiques. En association avec des partenaires gouvernementaux et universitaires, nous cherchons en fait à prévoir le plus précisément possible l'évolution des conditions climatiques sur le territoire du Québec et leur impact sur nos activités.

Enfin, nous ne pouvons parler des efforts d'innovation technologique sans mentionner le développement des technologies destinées au transport terrestre, une initiative que nous poursuivons depuis plusieurs années. En effet, comme vous avez pu le voir ce matin, nous travaillons, par l'intermédiaire de notre filiale TM4, à la mise au point d'un moteur électrique très performant afin de contribuer à la diminution des gaz à effet de serre. Au cours des dernières années, TM4 a réalisé des avancées importantes dans la mise au point de sa technologie touchant le véhicule tout électrique ainsi que celle des systèmes hybrides, une solution de transport des plus pertinentes dans l'optique du développement durable au Québec.

Qu'il s'agisse de soutenir les grandes divisions de l'entreprise dans leurs orientations ou encore de permettre à Hydro-Québec de poursuivre ses efforts liés au développement durable, tout sera mis en oeuvre pour maximiser la valeur des projets d'innovation qui seront réalisés. Comme vous avez pu le constater précédemment, l'Institut de recherche d'Hydro-Québec — et c'est là une condition de succès de l'innovation — continuera à établir et à maintenir des liens avec des partenaires externes tels que des entreprises d'envergure internationale, des PME, des universités et des centres de recherche du Québec et ailleurs. Les partenariats favorisent l'émergence de nouvelles idées, la mise en commun du savoir-faire ainsi que le partage des risques et de la valeur créée. Cette collaboration prendra aussi la forme de chaires ou d'ententes avec les universités. En 2005, Hydro-Québec a versé près de 9 millions de dollars aux universités québécoises sous forme de bourses, dons et contributions, des contrats de recherche et de services.

L'ensemble des cadres et des employés, notamment nos équipes de recherche, sont mobilisés pour, une fois de plus, relever les défis technologiques des prochaines années et contribuer aux objectifs d'affaires d'Hydro-Québec. Je profite d'ailleurs de l'occasion pour saluer leur savoir-faire et leur engagement et les excellents résultats qui en ont résulté.

En conclusion, je peux vous assurer que, centrée sur les besoins de l'entreprise et réalisée en étroite collaboration avec tous les intervenants, c'est ainsi que l'innovation technologique entend participer aux objectifs d'Hydro-Québec en développement durable et au maintien de leadership dans le domaine de l'électricité. À vous tous, merci.

Le Président (M. Jutras): Ça va. Merci. Maintenant, la présentation revient à Mme Nadeau.

M. Vandal (Thierry): Mme Nadeau, oui.

Le Président (M. Jutras): Alors, Mme Nadeau, c'est à vous.

Marie-José Nadeau, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives, et secrétaire générale

Mme Nadeau (Marie-José): Merci, M. le Président. M. le ministre des Ressources naturelles et de la Faune, Mme la porte-parole de l'opposition officielle en matière d'énergie, Mmes et MM. les députés membres de la commission, bonjour.

La vice-présidence Affaires corporatives et secrétariat général, sous l'autorité du P.D.G., a la responsabilité des activités liées aux affaires corporatives, aux communications, à l'environnement, à la sécurité industrielle ainsi qu'aux affaires juridiques et aux relations gouvernementales et institutionnelles. C'est donc avec plaisir aujourd'hui que je vous parlerai plus particulièrement des communications à Hydro-Québec, de nos différentes réalisations en matière de dons et commandites et de la sécurisation de nos installations.

Le rôle d'Hydro-Québec est fort important dans le domaine des communications publiques au Québec. Dans son plan stratégique 2006-2010, l'entreprise s'est engagée à communiquer fréquemment, clairement et de manière transparente avec l'ensemble de ses publics pour favoriser une bonne compréhension de ses enjeux et décisions. Hydro-Québec entend mettre en oeuvre divers moyens de communication pour faire connaître ses orientations et assurer une cohérence entre ses actions et ses messages.

La promotion de l'efficacité énergétique et de la complémentarité de l'hydroélectricité et de l'éolien seront les principaux axes de communication de l'entreprise. Notre nouvelle campagne de publicité en témoigne d'ailleurs. Elle est en ondes depuis quelques jours déjà, et certains d'entre vous auront peut-être eu l'occasion de la voir au petit écran. La publicité directe contribue grandement à la réalisation de certaines orientations du plan stratégique, en particulier en matière d'efficacité énergétique. Elle permet aussi de faire connaître au plus grand nombre la complémentarité du développement de l'hydroélectricité et de l'éolien ainsi que l'engagement d'Hydro-Québec en matière de développement durable.

En tant que service essentiel, la fourniture d'électricité exige des communications précises et fréquentes en période de panne. Par exemple, lors de la panne majeure survenue dans la première semaine du mois d'août, qui a touché plus de 400 000 clients, l'entreprise n'a ménagé aucun effort pour informer la population de l'état de situation. En six jours, nous avons ainsi répondu à près de 1 000 demandes des médias. Les quelque 200 personnes mobilisées au centre d'appels ont traité 72 000 appels de clients. Hydro-Québec a également fait un suivi rigoureux avec les municipalités afin de les tenir informées de l'évolution de la situation.

L'entreprise prévoit également accentuer ses efforts de communication auprès du public notamment en diversifiant ses interventions. C'est dans ce contexte qu'elle renforcera ses liens avec le monde scolaire. À ce propos, je me permets de souligner une de nos initiatives visant à encourager les jeunes à vendre, pour financer leurs activités parascolaires, des ampoules fluo compactes au lieu des traditionnelles barres de chocolat. Le succès de cette initiative va bien au-delà de nos attentes. L'autre

volet communicationnel à l'attention du milieu scolaire a pour objectif la sensibilisation des jeunes, voire des très jeunes, à l'utilisation sécuritaire de l'électricité.

Mais, si la responsabilité d'Hydro-Québec est importante en matière de communication, elle l'est également comme partenaire social et culturel du Québec. C'est pourquoi nous apportons notre soutien à des organismes qui concourent au mieux-être de la société. Sur le plan culturel, Hydro-Québec supporte les activités de plusieurs maisons de théâtre, de l'ensemble des orchestres symphoniques et de grandes institutions muséales. Elle est aussi partenaire de plusieurs grands événements culturels comme le Festival d'été de Québec, les Francolies de Montréal, le Mondial des cultures de Drummondville, le Festival international de cinéma de Rouyn-Noranda et le Festival en chanson de Petite-Vallée.

Du côté de la santé et du sociohumanitaire, Hydro-Québec a contribué aux campagnes de financement d'une cinquantaine de centres hospitaliers répartis à travers le Québec et a soutenu les activités de plus de 150 organismes qui viennent en aide aux malades ou aux personnes en difficulté.

L'entreprise contribue aussi au financement des universités québécoises en vue de les soutenir dans de nombreux projets qui sont reliés à nos orientations ou à notre mission de base.

Hydro-Québec soutient aussi de nombreux organismes socioéconomiques à travers le Québec et s'est engagée par ailleurs à encourager le sport amateur et la recherche d'excellence chez les jeunes athlètes en développement.

L'environnement est au cœur des valeurs qui sous-tendent les orientations stratégiques d'Hydro-Québec, soit l'efficacité énergétique, le développement complémentaire de l'hydroélectricité et l'éolien et l'innovation technologique. Mes collègues qui m'ont précédée à cette tribune vous ont fait part de notre soutien aux chaires de recherche à cet égard. Je veux ici parler de la Fondation Hydro-Québec pour l'environnement. Lancée le 1er mars 2001, la Fondation Hydro-Québec pour l'environnement entend être un partenaire de toutes les communautés québécoises qui prennent en charge concrètement la protection, la restauration et la mise en valeur de leur environnement. Depuis 2001, 95 projets répartis sur le territoire ont été appuyés par la fondation, témoignant ainsi de notre engagement envers la préservation et la mise en valeur du patrimoine écologique québécois et l'utilisation responsable des ressources. La contribution totale de la fondation s'élève, depuis sa création, à plus de 5,5 millions de dollars.

● (12 h 10) ●

Deux autres initiatives sont aussi dignes de mention: tout d'abord, la récente décision de l'entreprise de s'approvisionner exclusivement en papier recyclé pour ses besoins d'impression et de reprographie et bien sûr notre partenariat novateur avec le groupe Équiterre pour que soit construit sur un terrain adjacent à notre siège social un bâtiment écologique d'exception. À l'horizon de ce plan stratégique, nous entendons saisir toutes les occasions d'affaires pour démontrer notre engagement envers le développement durable.

Finalement, je vous parlerai d'une autre grande responsabilité d'Hydro-Québec, la sécurisation de nos installations stratégiques. La sécurisation des installations

stratégiques de l'entreprise a fait l'objet d'une prise de conscience générale à tous les niveaux de l'entreprise. La mise en oeuvre des actions concrètes pour améliorer cet aspect de nos activités va bon train. Hydro-Québec a développé un plan global de sécurisation dont l'objectif principal est d'assurer la sécurité des personnes, c'est-à-dire de notre personnel et du public, et des actifs d'Hydro-Québec. Le plan s'échelonne jusqu'en juin 2007 et prévoit un budget total de 133 millions de dollars.

Bien que l'ensemble des installations soient visées par le plan, 142 installations importantes font l'objet de travaux majeurs. Ces travaux comprennent le renforcement des périmètres de sécurité et l'ajout de systèmes de contrôle d'accès, de détection d'intrusion et de télésurveillance. La gestion de ces systèmes de surveillance à distance sera centralisée et s'effectuera à partir de deux centrales d'alarme, l'une située à Baie-Comeau et l'autre à Trois-Rivières. Les travaux de sécurisation progressent bien. Les installations stratégiques sont gardiennées et patrouillées 24 heures sur 24 par des employés d'Hydro-Québec.

Afin de soutenir ces mesures, plusieurs outils de communication ont été développés afin d'assurer la mobilisation de l'ensemble de notre personnel. Une ligne 1 800 a été mise en service l'année dernière afin de recueillir toute information relative à la sécurité. Une mise à jour de nos méthodes et de nos résultats sera effectuée en continu afin de garantir la sécurité et l'intégrité du public, de nos employés et de nos installations stratégiques.

En conclusion, à l'horizon du plan stratégique, Hydro-Québec mettra en oeuvre les moyens de communication permettant une meilleure connaissance et une meilleure compréhension des orientations, décisions et activités de l'organisation et contribuant ultimement à l'établissement et au maintien d'un lien de confiance avec l'ensemble de nos clients. L'organisation veillera en outre à garantir l'intégrité et la sécurité des installations stratégiques d'Hydro-Québec, qui représentent un patrimoine collectif. Enfin, Hydro-Québec continuera à assumer fièrement son rôle de partenaire du dynamisme social, culturel et économique du Québec. Merci de votre attention. Et je serai bien sûr à votre disposition pour répondre à vos questions.

Le Président (M. Jutras): Maintenant, nous entendons M. Charlebois?

M. Charlebois (Maurice): C'est bien ça.

Le Président (M. Jutras): Alors, la parole est à vous.

M. Maurice Charlebois, vice-président exécutif, Ressources humaines et services partagés

M. Charlebois (Maurice): Merci. M. le Président, M. le ministre des Ressources naturelles et de la Faune, Mmes et MM. les députés membres de la commission, bonjour.

Au cours de la dernière décennie, Hydro-Québec a réussi à atteindre un niveau de performance remarquable et, pour poursuivre dans cet élan, elle doit veiller à maintenir et à recruter du personnel qualifié qui se démarque par ses compétences et son engagement. En effet, l'expertise que détiennent les employés d'Hydro-Québec, et l'efficacité

dont ils font preuve dans le cadre de leurs fonctions, et surtout la mobilisation qu'ils démontrent sont contributifs de cette réussite et demeureront des facteurs primordiaux à la qualité du service à la clientèle et à la performance de l'entreprise et à sa rentabilité.

Au 31 décembre 2005, l'effectif total d'Hydro-Québec était de 22 100 employés, dont 19 000 permanents. L'indice de satisfaction des employés en 2005 était de 8,38 sur 10, et l'indice de mobilisation, de 6,77, toujours sur 10. Pour la première fois dans l'entreprise, toutes les conventions collectives ont été conclues pour une durée de cinq ans se terminant le 31 décembre 2008, et deux d'entre elles se terminant le 31 décembre 2009, permettant de maintenir un climat de travail sain et stimulant, créant ainsi un environnement favorable à la réalisation des objectifs d'affaires.

Pour la période 2006-2010, l'entreprise doit faire face à plusieurs enjeux concernant les ressources humaines. Notre plan s'articule autour de deux orientations majeures, soit assurer la relève et développer les talents et maintenir la mobilisation. À l'horizon du plan stratégique, Hydro-Québec prévoit que près de 12 % de l'effectif aura pris sa retraite et quitté l'entreprise. Les départs augmenteront de façon soutenue, et ce, jusqu'en 2012. Le renouvellement de la main-d'oeuvre fait l'objet d'un suivi pour assurer une relève efficace. La mise en oeuvre, en 2001, du Plan corporatif de soutien à la relève nous a permis de mieux connaître notre situation afin de bien cibler les actions pour assurer la pérennité de notre savoir-faire et satisfaire aux nouveaux besoins en compétences, à savoir le maintien et le transfert des connaissances par l'accélération de l'embauche pour des postes clés jugés vulnérables par les divisions, le renouvellement de nos stratégies de recrutement et de notre image d'employeur afin d'attirer les meilleurs talents, la formation et le perfectionnement du personnel, notamment par la formation à distance, l'identification et le développement des personnes à haut potentiel de gestion. De plus, en matière de diversité, l'entreprise améliorera la représentation de certains groupes au sein de son personnel pour assurer la relève et se conformer à la Loi sur l'accès à l'égalité en emploi dans des organismes publics.

De son côté, la mobilisation demeure un élément clé de l'amélioration de la performance de l'entreprise. Hydro-Québec mesure le taux de satisfaction et le taux de mobilisation de ses employés depuis 1995. Plusieurs actions ont été réalisées pour agir sur certains des éléments associés à la mobilisation, notamment la communication et la reconnaissance. En 2005, le taux de mobilisation a atteint son plus haut niveau. Il s'agit pour l'entreprise de poursuivre ses efforts pour maintenir et améliorer ce niveau de mobilisation des employés ainsi que leur sentiment d'appartenance, deux facteurs qui contribuent positivement à l'amélioration de la présence au travail. À cet égard, Hydro-Québec offrira un meilleur soutien aux gestionnaires dont les employés sont en difficulté et mettra à leur disposition des diagnostics sur le climat de travail ou sur les éléments organisationnels susceptibles d'être améliorés.

Notons aussi que depuis des années Hydro-Québec déploie des efforts pour réduire la fréquence des accidents de travail. Nos résultats font preuve d'une amélioration constante d'année en année. Il s'agit de continuer à être proactifs en mettant en place des moyens adéquats pour

éliminer les dangers, réduire et contrôler les risques et s'assurer que le personnel a l'information et la formation pertinentes à son travail.

Un mot sur le Centre des services partagés. Celui-ci contribue à la réalisation de la mission et des objectifs de l'entreprise en fournissant aux divisions et aux unités corporatives un large éventail de services, soit l'acquisition des biens et services, la gestion du matériel, la gestion immobilière, le service de transport, service comptable, la gestion documentaire, la bureautique, les solutions informatiques et l'exploitation des technologies de l'information. Son mandat consiste à offrir à ses clients, au meilleur coût, des services de qualité adaptés à leurs besoins afin qu'ils puissent se concentrer sur leurs activités de base.

Le CSP regroupe 2 900 employés. Son volume d'activité est de l'ordre de 640 millions. Les avantages d'un centre de services partagés sont l'obtention d'économies d'échelle et la réduction des coûts de fonctionnement par, entre autres, la mise en commun des systèmes, infrastructures et ressources pour les activités de support, le renforcement du bassin d'expertise et une masse critique de personnel d'expérience, la définition de standards d'opération et de niveaux de service, l'amélioration continue des processus via la vigie des meilleures pratiques d'affaires, la mesure périodique de la performance des opérations et des coûts de fonctionnement.

Le CSP a été créé en juin 2002. Plus qu'une simple réorganisation, cette implantation visait à transformer l'approche et les façons de faire des unités de soutien pour augmenter la satisfaction de la clientèle interne et accroître la productivité et l'efficacité de l'entreprise.

Le CSP procède à la facturation interne de ses activités basée sur des ententes de services avec les divisions clientes. Cette façon de faire comporte deux avantages importants: cela permet aux divisions clientes d'avoir une bonne information sur la valeur des services de soutien qu'elles consomment ainsi que de mieux contrôler cette consommation, et le CSP, à titre de fournisseur de services, a le mandat d'optimiser ses coûts de fonctionnement et d'assurer un rôle conseil auprès de ses clients pour l'amélioration des processus support.

Ainsi, après quatre ans d'opération du CSP, la satisfaction des clients est en hausse, et les coûts du CSP, quant à eux, ont diminué de 6,2 %, et ça, malgré l'effet de l'inflation. Ainsi, les efforts d'optimisation sur la période 2003-2006 représentent 14 % de l'ensemble des coûts ou près de 90 millions. Sur l'horizon du plan stratégique, le CSP entend bien sûr continuer dans cette voie en accentuant ses interventions à titre d'expert-conseil auprès de ses clients pour la réalisation d'économies et l'amélioration continue des processus support.

● (12 h 20) ●

En bref, voilà nos stratégies tant du côté des ressources humaines que du côté des services partagés sur lesquels s'appuie la réalisation du plan stratégique 2006-2010. Je vous remercie de votre attention et je suis disponible pour répondre à vos questions.

Discussion générale

Le Président (M. Jutras): Alors, merci M. Charlebois. Je cède la parole au ministre des Ressources naturelles et de la Faune. Alors, M. le ministre.

Bilan et perspectives concernant le véhicule électrique TM4

M. Corbeil: Alors, merci, M. le Président. Je ne peux pas me priver de poser une question à M. Saheb, pour commencer, sur le véhicule électrique que j'ai eu le plaisir de conduire sur une courte distance, pendant une courte période de temps, ce matin. On ne peut pas faire autrement, M. le Président, qu'être emballé quand on voit ce genre de prototype, mais qui est bien réel, qui n'est pas strictement sur les tables à dessin ou sur un écran d'ordinateur. Il y a un potentiel intéressant ici, sous plusieurs angles, non seulement en termes d'économie pour des déplacements, mais en termes aussi d'amélioration de bilan de gaz à effet de serre ou de réduction de gaz à effet de serre.

Ce matin, on m'a dit que le véhicule peut atteindre une vitesse de pointe de 120 km/h, une autonomie de 210 km, qu'il fonctionnerait, pour à peu près 18 000 km par année, à un coût de 175 \$, ce qui est neuf fois moins cher qu'une Honda Civic, qui est le modèle qu'on a comparé, et que, si on remplaçait à peu près — j'arrondis, là — 25 % du parc automobile, du parc de véhicules légers détenus par des particuliers au Québec, en 2005 — c'est à peu près 1 million de véhicules — oui, on consommerait de l'électricité, mais on réduirait nos émissions de gaz à effet de serre de 3,4 millions de tonnes par année. Pour vous donner un comparable, M. le Président, entre 1990 et 2003, les émissions liées au transport routier sont passées de 24 millions de tonnes équivalent CO₂ à 29 millions de tonnes, une augmentation de 5,2 millions de tonnes. Donc, on pourrait réduire de beaucoup ces augmentations-là qui sont survenues entre 1990 et 2003, si on prend les balises du Protocole de Kyoto.

Quand on voit tout ça, on a presque envie de passer une commande! Mais je sais qu'on est encore au niveau du prototype. Alors, je voudrais savoir, M. Saheb, où en est la collaboration avec le groupe Dassault dans la conception et la commercialisation d'un véhicule électrique utilisant la technologie TM4, et quel est l'intérêt qu'Hydro-Québec voit dans le développement de tels véhicules hybrides rechargeables, et l'impact que ça pourrait avoir sur le réseau hydroélectrique du Québec.

M. Saheb (Élie): D'abord, pour notre collaboration avec le groupe Dassault, le groupe Dassault est investisseur déjà dans TM4. Donc, on est partenaires dans la compagnie TM4. Ça démontre qu'on travaille très étroitement ensemble. Le programme que le groupe Dassault a via sa filiale SVE, qui est la Société de véhicules électriques, c'est en Europe, particulièrement en France, et c'est un programme qui a été aidé par le gouvernement français, le programme PREDIT, pour aider le développement de ce véhicule-là. Et l'échéancier avec lequel on travaille, c'est pour la fin de 2007, commencer à produire un nombre important de véhicules pour La Poste ainsi que pour EDF, et on parle de l'ordre de 10 000 véhicules. Ça, c'est pour le moment, et il y a des négociations pour voir si ça peut augmenter. Donc, on parle de fin 2007, commencer à produire à un niveau préindustriel encore. Aussitôt qu'on atteint un niveau de 20 000 et plus, certainement, pour TM4, ça, ça devient un «run» industriel, un «run»... On considère que tout l'équipement nécessaire pour diminuer les coûts et travailler sur une base industrielle commerciale sera en place.

Donc, on travaille sur la préindustrialisation, si vous voulez, de ce produit-là, parce que ça va continuer, même à 10 000 prototypes par année, ça va continuer à être relativement cher et ça devra être subventionné un peu par La Poste. Il faut que ça augmente, le volume, plus haut que ça pour qu'on puisse atteindre un niveau de prix qui est tout à fait compétitif, considérant les économies en hydrocarbures que l'on fait.

M. Vandal (Thierry): On peut compléter le sens de votre question, mettre ça en perspective aussi, là, et parler de l'intérêt d'Hydro-Québec face à l'utilisation de l'électricité dans le transport terrestre. Les chiffres que vous avanciez, par exemple, 1 million de véhicules, ça signifie quoi, 1 million de véhicules électriques au Québec? Ça signifie essentiellement 2,3 milliards de kWh d'électricité additionnels utilisés, soit à peu près l'équivalent du projet Péribonka qu'on est en train de construire et réaliser, là, dans la région du Lac-Saint-Jean. Alors, avec ce projet-là, ce seul projet-là — c'est un grand projet, mais c'est tout de même un seul projet; avec ce projet-là — on alimenterait 1 million de véhicules et on économiserait 3,4 millions de tonnes de CO₂ à chaque année, avec une utilisation, en plus, parce que c'est... disons, la jonction est intéressante, au Québec, avec une électricité produite avec des sources renouvelables. Autrement dit, cette énergie-là, elle est elle-même renouvelable. Qu'il s'agisse d'hydro-électricité, ou d'éolien, ou de biomasse, et autres, on utiliserait essentiellement de l'énergie renouvelable pour alimenter le parc automobile. On gagnerait au niveau bien sûr économique à terme, quand on aurait atteint bien sûr les niveaux parfaitement compétitifs, et on mettrait en valeur nos ressources ici, sur le territoire.

Donc, l'intérêt d'Hydro-Québec, c'est vraiment un intérêt de voir cette technologie de l'électricité dans le transport terrestre progresser et d'y contribuer. Hydro-Québec ne suggère pas que la seule technologie possible dans le domaine, c'est celle de TM4, mais c'est une très bonne technologie. Elle est en ce moment, là, vraiment une des technologies les plus en avance. Mais l'intérêt d'Hydro-Québec, c'est vraiment de voir l'ensemble de ce secteur de l'électricité dans le transport terrestre avancer, d'y contribuer dans la mesure où on peut y contribuer, de le faire avec des partenaires — on a d'excellents partenaires en ce moment — et qu'à terme l'électricité prenne sa place, et, en prenant sa place, qu'on valorise nos ressources ici, sur le territoire, et qu'on gagne au niveau économique et au niveau environnemental, avec les gaz à effet de serre. C'est ça vraiment, là, la vision, si je peux la qualifier ainsi, d'Hydro-Québec quand on parle du véhicule électrique.

M. Corbeil: Merci. Je comprends les avantages tout verts, si on veut: *Notre choix est clair. Notre choix est vert*, parce que faire avancer un véhicule avec de l'énergie propre et renouvelable comme celle qu'on produit au Québec en grande partie, je pense que ça, c'est zéro émission. Le noeud gordien dans ça, c'est le système de stockage de l'électricité. C'est ce qui est le frein à l'autonomie du véhicule. Je vois ici, dans la brochure que vous nous avez remise — et je pense que je pourrais la mettre pour les gens, ici, qui sont à la télévision et qui n'ont pas eu le privilège de voir le véhicule, ils vont peut-être le voir dans les bulletins de nouvelles — que

vous avez une version, Cleanova II+, avec un prolongateur d'autonomie qui fait en sorte que je pense qu'il y a un petit...une génératrice avec une quantité d'essence qui permet d'allonger l'autonomie. Est-ce que vous pourriez être un petit peu plus... On n'a pas abordé cette question-là ce matin, on était trop emballés par le produit tout électrique qu'on avait dans les mains, mais est-ce qu'il y a encore, avec ça, un gain sur le plan environnemental en termes de ratio, là, de production de l'énergie pour faire fonctionner le véhicule à l'électricité, recharger la batterie, finalement?

● (12 h 30) ●

M. Saheb (Élie): Certainement. Mais l'idée du prolongateur d'économie, si quelqu'un veut aller au-delà de 210 km, qu'il ne soit pas mal pris s'il ne peut pas arrêter pour recharger son véhicule. L'efficacité, évidemment, baisse rapidement par rapport à l'environnement parce qu'on est en train de brûler un hydrocarbure, mais c'est toujours 50 % de l'utilisation, si on était un véhicule thermique seulement. En d'autres mots, une fois que le prolongateur est en action, le bout du trajet qui se fait en utilisant le prolongateur dépense la moitié du CO₂ pour un véhicule équivalent par rapport à un Civic, par exemple, l'idée étant là-dedans, à cause de l'efficacité du système électrique, même le thermique... adjoint au système thermique nous donne une efficacité plus grande qu'un véhicule thermique pur.

M. Corbeil: Est-ce qu'il y a des activités de recherche qui se poursuivent justement sur les systèmes de stockage d'électricité sans avoir recours à une génératrice pour pouvoir avoir une autonomie plus grande que 210 km?

M. Saheb (Élie): Les plus grands efforts qui se font dans le domaine — et c'est ce qui va lancer la voiture électrique — c'est les efforts qui se font dans les accumulateurs, les batteries, comme on les appelle. Et la batterie qu'il y a dans ce véhicule, SAFT, c'est la compagnie qui a atteint maintenant les meilleures performances possible, mais il y a plusieurs autres compagnies qui font beaucoup de travail dans ce domaine-là. C'est un domaine très hitech, ça demande énormément d'investissements, et les grandes firmes, surtout asiatiques, sont dans le domaine pour essayer d'améliorer la performance et surtout à baisser les prix aussi. Parce que la performance, elle est bonne, elle va s'améliorer, mais il y a un problème de baisser les coûts. C'est parce que c'est des batteries très sophistiquées par rapport aux batteries qu'on connaît.

M. Corbeil: Vous piquez ma curiosité au niveau du prix d'un véhicule comme ça. Je ne parlerai pas du prix d'un prototype, parce qu'on sait que c'est probablement fait à la main, composante par composante. Quand on va arriver au seuil de 20 000 moteurs produits, parce que c'est déjà des véhicules qui existent, on fera juste changer le moteur dedans, on va être à peu près à quel ordre de grandeur au niveau du prix? Et quel comparable on pourrait faire? Et, s'il y a une différence appréciable, vous pensez qu'on peut récupérer cet investissement-là sur combien de temps avec les économies qu'on réalise en carburant?

M. Saheb (Élie): Pour le moteur, au bout de 20 000 véhicules par année de production industrielle,

ça va être équivalent au prix du moteur thermique actuel, ainsi que la transmission, un peu tout le «drive» qu'il y a dans le véhicule. Donc, de ce côté, l'économique, elle est sous contrôle, le consommateur n'aura pas à payer plus.

Avec la technologie d'aujourd'hui et qui va s'améliorer, la batterie d'aujourd'hui, disons la batterie qu'il y a dans ces véhicules, là, si elle doit être fabriquée à 20 000 véhicules, le temps, en économie, sera sur huit ans. En d'autres mots, on rattrapera le coût de cette batterie-là sur huit ans. Mais ça, c'est sur ça qu'il faut travailler et ramener ce chiffre-là à quatre ans ou moins, et là ça devient très, très économique pour le consommateur moyen de justifier l'achat du véhicule.

M. Corbeil: Si je comprends bien, on veut faire subir à ce véhicule-là, en l'amenant ici, la rigueur de nos hivers québécois. Comparé à ce qui existe en Europe, je pense qu'il y a une grosse différence. Est-ce que, là-bas, on a éprouvé des difficultés avec le véhicule? Ça semble tellement beau qu'il doit y avoir en quelque part... Puis là je ne veux pas faire nécessairement le rôle de l'opposition officielle, mais il doit y avoir une poigne en quelque part, là. Je veux dire, c'est quoi, les obstacles? C'est quoi, les obstacles qui ont été surmontés par EDF ou la poste française justement, dans la flotte de véhicules comme ça qu'ils expérimentent depuis quelques mois?

M. Saheb (Élie): Oui. Je dirai, pour l'utilisateur, il n'y a pas eu beaucoup de problèmes. On a eu beaucoup de problèmes dans le développement des prototypes. Des prototypes, par nature, c'est qu'on trouve c'est quoi, les problèmes, et on essaie de les résoudre. Mais, avant de les livrer, on avait éprouvé un peu les véhicules. Donc, en ce moment, ils circulent tout à fait normalement, et c'est 41 véhicules qui circulent en ce moment dans Paris et qui ne ramènent aucun «recall», aucun rappel. C'est des prototypes, mais des prototypes éprouvés pour le moment.

Le Président (M. Jutras): Alors, tenant compte de l'heure, nous allons devoir suspendre nos travaux. Je veux seulement porter à l'attention des parlementaires. Le document qui nous a été remis, là, concernant le véhicule dont on parle, il y a une feuille qui est mal brochée. La feuille, ce n'est pas numéroté, mais la page qui commence par «Une option de motorisation...», la suite est à la deuxième page, après. Oui, vous pouvez laisser vos choses ici, sur vos tables, à l'heure du dîner.

Alors, nous reprendrons nos travaux à 14 heures, dans cette même salle.

(Suspension de la séance à 12 h 35)

(Reprise à 14 h 4)

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Je vais vous inviter à prendre place, qu'on puisse commencer tôt et terminer tôt, en fait dans les temps.

Une voix: ...

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Dans les temps, c'est mieux, hein? Donc, je vous rappelle très rapidement... Donc, bienvenue. J'espère que tout le monde

s'est bien reposé puis que vous avez eu une période de lunch agréable. Tout simplement pour remettre tout le monde donc à niveau, je vous rappelle qu'il y a un bloc du gouvernement qui avait été entamé. Il reste six minutes à ce bloc-là, pour terminer vers 15 h 30 donc le grand bloc. Donc, sans plus tarder — la parole était à ce moment-là à M. le ministre — allez-y, M. le ministre.

Bilan et stratégie en matière de sécurisation des installations

M. Corbeil: Merci, M. le Président. Merci, M. Saheb, pour les explications additionnelles que vous avez fournies concernant le dossier. Mais je vais changer de sujet, je vais m'adresser à Mme Nadeau maintenant pour parler de sécurité des installations. Vous avez fait, dans votre présentation, référence à des investissements de 133 millions de dollars qui devraient avoir été complétés d'ici juin 2007. Est-ce que vous pourriez élaborer davantage sur la situation et nous faire état non seulement de l'avancement des investissements à ce jour, mais aussi du plan de match et des échéanciers?

Mme Nadeau (Marie-José): Bien sûr et avec plaisir. Alors, dans la foulée des événements qu'on a connus l'an dernier, Hydro-Québec a revu sa stratégie en matière de sécurisation des installations, et cela nous a amenés à revoir notre plan et à adopter un plan global de sécurisation des installations qui fait appel à trois axes. Et je les mentionne tout de suite, puis je reviendrai sur chacun d'entre eux au cours de ma réponse.

Alors, le premier axe, évaluer le risque, ce que les spécialistes en la matière appellent l'évaluation de la menace; le deuxième axe, la sensibilisation et la responsabilisation du personnel; et le troisième axe, la sécurisation physique des installations, qui vise à trouver le juste équilibre entre la technologie, le recours à la technologie, et l'intervention humaine.

Le budget de 133 millions qui a été autorisé par le conseil d'administration pour exécuter ce plan d'action s'échelonne sur trois ans, a débuté donc en 2005, est en cours pour toute l'année 2006 et se terminera vers le milieu ou un peu avant la fin du mois de juin 2007. Dans l'exercice qu'on a entrepris — et ça va me permettre de toucher à chacun des axes — il faut d'abord se rappeler qu'Hydro-Québec a un parc de 1 000 installations. Alors, dans l'évaluation du risque qu'on a faite, une grille d'analyse a été établie pour classer chacune des installations et déterminer si des besoins de sécurisation additionnels étaient requis.

Alors, les catégories qui ont été retenues pour les installations stratégiques sont les catégories de 1 à 4, 4 étant le niveau le plus élevé, et les grandes considérations sont des considérations d'accessibilité, de vulnérabilité, d'importance stratégique soit sur le plan technique, soit sur le plan maintien du service, soit sur le plan financier également. Et cela nous a donné le résultat de 142 installations pour lesquelles des travaux importants étaient requis, et, j'y ai fait allusion tout à l'heure dans ma présentation, de ces 142 installations, on dénombre 50 centrales, donc qui relèvent de la responsabilité du producteur, 57 postes de transport et 29 postes de télécommunications.

Et les travaux qui sont en cours présentement visent le renforcement des périmètres, donc installation de barrières

motorisées, par exemple, l'ajout de systèmes de contrôle d'accès, de détection d'intrusion et de télésurveillance, donc recours à des caméras. Et la gestion des systèmes de télésurveillance est centralisée à deux endroits. Les deux endroits choisis sont Baie-Comeau et Trois-Rivières. Baie-Comeau va recevoir les signaux qui proviennent de l'Est du Québec, Manic et les sites qui sont dans cette région, Manic-5-PA, et les signaux qui proviennent de la Baie-James. Trois-Rivières va recevoir les signaux qui vont être en provenance des autres installations sur le territoire.

Donc, au niveau de l'évaluation du risque, toutes les installations ont fait l'objet d'une revue à partir de la grille d'analyse que j'ai identifiée. Les besoins propres à chacune ont été identifiés. La solution technologique a été validée par des experts. Les appels d'offres également qui sont requis en termes d'approvisionnement ont été lancés, jusqu'à 85 % d'entre eux, c'est tout en cours. Les gardiens et patrouilleurs requis ont été recrutés et formés. Ils sont au nombre de 121 exactement, donc un petit peu plus que 120 employés, qui sont des employés d'Hydro.

● (14 h 10) ●

Dans les installations visées, les travaux sont complétés jusqu'à concurrence à peu près de 60 %. Le principal des travaux se fait en 2006. Ce qu'il restera à faire en 2007, c'est essentiellement, là, à quelques exceptions près, le raccordement aux deux centrales d'alarme sur le plan du traitement de l'information et de la vigie. Mais les centrales, postes et autres installations sécurisées seront opérationnels en mode local.

Tout au long de ces travaux-là, nos installations qui font l'objet de chantiers de sécurisation sont gardiennées tout le temps des travaux, et, au-delà de la sécurisation physique des installations de niveau 4, il y a en tout temps et resteront en tout temps des gardiens et patrouilleurs, 24 heures sur 24, pour ces installations les plus stratégiques.

Le dernier volet, qui n'est pas le moindre, là, qui est le volet de responsabilisation du personnel et de sensibilisation du personnel, a fait appel à beaucoup d'efforts de notre part. Et je dois vous dire que c'est un effort concerté, qui requiert l'attention de la direction, des cadres, des syndicats — on a eu plusieurs rencontres avec les syndicats également — et de l'ensemble des employés. Alors, la première initiative qu'on a prise, c'est d'informer tout le monde qu'il y aurait tout au long des travaux, et que ce serait maintenu en continu, des audits, donc des vérifications de conformité non annoncées et à répétition pour s'assurer qu'en tout temps les mesures sont prises pour assurer la sécurité des périmètres. Et les périmètres extérieurs sont tous sécurisés, peu importe le statut d'avancement des travaux de sécurisation. Et j'aurais dû vous dire tout à l'heure que le périmètre de sécurité est assuré...

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Mme Nadeau, excusez-moi, c'est fort intéressant, mais je vais devoir vous interrompre parce que le bloc est terminé du côté ministériel. On pourra y revenir, si vous n'avez pas d'objection, M. le ministre. Donc, Mme la porte-parole de l'opposition officielle en matière d'énergie, Mme la députée de Rosemont.

Mme Dionne-Marsolais: Merci. Alors, on va continuer sur ce sujet-là, puisque c'est un sujet qui intéresse effectivement beaucoup les Québécois, qui se sont préoccupés, dans la dernière année, de cette situation-là.

Vous avez dit que vous aviez mis beaucoup d'efforts, là — vous venez de parler de ça — au niveau du personnel, hein, de la sensibilisation, les vérifications ponctuelles non annoncées. De votre 44 millions par année, ou 133 millions pour trois ans, quelle est la part qui est allée à la sensibilisation du personnel?

Mme Nadeau (Marie-José): Elle est à même tous les budgets. Enfin, il y a différents outils d'information qui sont à même les opérations courantes de l'entreprise.

Mme Dionne-Marsolais: Ah, d'accord. O.K. Donc, ce n'est pas dans le 133 millions, c'est en plus.

Mme Nadeau (Marie-José): C'est au-delà, mais c'est traité avec le même niveau d'importance.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Je vous écoutez faire la liste de tous ces efforts en matière de sécurité, mais comment expliquez-vous que tout le plan de sécurité de vos installations — et je suis certaine que vous vous attendiez à cette question — se soit retrouvé sur un banc de métro? Est-ce qu'à votre avis c'est normal qu'un employé, un seul, possède justement tout le plan complet des opérations? Généralement, à ma connaissance, seulement le chef de la sécurité est celui qui possède toutes les données stratégiques en matière de sécurité, et généralement il ne sort pas avec ces données-là, même si elles sont sur son portable. Est-ce qu'on connaît aujourd'hui le... est-ce qu'on peut savoir qui était la personne qui s'est retrouvée responsable de ce vol qui a été fait sur ces papiers? Est-ce que vous pouvez nous dire qui il est ou qui elle est?

Mme Nadeau (Marie-José): ...si vous cherchez l'auteur du vol, parce qu'une plainte...

Mme Dionne-Marsolais: Non, je cherche la personne qui avait en sa possession...

Mme Nadeau (Marie-José): Mais l'employé qui... C'est un employé qui était impliqué. Son nom m'échappe, honnêtement. Et je pourrai certainement vous le transmettre, mais c'est un employé qui sortait d'une réunion sur la sécurisation des installations et qui avait en sa possession une série d'informations. Il n'avait pas tout le plan, et les informations qu'il avait étaient, dans certains cas, certes importantes mais n'ont pas eu d'impact, de quelque nature, sur le plan de sécurisation comme tel. Alors, c'était l'avancement des travaux, l'achat des caméras, le type de caméras, mais, vous savez, quand on va en appel d'offres pour acheter des caméras, il y a un certain nombre d'informations qu'on doit rendre publiques au départ.

Ceci étant dit, je vous donne raison, ce n'est pas acceptable. On a dû resserrer les mesures à l'intention de tous les employés. Tous, et pas seulement les gens qui sont impliqués dans ce dossier, mais dans d'autres également, ont été avertis de ne pas circuler avec des documents qui pouvaient contenir des informations de nature stratégique, lorsque c'était essentiel de le faire, de le faire sur cassette avec cryptage, de sécuriser leurs locaux, de verrouiller leurs portes, et on ne cesse de rappeler ce message-là à tous nos employés.

Mme Dionne-Marsolais: D'accord. Donc, ce que vous nous dites, ce qui a été rapporté dans les journaux quant au plan complet des installations de sécurité, ce n'était pas juste?

Mme Nadeau (Marie-José): Ça méritait plus de nuances que ce qui a été rapporté.

Mme Dionne-Marsolais: D'accord. La personne qui s'est fait voler ses documents, c'était une personne de quel niveau? Est-ce que c'est un chef de service, un directeur?

Mme Nadeau (Marie-José): C'était un chef de service.

Mme Dionne-Marsolais: Un chef de service. Donc, au-dessus de lui, il y a qui? Il y a...

Mme Nadeau (Marie-José): Il y a le directeur, qui est le directeur de sécurité industrielle.

Mme Dionne-Marsolais: Pour toute l'entreprise?

Mme Nadeau (Marie-José): Pour toute l'entreprise.

Mme Dionne-Marsolais: O.K.

Mme Nadeau (Marie-José): Il faut se rappeler ici que ce directeur de sécurité industrielle a un rôle de conseil auprès de l'ensemble des propriétaires d'actifs, qui sont dans le fond chacune des divisions, et responsables de ces actifs. Donc, il a un rôle d'encadrement et de conseil.

Mme Dionne-Marsolais: Et vous avez combien de personnes dans cette unité de direction de sécurité industrielle?

Mme Nadeau (Marie-José): Au total, il y a un nombre plus important que normalement perçu, parce que ces gens-là font la sécurité sur tous nos chantiers également. Alors, il y a autour de 325 personnes, y compris les employés temporaires, sur les chantiers. Et, plus nous avons de chantiers, évidemment, plus ce nombre d'effectif grandit. Par ailleurs, au siège social ou dans les activités reliées à la sécurité au siège social ou en périphérie du siège social — parce que leurs locaux ne sont pas au siège social, mais ils sont à Saint-Antoine-des-Laurentides — je dirais qu'il y a 65 personnes.

Mme Dionne-Marsolais: Est-ce que, dans les documents qui ont été trouvés, il y avait de l'information sur votre centre de contrôle à la Place Desjardins?

Mme Nadeau (Marie-José): Non.

Mme Dionne-Marsolais: Non? Vous avez combien de chefs de service dans cette unité-là?

Mme Nadeau (Marie-José): Au total, il y a une dizaine de chefs de service.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Est-ce que vous pouvez nous dire si l'employé en question a fait l'objet d'une sanction quelconque?

Mme Nadeau (Marie-José): Je peux vous dire que l'employé en question a révélé la perte ou le vol dans les minutes qui ont suivi l'incident, ce qui nous a permis très rapidement d'identifier les pièces qui pouvaient être en sa possession. Et, quand cela a été fait, que la plainte pour vol a été portée à la police de Montréal, il a eu un entretien sérieux avec son directeur, et une note à son dossier a été faite.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Donc, il n'y a pas eu de sanction autre qu'une réprimande.

Mme Nadeau (Marie-José): Qu'une réprimande à son dossier.

Mme Dionne-Marsolais: D'accord.

Mme Nadeau (Marie-José): Mais je peux vous dire qu'il était bien...

Mme Dionne-Marsolais: Où était-il? Parce que...

Mme Nadeau (Marie-José): Ah, il était dans un café ouvert, attendant à une porte de métro, alors au complexe... Enfin, c'est un complexe, Place Dupuis, de mémoire, oui, c'est ça, je pense que... Mon collègue me rappelle l'endroit, là.

Mme Dionne-Marsolais: Et ça s'est fait à quel moment, ça?

Mme Nadeau (Marie-José): À l'heure du déjeuner.

Mme Dionne-Marsolais: Au mois de... Mais c'était en mars 2006, hein?

Mme Nadeau (Marie-José): Oui. Bien, ce printemps, oui.

Mme Dionne-Marsolais: Parce que je trouve ça étonnant que ça se soit fait... il me semble, c'est ça, hein, mars 2006, ou au printemps 2006?

Mme Nadeau (Marie-José): Oui, ce printemps.

Mme Dionne-Marsolais: Ou avril 2006, je ne sais pas trop, bon. Parce que vous avez mis de l'avant, vous l'avez dit tantôt, là, dès 2005 votre plan de redressement, si on peut utiliser cette expression-là. Donc, après un an, à peu près un an, peut-être même un peu plus, un chef de service ne prend pas la précaution minimum pour... c'est-à-dire porter son ordinateur sur lui quand il se déplace, malgré les efforts éducatifs dont vous avez parlé, là, au niveau de la responsabilisation du personnel, c'est quand même renversant, là, ça, c'est une faute grave.

• (14 h 20) •

Mme Nadeau (Marie-José): Ça démontre bien que personne n'est à l'abri d'une faille en ces matières. Il avait son ordinateur sur lui, il l'a posé au pied de sa chaise

pendant qu'il prenait un sandwich. Il n'était pas seul, il était accompagné d'autres personnes, et c'est évidemment 10, 15 minutes après avoir avalé son sandwich en vitesse qu'il s'est rendu compte qu'il s'était fait voler. Mais ça démontre que — et je le répète; que — personne n'est à l'abri de ce genre de situation, qu'il soit chef de service, qu'il soit cadre supérieur, qu'il soit employé de métier ou autre, et c'est là l'importance de rappeler les règles de sécurité.

Mme Dionne-Marsolais: Ça démontre surtout une négligence, et je vais vous dire pourquoi. Parce qu'on a vu bien des cas... Vous voyagez, je voyage. Quand vous allez dans des villes qui sont particulièrement à risque, là, qu'on prenne New York, Londres, Paris, et qu'on porte avec soi des documents importants, vous ne les déposez pas à terre. Je veux dire, même quand vous allez... même dans un restaurant très luxueux, vous les réservez, puis, dans un casse-croûte, vous les mettez sur vous pour être... quand vous avez quelque chose de précieux. Alors, je trouve important que vous poursuiviez vos efforts au niveau de la sensibilisation du personnel là-dessus parce que c'est important. Quand on possède des informations stratégiques pour une entreprise, notamment en matière de sécurité, je trouve... Ça me fait de la peine pour l'employé, là, je suis d'accord, mais il y a quand même une négligence qui, moi, m'apparaît assez sérieuse.

Je voudrais aussi, sur... Bien, je vais peut-être laisser ma collègue poser... députée de Duplessis, puis je reviendrai.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Allez-y, Mme la députée de Duplessis.

Aide financière consentie à l'Université d'Ottawa et aux autres universités

Mme Richard: Merci, M. le Président. Madame, messieurs, comment expliquez-vous aux Québécois que notre société d'État a fait un don à l'Université d'Ottawa pour 50 000 \$? Pensez-vous réellement qu'Hydro Ontario ou Hydro One aurait eu la même générosité pour notre École polytechnique? En tout cas, moi, j'en doute. Et je vous demanderais si vous pouvez nous déposer tous les dons qui ont été versés par Hydro-Québec à toutes les institutions d'enseignement, quel que soit leur emplacement, dans les trois dernières années.

Mme Nadeau (Marie-José): Oui. Alors, vous faites allusion à la contribution qu'Hydro-Québec a faite spécifiquement à la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa. Et il faut se souvenir ici que la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa dessert un bassin de population d'étudiants qui sont issus de l'Outaouais québécois, de l'Abitibi et de d'autres régions du Québec, Montréal en particulier, puis en raison de la proximité. 90 % des étudiants en droit de la Faculté de droit civil de l'Université d'Ottawa proviennent du Québec et 90 % seront appelés à pratiquer leur profession au Québec, à telle enseigne que l'École du Barreau a obtenu, par dérogation législative de cette Assemblée, l'autorisation de tenir son école du Barreau à Ottawa pour permettre à ces étudiants d'obtenir leur certificat de l'ordre professionnel et pouvoir pratiquer le droit. Et ça s'est fait, cette faculté-là, l'histoire le révèle,

à un moment où il n'y avait pas d'université francophone — ni anglophone d'ailleurs, mais surtout francophone — du côté québécois de l'Outaouais, et c'était la seule institution d'enseignement supérieur de l'Outaouais. Au fil des années... évidemment, on connaît tous l'essor du réseau des universités du Québec, et s'est jointe l'Université du Québec en Outaouais à Gatineau, mais il n'y a pas de faculté de droit dans cette université.

Cette faculté a formé évidemment de nombreuses personnalités connues du Québec, des gens qui ont contribué à l'essor de notre société, et je signalerais ici qu'il n'y a pas plus tard que deux semaines la faculté de droit décernait une distinction honorifique à M. Jean-Paul L'Allier pour sa contribution. Alors, on est fiers de pouvoir compter sur cette faculté. On est fiers de pouvoir également... et je m'associe à la doyenne, Me Nathalie Des Rosiers, pour souligner la contribution de M. L'Allier.

Vous faites allusion aux différentes contributions, je vais certainement verser toutes les contributions qu'Hydro-Québec donne aux différentes universités du Québec. Et elles sont toutes financées, en partie en tout cas, elles reçoivent toutes une contribution d'Hydro-Québec.

À l'extérieur du Québec, ce n'est pas la seule. Hydro-Québec soutient une activité culturelle, depuis plusieurs années, au Vermont. Hydro-Québec a soutenu et répondu favorablement, pour les années 1998 à 2002, à une demande de l'Université Memorial de Terre-Neuve. Et puis là, bien vous allez esquisser un sourire en m'entendant, la dernière contribution est à la demande de la fondation des parlementaires de l'Assemblée nationale, qui nous a invités à soutenir leur participation à une conférence à Philadelphie, cette année. Alors, on est ouverts à toutes ces demandes-là.

On me signale que les étudiants de la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa sont également admissibles au régime des prêts et bourses du Québec.

Mme Richard: Vous allez quand même nous déposer la liste des dons que vous avez faits?

Mme Nadeau (Marie-José): Bien sûr.

Mme Richard: Bon. Et, Mme Nadeau, je crois, vous avez été diplômée de l'Université d'Ottawa?

Mme Nadeau (Marie-José): Et j'en suis fière. De la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa, spécifiquement.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Oui, Mme la députée de Matapédia.

Mme Doyer: Merci, M. le Président. Alors, je vous citerais un extrait d'une intervention de M. Michael Turcotte hier. C'est dans les galées de l'Assemblée nationale, vous pouvez aller chercher ça sur le site Web. Alors, je cite: «Le conseil d'administration, par son comité Environnement et régie d'entreprises, continuera à s'assurer que la politique de dons et de commandites d'Hydro-Québec profite à toutes les régions du Québec et contribue au dynamisme et au mieux-être de notre société.»

Et, M. le Président, moi, je suis quand même limitrophe au Nouveau-Brunswick, comme députée de Matapédia, j'ai de mes jeunes qui vont étudier à l'Université de Moncton, mais je ne prends pas de mon discrétionnaire

pour donner à des jeunes du Nouveau-Brunswick ou... Ça fait que c'est quand même — je me permets de le dire — à utiliser avec prudence parce que c'est... Et je vous invite peut-être à l'Université du Québec à Rimouski, où est-ce qu'on a une faculté de génie. Est-ce que vous ne pensez pas que c'est aussi intéressant de donner à l'Université du Québec à Rimouski, où on a une faculté de génie, puis ils s'intéressent beaucoup à l'éolien? L'Université du Québec à Trois-Rivières, vous avez de la recherche qui se fait aussi à votre institut de recherche en Mauricie. Il y a l'Université du Québec à Chicoutimi. Ce sont nos universités sur la Côte-Nord, dans l'Est du Québec, qui nous aident aussi. Alors, moi, je me permets de dire que je questionne ça sérieusement. Et j'enchaîne avec la question que j'avais, M. le Président.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Oui, allez-y.

Budget et activités du Laboratoire des technologies de l'énergie

Mme Doyer: Ça concerne justement Shawinigan, votre institut de recherche. Hydro-Québec a augmenté ses objectifs d'efficacité énergétique, faisant passer de 4 à 8 TWh les économies d'énergie à atteindre en 2015. Quels sont les efforts de recherche que la société d'État compte faire pour cela, car, dans le plan, il n'y a rien de précisé par Hydro-Québec Distribution quant aux montants prévus pour les travaux au laboratoire de recherche spécialisé en efficacité énergétique, à Shawinigan, ni sur les effectifs de chercheurs? Dans le 100 millions prévu pour l'IREQ, combien de chacune des divisions et combien va au laboratoire de recherche à Shawinigan? Puis c'est ça, le nombre de chercheurs, je vous ferai remarquer qu'il a constamment diminué durant les 10 dernières années à Shawinigan, soit depuis le recentrage des activités d'Hydro-Québec implanté par M. Caillé.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Les questions s'adressent à... Mme la députée?

Mme Doyer: À celui qui peut répondre de la meilleure façon, de la façon la plus claire et franche.

M. Saheb (Élie): D'accord.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Ça, ils sont tous habilités à le faire, là, de façon franche...

Mme Doyer: Mais vous êtes toujours francs. Ils sont toujours francs, là.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): ...mais, M. Saheb, allez-y donc.

Mme Doyer: Ils sont toujours francs. Je ne veux pas du tout remettre en question la franchise. Vous décidez...

M. Saheb (Élie): Bon. Je pourrai parler du laboratoire à Shawinigan. Le laboratoire de Shawinigan, sa mission était d'encourager l'utilisation de l'électricité. Et, depuis qu'on a déterminé l'objectif d'efficacité énergétique, il y a eu une nouvelle direction qui a été donnée, pour

l'ensemble du LTE, pour faire de l'efficacité énergétique. Donc, il y a un budget de 10 millions de dollars et 65 chercheurs qui sont dédiés maintenant à l'efficacité énergétique à Shawinigan. Et, si vous voulez une liste des projets, je peux...

Mme Doyer: J'aimerais ça. J'aimerais ça que vous nous déposiez le plus d'information possible sur ces questions-là.

● (14 h 30) ●

M. Vandal (Thierry): Peut-être donner quelques exemples tout de même, parce que franchement j'ai eu l'occasion, moi, d'aller visiter le LTE il n'y a pas tellement longtemps, puis il y a vraiment du travail fantastique qui se fait pour accompagner... On parlait, par exemple, de certaines entreprises en région, par exemple, dans des activités industrielles, donc pour accompagner ces entreprises-là dans l'amélioration de leurs procédés, dans des gains en efficacité énergétique. Alors, on peut peut-être donner certains exemples de ce type de travaux de recherche là.

M. Saheb (Élie): Je vais juste parler des thèmes et je pourrai vous donner une liste exhaustive des projets par...

Une voix: Oui, j'aimerais.

M. Saheb (Élie): Donc, il y a un thème qui est d'optimiser les besoins de la clientèle résidentielle et commerciale. Donc, on fait des développements d'un chauffe-eau minimisant l'impact sur l'appel de puissance, le développement d'un appareil de stockage thermique. Bien, sur un autre thème, c'est réduire l'intensité énergétique de l'industrie, donc qu'ils utilisent moins pour faire le même... Donc, on développe des technologies à infrarouge pour le dégel des billes de bois. Pour la grande industrie, récupération des rejets thermiques et conversion locale en énergie électrique. Ça, c'est pour les alumineries. On va aller chercher tous les rejets thermiques qui sortent des alumineries; on parle de mégawatts dans ce cas-là. Contribuer au développement durable, production électrique, à partir du biogaz. Ainsi de suite. Donc, je pourrai vous envoyer une liste de tous ces projets-là.

Une voix: Merci beaucoup.

M. Vandal (Thierry): Un des thèmes qui est parmi les plus importants, c'est bien sûr, là... puis un des résultats qui est parmi les plus intéressants, c'est le stockage thermique dans les bâtiments, avec des réfractaires. Vous savez, dans le contexte où on va voir se développer à un grand rythme — d'ailleurs, il y en a dans votre région — des éoliennes, c'est certain que les éoliennes, en termes de contribution au bilan de puissance, bien sont un peu moins contributives... alors, tous les moyens qu'on peut mettre de l'avant pour améliorer la situation en période de pointe, par exemple en découplant le moment où quelqu'un tire du réseau du moment où l'énergie est utilisée, bien ça vient aider. Alors, LTE a développé... c'est un chercheur qui a développé, là, ces briques réfractaires qui permettent de découpler dans le temps les moments où le réseau est sollicité en période de pointe, les moments où l'énergie est utilisée. Donc, c'est ce type de thème de recherche là qu'on encourage beaucoup.

Le Président (M. Bhand, Arthabaska): Mme la députée de Rosemont.

Mme Dionne-Marsolais: Merci. Je veux revenir sur LTEE. Vous dites que leur budget est de 10 millions par année, vous avez 65 chercheurs. Est-ce que ce budget-là s'ajoute aux besoins de la division Hydro-Québec Distribution, qui nous disait, un peu plus tôt ce matin, qu'ils investissaient 10 millions de dollars en recherche et développement en efficacité énergétique? Est-ce que c'est le même 10 millions?

M. Saheb (Élie): C'est le même 10 millions.

Mme Dionne-Marsolais: C'est le même 10 millions.

M. Saheb (Élie): Exact.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Bon. Alors, depuis cinq ans, le budget de LTEE, est-ce qu'il s'est maintenu à 10 millions? Est-ce qu'il a baissé ou est-ce qu'il a monté?

M. Saheb (Élie): C'était autour de 10 millions, il n'a pas baissé.

Mme Dionne-Marsolais: Il n'a pas baissé, il n'a pas monté. Il est resté à 10. Bon. Et vous dites...

M. Saheb (Élie): Non. Non. Il est resté le même. C'est un engagement qu'on a pris il y a quatre ans, de le maintenir à 10, oui.

Répartition des efforts de recherche et développement

Mme Dionne-Marsolais: D'accord. Vous dites, dans une des présentations, là, quelque part dans vos documents, que l'Hydro-Québec a un budget de 100 millions par année en recherche et développement. Bon, ça fait... moi, je suis députée depuis 1994, ça fait depuis 1994 que vous investissez 100 millions en recherche et développement. Si j'indexe ça, ça diminue dans le temps, hein? Quand tout le monde augmente, nous autres, on... puis on reste constants, bien ça baisse. Alors, ma question: Dans ce 100 millions... vous avez aussi dit, je crois, dans votre présentation, qu'il y avait une partie de vos fonds qui s'en allait dans des activités universitaires. Alors, de ce 100 millions, pourriez-vous nous fournir le partage entre — et je vous dirais, là, en fait depuis le dernier plan, 2004-2008, et celui-ci, ce que vous envisagez maintenant; entre — ce qui est investi dans vos installations de recherche, IREQ, LTEE, et ce qui est investi dans les institutions de recherche universitaires ou privées — il y en a peut-être, là, et/ou privées — sur cette période de plan de développement? Est-ce que ces données-là sont possibles?

M. Saheb (Élie): Ah, certainement.

Mme Dionne-Marsolais: Et j'aimerais en plus — tant qu'à y être... je vais vous demander d'autres choses — qu'on partage ces fonds-là, parce que j'ai lu quelque part que maintenant vos activités de recherche

devaient être financées par les divisions... pour répondre aux besoins de l'entreprise, hein?

M. Saheb (Élie): En grande partie...

Mme Dionne-Marsolais: En grande partie.

M. Saheb (Élie): ...mais pas en totalité.

Mme Dionne-Marsolais: À combien de pour cent?

M. Saheb (Élie): 70 % à 75 % sont payés par...

Mme Dionne-Marsolais: Les divisions?

M. Saheb (Élie): ...les divisions. Le reste, c'est corporatif.

Mme Dionne-Marsolais: D'accord. Le reste est corporatif. Quand vous dites: Le reste, c'est corporatif, quels sont les axes corporatifs qui déterminent si cette allocation-là vous...

M. Saheb (Élie): Ça, c'est des fonds... À part les besoins des divisions, c'est de la recherche à long terme. Un exemple...

Mme Dionne-Marsolais: C'est de la fondamentale?

M. Saheb (Élie): Fondamentale ou plus long terme...

Mme Dionne-Marsolais: O.K.

M. Saheb (Élie): ...des projets à plus long terme, exemple: le projet Ouranos, sur les changements climatiques, ça, les divisions ne soutiennent pas ça comme tel, mais c'est un projet corporatif. Ce serait un exemple.

Mme Dionne-Marsolais: O.K., O.K., O.K. D'accord. O.K. Donc, est-ce qu'il y a une corrélation entre le corporatif et puis la recherche extra-muros, c'est-à-dire hors Hydro-Québec?

M. Saheb (Élie): Juste pour clarifier ça, madame: à l'intérieur du budget de 100 millions, il y a 2 millions pour les chaires. Les sept autres millions, quand on disait: Il y a 9 millions qui vont aux universités, c'était dans commandites, et les projets de recherche, ça, ça sort du... ce n'est pas... il n'y a que 2 millions de chaires qui sont là-dedans. Les sept autres millions, ça vient ou du corporatif, chez Mme Nadeau, ou des divisions directement de certains projets de recherche. Mais, à l'intérieur du 100 millions, les seules contributions aux universités, c'est 2 millions.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Merci, M. Saheb. Merci, Mme la députée de Rosemont. Donc, nous allons donner l'opportunité au côté ministériel de s'exprimer. M. le ministre? Oui. Allez-y, M. le ministre.

Dons et commandites hors Québec

M. Corbeil: M. le Président, j'aimerais revenir sur la question des dons et commandites. Je pense qu'en cette matière Hydro-Québec fait la démonstration qu'elle est un bon citoyen corporatif. Je pense qu'il n'y a pas

aucun membre de l'Assemblée nationale qui ne pourrait pas être témoin d'avoir participé à une activité, qu'elle soit culturelle, ou sportive, ou dans le domaine de la santé, où Hydro-Québec a été associée à une fondation, un spectacle, un festival, une organisation, que ce soit dans sa localité, dans sa circonscription ou dans sa région.

Et, pour revenir sur la question de la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa, M. le Président, je tiens à préciser qu'en tant que ministre responsable de la région de l'Abitibi-Témiscamingue et du Nord-du-Québec la majorité des étudiants en droit de ma région ou des régions dont je suis responsable vont à l'Université d'Ottawa. Et aussi je pense — et Mme Nadeau pourra nous le confirmer, ou M. Vandal — quand on parle d'être un bon citoyen corporatif, Hydro-Québec fait des affaires en Ontario. Alors, j'aimerais avoir des précisions là-dessus, si vous avez... vous faites des affaires en Ontario.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Bien sûr, on fait des affaires en Ontario, mais c'est dans le même sens où Mme Nadeau le mentionnait tantôt. Par exemple, on commandite depuis un bon nombre d'années — ça fait depuis une dizaine d'années à tout le moins — un festival au Vermont. Vous savez, on fait des affaires au Vermont, le Vermont est un client important, et on commandite un festival — je pense que c'est le Festival Mozart, là, dans la région de Stowe — et on fait ça depuis bien des années. Je sais qu'il y a des gens, là, ici, qui ont pu participer. Et c'est normal, c'est tout à fait normal qu'une entreprise qui fait des affaires dans un milieu soit également présente par certains dons ou commandites. Toutes les entreprises le font, puis Hydro-Québec, une société à vocation commerciale, dans le même sens. En Ontario, je pense que c'est bien établi dans nos rapports annuels et dans les informations qu'on a pu communiquer, on a fait des affaires très, très importantes, des centaines de millions d'affaires en Ontario, des affaires très rentables depuis maintenant l'ouverture du marché de l'Ontario, et on entend continuer bien sûr; c'est dans ce sens-là qu'on vise à construire une interconnexion, et notre première nouvelle interconnexion depuis 20 ans.

Donc, c'est normal, hein, ça va être normal, et je crois qu'il faut comprendre que ça fait partie des pratiques normales d'une entreprise de pouvoir être présente dans ces milieux-là avec certains dons et commandites, qui demeurent, à l'échelle d'Hydro-Québec, somme toute modestes mais qui témoignent d'une présence qui est une présence commerciale, donc. Je pense, il faut comprendre ça, il faut voir ça comme quelque chose qui est normal. La très, très, très vaste majorité de nos affaires en dons et commandites bien sûr se font ici, sur le territoire du Québec, à travers notre présence, que ce soit dans le domaine universitaire, les hôpitaux, et partout en région, et on est très fiers de ça.

• (14 h 40) •

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): M. le ministre.

Avenir de l'IREQ

M. Corbeil: Merci, M. le Président. J'aimerais revenir sur la question de l'innovation technologique et de la recherche. Je suis allé à Shawinigan, à un moment

donné, et j'ai vu les travaux qui étaient menés en partenariat avec d'autres organismes, notamment Forintek, pour la question de l'infrarouge pour dégeler les billes de bois, pour diminuer les pertes de fibre. Maintenant, dans le plan stratégique, à la page 42: «[Hydro-Québec] — et ça a été mentionné — consacre environ 100 millions \$ par année aux activités de son institut de recherche [ou à] l'IREQ.» On y décrit succinctement les activités de l'IREQ. Alors, moi, je voudrais savoir, de façon générale, quel rôle entend donner Hydro-Québec à l'IREQ dans les prochaines années. Hier, avec M. Fillion, de TransÉnergie, on parlait d'un rôle dans le transport et la réduction des pertes, mais j'aimerais ça que vous me donniez un peu plus de précisions sur ce qui attend l'IREQ pour l'avenir.

M. Saheb (Élie): Je pense que l'effort principal... il y a deux axes à l'IREQ. On a parlé de l'efficacité énergétique: ça, ça va être consacré au LTÉE. Il reste deux autres axes, c'est l'intégration de l'éolienne. Ça, ça va être un grand axe de développement. L'autre grand axe de développement, c'est la numérisation un peu de toutes les activités de télégestion, télémaintenance, à l'intérieur des installations de production, transport et distribution. Avant, on était dans un contexte de relais, si vous voulez, où tout était... travaillait avec des relais électromécaniques, maintenant on s'en va vers la numérisation de toute la... et les automatismes. Et ça, c'est un grand effort qui va permettre d'aller chercher chez TransÉnergie une capacité de transit beaucoup plus importante, chez Production, une plus grande fiabilité, et ça va permettre d'intégrer les changements, qui vont être très aléatoires, de l'éolienne. Donc, le fait que l'éolienne arrive comme une production qui est aléatoire à cause du vent, ça demande beaucoup d'automatismes qui devront être ajoutés, aussi bien dans production, transport et éventuellement même en distribution. Donc ça, c'est les deux axes de développement. Et l'intégration se fera via des automatismes.

M. Corbeil: Merci. Alors, comme vous savez, puis je pense que je peux peut-être faire une précision pour le bénéfice de ma collègue de Matapédia, l'objectif de 8 TWh à l'horizon de 2015 n'a pas été établi par Hydro-Québec, il a été établi par le gouvernement dans la stratégie énergétique qui a été énoncée au mois de mai.

Maintenant, cette même stratégie énergétique, on annonce qu'on va mandater l'Agence de l'efficacité énergétique et lui donner les moyens de soutenir et de faire la promotion de l'innovation technologique en énergie. Alors, comment Hydro-Québec entend-elle faire en sorte que l'IREQ puisse contribuer davantage et coordonner son action avec celle de l'agence?

M. Saheb (Élie): On est en contact très étroit avec l'agence pour voir quels sont les programmes qu'ils vont développer et avec quels partenaires.

Nous, on est en train de développer un réseau de partenariat avec les manufacturiers, les universités qui travaillent dans le domaine d'efficacité énergétique. Donc, on essaie de mettre comme une table... autour d'une table, si vous voulez, tous les intervenants pour essayer de se diviser le travail, si vous voulez.

Donc, on est en étroite collaboration avec tous les intervenants, parce que c'est un effort important d'aller chercher l'objectif qu'on parle.

M. Corbeil: Merci, M. le Président. Je vais laisser mes collègues poursuivre dans cette période-là.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Oui, M. le député d'Iberville.

Impact des projets de développement au Québec sur les activités internationales

M. Rioux: Merci, M. le Président. En fin de semaine, dans le journal *Le Soleil*, il y avait un article qui indiquait que le virage à l'international d'Hydro-Québec a commencé dans les années 1998, 1999 surtout, parce qu'il y avait peu de projets de développement au Québec. On sait, là, qu'on est dans une phase de redémarrage de projets, on retourne aux grands projets, puis aux grands espoirs, puis à la grande fierté de la Baie-James, avec le 3 500 MW en éolienne, le 4 000 MW au niveau des projets hydroélectriques. Est-ce que cette partie-là... Puis on sait aussi que ça va créer pour les dix prochaines années... c'est 25 milliards d'investissements et 70 000 emplois qui vont être créés. Est-ce que le redémarrage de ces grands projets... est-ce qu'on va pouvoir maintenir aussi les emplois aussi à l'international? Est-ce que les deux sont compatibles, ou les disponibilités que vous avez de personnel vous permettent seulement d'orienter dans un sens le développement d'Hydro-Québec?

M. Vandal (Thierry): Il faut le voir dans le contexte où, à la fin des années quatre-vingt-dix, effectivement Hydro-Québec a fait plusieurs investissements à l'international. Ça a été vrai en Chine, ça a été vrai au Chili par la suite, notamment. Et, à un moment où il y avait — ça a été le cas au Chili — où il y avait... ces actifs-là se sont retrouvés sur le marché. Dans certains cas, c'étaient des privatisations. On peut penser au Panama, et d'autres, c'étaient des ventes d'actif. Donc, il y a eu plusieurs actifs qui sont arrivés sur le marché dans un contexte où il y avait peu d'acheteurs à ce moment-là, et donc il y avait des conditions intéressantes d'achat. Et ça coïncidait avec une période où il y avait beaucoup de travail de fond qui se faisait bien sûr, à la fin des années 1990, on démarrait Toulouste, des choses comme ça. Mais le niveau d'investissement qu'Hydro-Québec réalisait à ce moment-là était un peu plus faible dans son développement qu'il l'est aujourd'hui, et donc on était en période, là, de démarrage de tout ça, d'accélération de tout ça.

Donc, dans ce sens-là, Hydro-Québec a fait ces investissements, ça s'est révélé être de bons investissements, parce qu'au fur et à mesure que les années passaient, bien là l'intérêt pour ce secteur-là auprès des acheteurs allait en augmentant. Quand ces actifs-là ont été achetés, les acheteurs, c'étaient typiquement des entreprises comme Hydro-Québec, des Hydro-Québec, des Électricité de France, ENEL, etc., les Italiens. Aujourd'hui, tous les acheteurs qui ont acheté les grands actifs qu'on a mis en vente, c'est tous les groupes financiers, et donc ce sont des investisseurs financiers, des caisses de retraite à travers le monde qui s'intéressent à ça pour placer dans leurs portefeuilles des actifs qui sont des actifs qui donnent une certaine stabilité de revenus dans le temps. Et donc c'est un changement, là, du tout au tout. Nos acheteurs de Transelec, ça n'a pas été Électricité de France, ou autres. Ils ne se sont même pas présentés, alors donc un changement significatif.

Et donc on a réalisé ces transactions-là, des transactions très, très intéressantes. Ça coïncidait pour nous avec un moment où en plus on se disait: Un, on va faire de bonnes opérations. Vous savez, ce n'est pas parce qu'on a dit: On n'a pas les ressources, puis on veut se sortir de là puis... ou ça va mal, ce n'était vraiment pas cette perspective-là. C'est que vous avez des actifs, ils ont pris une valeur, ça coïncide avec un cycle au niveau des taux d'intérêt, et c'était le moment de vendre. Et on a vraiment l'avis, là, de tous les experts, là, qui ont suivi ça, on a vraiment été capables de réaliser nos transactions dans les meilleurs moments, en se disant en plus, parce que c'est là où la coïncidence est intéressante, que ça correspondait à un moment où les investissements s'accéléraient au Québec. On commençait à voir le fruit, là, de travaux depuis un bon nombre d'années, le fait qu'Eastmain-1, on est en démarrage, Péribonka, on est en démarrage, etc.

Donc, le redéploiement de ce capital-là vers la croissance, ici, de nos activités au Québec, sachant que le marché au Québec a des besoins — et on en parlait un peu plus tôt aujourd'hui — les marchés en périphérie du Québec, on n'a pas besoin d'aller bien, bien loin à l'ouest et au sud pour trouver les marchés, donc ces marchés-là étaient en croissance. Alors, le redéploiement de ce capital-là était, disons, aussi une belle opportunité: 4 milliards d'investissements par année, c'est un niveau d'investissement soutenu. Ça faisait longtemps qu'Hydro-Québec n'avait pu soutenir ce niveau-là, là, pendant plusieurs années, sachant que ça n'arrêtera pas en 2010. On entend bien que ça continue au-delà de 2010. Et en plus le fait que, vous savez, pour réussir à l'international, les environnements réglementaires, légaux, commerciaux sont très, très différents, sont complexes, les apprendre, c'est une chose... Et on pouvait se retrouver à un certain moment où parmi... nos meilleurs éléments devaient être présents à l'international au même moment où on aurait bien aimé qu'ils soient présents ici pour aider dans nos autres activités.

Alors, je dirais que ça ne tombait pas mal non plus de pouvoir compter sur certains de nos meilleurs éléments, là, pour la croissance ici, au Québec. Et ça, c'est un cycle, c'est un cycle qui est normal, et on a acheté ces actifs-là à un bon moment, on les a vendus, on croit, à un bon moment. Et ça ne veut pas dire qu'Hydro-Québec n'est plus présente à l'international. Vous savez, Hydro-Québec a été connue à l'international pas parce qu'on est parti, à la fin des années 1990, investir. On était connu bien avant ça. C'est parce qu'on a fait des choses sur le territoire du Québec qui ont attiré l'attention du monde entier. On a parlé du 735 kV dans les années 1960, un peu plus tôt. Hydro-Québec n'avait pas de participation internationale à ce moment-là, mais pourtant on a attiré l'attention du monde: le développement de la Baie James. Et on est convaincu, au niveau de l'entreprise, que, si on fait aussi bien dans la prochaine phase, avec, par exemple, l'intégration éolienne, qu'on va continuer d'attirer l'attention du monde et qu'on sera très, très bien placé pour rester une très grande firme à l'échelle internationale de par notre rayonnement. Le rayonnement ne se fera pas par des investissements, mais il va se faire par notre participation à toute la croissance dans le secteur.

Et on voyait le véhicule électrique un peu plus tôt, aujourd'hui: la même chose, on a des partenaires internationaux dans ce domaine-là. Donc, c'est normal, comme entreprise, qu'on se repositionne, et on le fait, on

croit, dans le meilleur intérêt de la croissance du développement de l'entreprise et du service qu'on doit à nos clients.

● (14 h 50) ●

M. Rioux: Merci. Des questions, puis je veux des réponses courtes, davantage, qui sont plus ponctuelles... Non, non, bien j'ai bien apprécié la réponse que vous avez donnée, parce que je pense que c'est important de concevoir le rôle d'Hydro-Québec sur la scène nationale mais aussi sur la scène internationale, comment les deux se complètent.

À l'IREQ, je sais qu'on nous dit, dans votre document, en page 42, que vous avez des collaborations dans des domaines: la stimulation des réseaux, l'efficacité énergétique, mais principalement au niveau des changements climatiques. Je pense que beaucoup de personnes s'interrogent. On voit les changements climatiques qui se font à un rythme rapide, qu'on n'aurait jamais soupçonné. Et évidemment que ça a des influences sur Hydro-Québec, que ce soit au niveau de vos réservoirs, tout simplement, les quantités d'eau que vous pouvez accumuler, et ainsi de suite. Les besoins, on le voit, que vous avez pu avoir des réductions de tarifs parce qu'on a eu un hiver qui a été moins froid l'année dernière. Est-ce que ces collaborations-là sont soutenues et importantes, au rythme où on vit des changements climatiques présentement?

M. Saheb (Élie): Pour l'efficacité énergétique, j'ai bien compris quels sont... à part Ouranos?

Analyse des impacts des changements climatiques

M. Rioux: Vos réseaux que vous avez développés pour mieux connaître les changements climatiques et les influences finalement sur Hydro-Québec.

M. Saheb (Élie): Ça, c'est... pardon, excusez-moi. Non, ça, c'est concentré dans Ouranos. C'est un très gros projet de 15 millions dans lequel on participe à la hauteur de 1 million par année. Donc, c'est un... Et ça inclut tous les grands joueurs, si vous voulez, au Canada impliqués dans le changement climatique. Donc, on concentre tous nos efforts dans Ouranos.

Maintenant, pour essayer de diminuer les impacts, c'est avec l'efficacité énergétique, et là on a beaucoup de... Mais l'étude des changements climatiques, c'est concentré dans Ouranos.

M. Rioux: Est-ce qu'à ce moment-ci il y a des changements climatiques que vous voyez des influences sur Hydro-Québec, des choses, là, qui sont manifestes, que vous aurez des correctifs à apporter? Est-ce qu'il y a déjà des hypothèses, là, de travail qui se sont révélées depuis ces études-là?

M. Vandal (Thierry): Encore là, vous savez, tout ça, c'est très, très préliminaire, parce que, dans le domaine des changements climatiques, c'est fort complexe. Les modèles climatiques, à l'échelle mondiale ou régionale, sont complexes. Mais il y avait certains rapports qui étaient faits récemment, et, à première vue, bien c'est un certain réchauffement et un certain régime un peu plus

humide dans les latitudes plus nordiques. Alors, bon, pour Hydro-Québec, on regarde ça, c'est certain qu'un régime plus humide, donc plus d'apport pour les réservoirs, ce n'est pas une mauvaise nouvelle en soi. Et, pour ce qui est du réchauffement, ça reste à voir, là. Mais donc il s'agit de voir comment, à quel rythme ces choses-là se font puis dans quelle mesure nos installations doivent s'adapter à ça. Donc, l'idée, c'est qu'on est au début de la connaissance, et on va continuer de financer et d'être associés.

Ouranos, les échos qu'on en a, de l'externe à tout le moins, c'est que... puis la vision qu'on en a de l'interne, c'est qu'ils font un excellent travail. C'est un travail, là, qui est très, très sérieux, et je pense qu'on a réussi à regrouper là des grandes expertises, mais il faut les laisser travailler, là, donc. Donc, on va continuer de financer ça.

M. Rioux: Est-ce que dans l'ensemble on peut dire que les changements climatiques semblent avoir davantage d'aspects positifs que négatifs, quand on parle que vous pensez d'avoir davantage d'eau pour vos réservoirs, aussi moins de coûts pour le chauffage l'hiver, et ainsi de suite? Donc, est-ce qu'il y a des aspects qui semblent être plus manifestes au niveau négatif?

M. Vandal (Thierry): Encore là, vous savez, tout ça, on est au début, là, puis c'est très, très préliminaire, où globalement on le voit bien puis on lit à tous les jours, là, les effets dévastateurs des changements climatiques à l'échelle mondiale. Alors donc, c'est une situation qui est fort préoccupante. Puis c'est pour ça qu'il y a des objectifs qui ont été établis pour la réduction des gaz à effet de serre puis c'est pour ça qu'Hydro-Québec, dans son développement, est si soucieuse de pouvoir contribuer par le développement de ses énergies renouvelables, que ce soit au Québec ou à l'exportation, en déplaçant du charbon dans des marchés qui sont au sud ou à l'ouest.

Donc, globalement, c'est certain que c'est une situation fort préoccupante. Localement, il peut y avoir certains éléments qu'il leur reste à établir, et, s'il y avait un régime un peu plus humide dans certaines latitudes qui coïncident avec nos réservoirs, bien c'est certain que ça pourrait avoir... cet élément-là spécifique a une valeur positive, mais globalement les changements climatiques restent un élément très préoccupant. Et donc Hydro-Québec, disons, au niveau corporatif, demeure très, très soucieuse de pouvoir contribuer, là, par le développement de ses énergies renouvelables, l'efficacité énergétique, disons, et dans toute la mesure du possible, à la réduction des gaz à effet de serre.

M. Rioux: O.K. Les...

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): M. le député, malheureusement c'est tout le temps qu'on a, je suis obligé de vous interrompre, même si c'était fort intéressant. Mme la députée de Rosemont.

Activités d'exploration pétrolière et gazière

Mme Dionne-Marsolais: Merci, M. le Président. Moi, j'aimerais passer à un autre sujet, celui du pétrole et du gaz, parce que vous avez... je crois que, si on se fie, là, à ce qui est sorti dans les journaux, là, récemment,

là, vous avez visiblement de beaucoup réduit vos activités en matière de pétrole et gaz. Est-ce que vous pourriez nous dire d'abord: Est-ce que c'est vrai que la division se vide et que vous avez décidé de ne plus intervenir dans ce secteur-là?

M. Vandal (Thierry): On a fait, au cours des dernières années, on a fait un certain nombre de travaux qui ont touché des régions comme l'île d'Anticosti, certaines des basses-terres du Saint-Laurent et également du côté de la Gaspésie, des activités qui n'ont pas été concluantes, donc qui ont donné des résultats assez décevants après y avoir mis quand même des sommes d'argent, disons, significatives, plusieurs millions de dollars, là, à chaque année. Donc, on est arrivé à une étape où là... et dans la contexte de la stratégie énergétique du gouvernement du Québec, on est arrivé à une étape qui pour nous est un peu, si vous voulez, là, une pause. Une pause où on comprend et on respecte totalement le fait que le gouvernement souhaite réaliser avant toute chose, parce que le potentiel pourrait se situer plutôt du côté de l'estuaire et du golfe, donc on comprend que le gouvernement a bien établi qu'avant toute chose une évaluation environnementale stratégique aurait à être faite. Il y a des considérations environnementales très importantes avant de voir s'engager une activité comme l'activité exploration de production gazière, pétrolière dans des zones sensibles comme l'estuaire ou le golfe. Et donc on comprend que ça, c'est un préalable important, puis on respecte entièrement ça.

Par ailleurs, qu'il y ait également des considérations de négociation avec certains autres paliers de gouvernement pour la question, là, de la juridiction et des droits dans ces mêmes zones là... et donc le gouvernement a établi que ça également, c'est une condition préalable à toute activité, de telle sorte qu'aujourd'hui Hydro-Québec, et ce n'est pas nos métiers de base, je veux dire, ce n'est pas un métier dans lequel on a, disons, des connaissances, là, qui datent, et donc nos connaissances... et notre activité dans ce secteur-là est somme toute très, très récente. Et donc je dirais qu'on a marqué cette pause-là, ça peut faire en... oui, il y a des individus qui ont pu quitter les équipes, mais ça, c'est normal, vous savez, à certains moments, dans des activités comme ça, qu'il y a des gens qui quittent, des gens qui arrivent. Et on croit que le rôle qui est peut-être le plus utile qu'Hydro-Québec pouvait avoir dans ce domaine-là, si et seulement s'il y avait des choses qui devaient se faire par la suite, c'est de profiter de ses réseaux internationaux dans le domaine de l'énergie pour identifier des joueurs qui sont des joueurs majeurs, sachant que les joueurs qui ont le potentiel d'investir dans ce domaine-là et d'assumer les risques, parce qu'ils sont énormes dans ce domaine-là, ce sont les grands joueurs internationaux. Et il va falloir qu'à terme, s'il y a quelque chose qui se fait dans ce domaine, que ce soient ces grands joueurs internationaux. Un forage, on me dit — moi, je ne suis pas un expert du forage, mais on me dit — qu'un forage, ça peut coûter, là, à certains moments 25 millions de dollars. Et je peux vous dire qu'on peut forer longtemps avant de trouver. Alors donc Hydro-Québec est vraiment, là, dans une situation de pause face à ce domaine-là et dans une situation où on respecte la démarche qui est énoncée dans la stratégie énergétique d'études environnementales... et de régler également les questions de juridiction.

Mme Dionne-Marsolais: Il semble que, dans la stratégie énergétique, de mémoire, il y avait une intention de continuer à faire des démarches pour l'exploration du pétrole et du gaz dans le golfe Saint-Laurent, si ma mémoire est bonne. Alors, ce que je comprends, c'est que vous n'avez pas — et le gouvernement, le ministre me corrigera tout à l'heure, là, mais; vous n'avez pas — de nouvelles quant aux démarches que le gouvernement... au succès des démarches que le gouvernement aurait pu faire en matière d'obtenir les autorisations ou les accords du fédéral là-dessus, comme vous le savez.

● (15 heures) ●

M. Vandal (Thierry): Écoutez, il n'appartient pas à Hydro-Québec de commenter là-dessus, mais je pense que...

Position de Terre-Neuve-et-Labrador concernant certains projets

Mme Dionne-Marsolais: C'est ça. O.K. Non, je comprends, je comprends ce que vous nous dites. La raison pour laquelle je pose cette question-là, c'est que, ce midi, sur le fil de presse, la ministre des Ressources naturelles de Terre-Neuve et de Labrador a soutenu qu'Hydro-Québec devrait avoir l'aval du gouvernement de Terre-Neuve avant d'aller de l'avant avec ses cinq projets de développement qui sont situés dans l'Est québécois, près du Labrador. Et je vais vous la citer: «Les sources des rivières se trouvent sur notre territoire, alors tout développement qui pourrait affecter quoi que ce soit à l'intérieur de nos frontières devra avoir été négocié et réalisé avec l'accord de la province de Terre-Neuve-et-Labrador», [...] en précisant que la construction des barrages n'est pas encore très avancée, on le sait.

Alors, est-ce que vos avocats, qui sont probablement, en matière d'énergie, en tout cas d'électricité certainement, parmi les meilleurs qu'on retrouve au Canada... Est-ce que vous avez demandé ou obtenu une opinion des avocats à cet effet-là?

M. Vandal (Thierry): J'ai pris connaissance, probablement en même temps que vous, de cette déclaration de Mme Dunderdale, je crois, qui est la ministre des Ressources naturelles du gouvernement de Terre-Neuve et du Labrador, qui parlait effectivement de cinq rivières. Alors, j'ai eu l'occasion de commenter ça tout juste... un petit peu avant le lunch, là, au moment du lunch.

Quand on regarde les projets qu'Hydro-Québec a, que l'on connaît, il y a le projet Romaine. Le projet Romaine est un projet où... Mme la députée, ici, de Duplessis, vous pouvez en parler encore plus éloquemment que moi. Mais, le bassin versant de la rivière Romaine, il est entièrement au Québec. Les installations, je peux vous assurer, on les a regardées, on en a discuté avec les Innus, il n'y a aucun réservoir qui rapprocherait, même un tant soit peu, l'enneigement de la frontière Québec-Labrador. Les quatre centrales vont être au Québec, les infrastructures d'accès vont être par le Québec, les lignes de transport vont être au Québec. Enfin, vous savez, là-dessus, j'ai de la difficulté à croire... à voir comment le projet Romaine peut avoir une interface avec le Labrador. Et c'est le projet pour lequel on souhaite pouvoir lancer les travaux en 2009 et pour lequel on dépose le rapport d'impact dès le printemps 2007. Je peux vous dire qu'on

n'a trouvé aucun impact au Labrador. Et donc, de ce côté-là, c'était... j'avais de la difficulté à suivre l'argument.

Pour Petit-Mécatina, c'est un état de fait qu'il y a déjà eu... dans le passé — mais là on remonte assez loin — il y a déjà eu des versions de développement sur le Petit-Mécatina qui comprenaient des réservoirs, des réservoirs de tête qui dépassaient la ligne du Conseil privé 1927, qui est un tracé, disons, non définitif, mais que, depuis ce temps-là, on a bien compris les difficultés d'une telle approche. Et donc, dans les concepts qui sont les concepts pour lesquels on s'en va sur le terrain... On est sur le terrain en ce moment, puis on va continuer à aller sur le terrain au cours des prochains mois et des prochaines années pour essayer d'avancer le concept de développement Petit-Mécatina. Il n'y a aucune infrastructure qui serait au-delà de cette ligne de 1927, il n'y a aucun réservoir, il n'y a aucun ennoiment. Alors donc, encore là, il n'y a pas d'incidence au-delà... au nord de cette ligne du tracé 1927.

Pour les autres rivières, Saint-Paul, Sainte-Augustine et Natashquan, on n'a pas de projet actif sur ces rivières-là. La rivière Natashquan, c'est une très belle rivière, mais une rivière qui ne se prête pas très bien à un aménagement hydroélectrique. Donc, il n'y a pas de projet sur cette rivière dans les cartons d'Hydro-Québec, mais la Saint-Paul, la Sainte-Augustine, je dois avouer que je n'ai jamais entendu parler de projets sur ces rivières-là, et donc... Mais ce sont des rivières, j'imagine, qui sont dans la même situation que la Petit-Mécatina. Donc, c'est quelque chose, là, qui me semble...

Mme Dionne-Marsolais: Est-ce que vous avez eu des explications de la part de Terre-Neuve-et-Labrador quant au rejet de votre proposition pour l'aménagement des basses chutes Churchill, les Muskrat, ou si on vous a seulement dit: Ça ne nous intéresse pas. On le fait tout seul?

M. Vandal (Thierry): Ça a été... Encore là, or a eu... On a déposé des propositions, et on le savait parce qu'ils l'avaient déclaré d'entrée de jeu, que, tout en invitant des propositions, que le gouvernement de Terre-Neuve et du Labrador se réservait l'option de le faire seul.

Donc, d'entrée de jeu, on savait. Ça faisait partie des risques, bon, de préparer une proposition, là, puis d'y mettre le temps et les énergies. On savait que, parmi les options, c'était la possibilité pour le gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador, et donc Newfoundland & Labrador Hydro, l'Hydro-Québec à plus petite échelle de Terre-Neuve-et-Labrador, que le développement par eux-mêmes était une possibilité.

Ce qu'ils nous ont dit ultérieurement, c'est qu'effectivement ils écartaient les propositions qu'ils avaient reçues et qu'ils souhaitaient engager la suite des choses par un développement assuré par Newfoundland & Labrador Hydro, enfin par une filiale de Newfoundland & Labrador Hydro. Alors, dans ce sens-là, ils ont exercé, ils ont tout simplement choisi de poursuivre sur une des options qu'ils avaient annoncées au départ.

Et la raison pour laquelle ils ont pris cette approche-là, c'est qu'ils jugent que... Et là je vous dis à peu près ce qu'on en sait et ce qu'on en lit. C'est qu'au niveau, par exemple, du financement du projet la situation de Terre-Neuve et du Labrador aujourd'hui permet d'envisager un

financement d'un projet de cette taille-là, ce qui n'était peut-être pas possible il y a 10 ans ou 15 ans.

Répartition des efforts de R & D en matière d'énergie éolienne

Mme Dionne-Marsolais: Merci. Une dernière question, sur les fonds de recherche et de développement. Tout à l'heure, M. Saheb, vous avez parlé de la numérisation et vous avez dit que c'était... vous alliez mettre pas mal d'argent là-dedans. Je ne sais pas exactement quel était le montant, là. C'était quoi, déjà? C'étaient tous les efforts de recherche et développement en numérisation, là, sur tout l'ensemble.

M. Saheb (Élie): Je ne l'ai pas séparé.

Mme Dionne-Marsolais: Ah, vous ne l'avez pas séparé. D'accord. Parce que j'essaie de voir, dans votre 100 millions, là, ce qui... On retrace 10 millions qui vient d'Hydro-Québec Distribution, 20 millions d'Hydro-Québec Transport. À Hydro-Québec Production, je n'ai retrouvé aucune donnée sur les fonds consentis à la recherche et au développement. Est-ce qu'il y en a?

M. Saheb (Élie): Le 10 millions, ça, c'était le groupe clientèle. Donc, il y a deux groupes sous Distribution. Il y a un groupe réseau qui s'occupe du réseau de distribution, et, lui, il a des budgets, de mémoire, de 13 millions.

Mme Dionne-Marsolais: Par année.

M. Saheb (Élie): Oui.

Mme Dionne-Marsolais: O.K.

M. Saheb (Élie): Donc, Distribution.

Mme Dionne-Marsolais: Donc, 23 millions à Distribution.

M. Saheb (Élie): Exact.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Parfait. Puis Transport, c'est un 20 millions.

M. Saheb (Élie): Oui.

Mme Dionne-Marsolais: On est rendu à 43 millions. Et Production?

M. Vandal (Thierry): De mémoire, pour avoir été impliqué dans cette activité-là il y a quelques années, de mémoire, c'est 25 millions, autour de 25 millions.

Mme Dionne-Marsolais: Par année?

M. Vandal (Thierry): Par année.

Mme Dionne-Marsolais: O.K.

M. Vandal (Thierry): Mais on a pris l'engagement, je crois, M. le Président, hier. En hochant la tête

et en le disant, je crois également, verbalement, qu'on va pouvoir vous déposer la ventilation de ça.

Mme Dionne-Marsolais: Le détail. Ma question, c'est: Sur l'axe éolien, sur tout le dossier éolien, il y a déjà eu une équipe à Hydro-Québec, il y a de nombreuses années, qui travaillait sur le dossier de l'éolien, à l'IREQ. Est-ce qu'il existe encore une équipe éolienne à l'IREQ? L'avez-vous reconstituée, puisqu'elle a été démantelée, je crois, dans les années quatre-vingt-cinq, quelque chose comme ça? Et je ne sais pas, là, sous quel gouvernement, puis ce n'est pas ça, le but de ma question, là. Mais est-ce que, depuis que votre... depuis que l'entreprise s'intéresse à cette question-là et que les défis vont être assez importants — on nous en a parlé beaucoup hier — est-ce que vous avez créé une nouvelle équipe, à l'IREQ, là-dessus?

M. Saheb (Élie): L'équipe qui existait en 1985, c'était pour développer de l'éolien, développer la technologie même de l'éolien. Ça, ça a été abandonné. Ce qu'on a gardé comme équipe, c'est l'accouplement diesel éolien, donc pour essayer de maximiser.

Et ce qu'on est en train de développer en ce moment, c'est surtout l'intégration de l'éolien dans le réseau. Et on est en train de développer la simulation. On a des gens qui travaillent sur le simulateur et qui sont très forts en simulateurs. Donc, c'est eux qui vont être mis les premiers en service, si vous voulez, rapidement. Et une équipe dédiée à l'éolien va être formée et développée dans les années qui...

Mme Dionne-Marsolais: Sur la durée du plan, vous allez consacrer combien de fonds à l'activité R & D en éolien...

M. Saheb (Élie): En ce moment, ce qui est prévu, c'est...

Mme Dionne-Marsolais: ...par année?

M. Saheb (Élie): Par année, 2,5 millions pour commencer, et ça devrait aller en augmentant, parce que...

Mme Dionne-Marsolais: 2,5 millions par année? ● (15 h 10) ●

M. Saheb (Élie): Oui. Oui.

Mme Dionne-Marsolais: D'accord.

M. Saheb (Élie): Pour 2007, on a un budget de 2,5 millions. Ça, c'est le démarrage, parce qu'il faut quand même avoir la matière grise pour développer ces projets-là, et ça devrait aller en augmentant.

Mme Dionne-Marsolais: Puis, en reprenant les chiffres de M. Charlebois, une personne sur 10 va prendre sa retraite, sur la durée du plan, si je comprends bien, ou à la fin du plan, là. Ça pose des défis particuliers de recrutement au niveau des recherches aussi.

Alors, je sais que ma collègue de Matapédia a d'autres questions. Je reviendrai s'il reste du temps.

Le Président (M. Jutras): Oui, Mme la députée de Matapédia.

Vols d'énergie électrique

Mme Doyer: Merci, M. le Président. Alors, très vite, je veux reprendre, avec courtoisie bien sûr, le ministre des Ressources naturelles, parce que tantôt, dans ma question, mon libellé, il était très correct. Et je vous réfère à la page 32, où c'est vraiment Hydro-Québec qui majore son objectif d'économie d'énergie annuel. Et vous avez tous le petit tableau, qui montre de 4 à 4,7, à 8.

Alors, M. le Président, je veux poser des questions concernant le vol d'énergie. Et, d'entrée de jeu, je veux dire aussi que je suis très d'accord, en souci d'équité, qu'il faut aller chercher et poursuivre les gens, ou entreprises, ou qui que ce soit, qui vont chercher l'énergie, alors que l'ensemble des citoyens paient correctement leurs factures.

Alors, dans un article, ici, daté du 5 septembre 2006, on dit: *Débusquer les voleurs coûte cher à Hydro*. Ma question, c'est: Est-ce que c'est vrai qu'en 2004 et 2005 la division des vols d'énergie d'Hydro-Québec et les services juridiques ont coûté près de 11 millions, alors qu'Hydro-Québec n'a récupéré de ces vols, entre 2002 et 2005, que 4,5 millions? Alors, c'est vraiment le souci... Bon, c'est un gaspillage de ressources, dans le sens que ça coûte cher, 11 millions, si c'est vrai, 11 millions pour aller chercher 4,5 millions. Qu'est-ce que vous avez comme solution?

Et j'aimerais aussi que vous nous donniez un petit portrait de c'est qui, ces voleurs d'énergie là. On sait bien que souvent, de ce temps-là, on a, dans des maisons privées, des gens qui se branchent pour faire de la culture de marijuana, ou quoi que ce soit. C'est qui, ces voleurs-là?

M. Vandal (Thierry): Je vais demander à ma collègue Mme Nadeau de compléter, mais je peux vous assurer que l'équilibre entre les sommes investies puis le défi, là, de couper court à ces vols d'énergie là, puis donc d'utiliser les ressources prudemment, c'est un souci qui nous anime. Alors, il n'y a pas de gaspillage de ressources, et Mme Nadeau va pouvoir donner plus de détails là-dessus.

Le Président (M. Jutras): Oui, Mme Nadeau.

Aide financière consentie à l'Université d'Ottawa et aux autres universités (suite)

Mme Nadeau (Marie-José): Oui, avec plaisir. Je voudrais juste, parce que vous avez soulevé la contribution à deux universités du Québec... Je n'ai pas eu l'occasion de le dire, mais Hydro-Québec a confirmé à l'Université du Québec en Outaouais 625 000 \$ cette année et, à la Fondation de l'Université du Québec à Rimouski, 1 million de dollars. Je ne prends pas plus de votre temps ou de mon temps de réponse, mais je voulais quand même que ce soit porté à votre attention.

Mme Doyer: Continuez comme ça.

Vols d'énergie électrique (suite)

Mme Nadeau (Marie-José): Merci de l'encouragement. Alors, pour ce qui est de la subtilisation de l'énergie, c'est un dossier qui relève du distributeur et qui fait l'objet, là, de beaucoup d'activités de l'entreprise et beaucoup... qui a fait l'objet de remises en question.

Les chiffres que vous évoquez sont justes, et c'est parce que c'est juste et qu'on fait le même constat que vous, que ça n'a pas de bon sens de déployer tant d'efforts monétaires, que ce soit en termes d'honoraires juridiques, mais il y avait des expertises aussi, des experts qui étaient couverts par ça, pour continuer dans cette voie-là. Et remarquez bien ici que les services juridiques d'Hydro-Québec répondent à un appel de son client, le distributeur, qui dit: Bien, on veut porter cette cause devant les tribunaux.

Donc, nos équipes ont travaillé étroitement ensemble pour revoir l'approche et éviter la judiciarisation de ces dossiers-là, parce que c'est important que l'effort d'Hydro-Québec pour contrer le vol d'énergie soit connu, parce que c'est dissuasif. Alors, c'est bien important qu'il soit compris de tous ici qu'on ne baisse pas les bras parce que ça coûte trop cher à récupérer, mais en même temps il faut être raisonnable dans la façon d'aborder ces dossiers-là et bien admettre qu'il y a des montants qu'on peut dépenser qui peuvent être très chers. Et il faut ajouter également qu'Hydro-Québec a le fardeau de la preuve, ce qui ajoute à l'importance des honoraires, que ce soit en termes d'expertise ou d'honoraires juridiques.

Alors, l'approche qu'on a prise depuis... ça a été développé depuis la fin de l'année 2003, mais ça va... c'est toujours à l'état de projet pilote, mais ça va de plus en plus concluant... Donc, déjudiciarisation, activités concrètes sur le terrain, formation de notre personnel qui fait de la relève de compteurs ou qui est autrement impliqué, des préposés du service à la clientèle, pour que, lorsqu'ils voient, ils observent des situations qui sont anormales, bien ce soit rapporté. Leur témoignage ne sera pas mis en preuve, on ne fera pas comme on a déjà essayé de faire, bâtir la preuve à partir de ces constats-là. Mais, par exemple, lorsqu'il y a une culture de mari dans un sous-sol puis qu'il y a une panne d'électricité, pour vous donner un exemple de comment les observations peuvent se faire, bien il y a des génératrices qui prennent le relais, ces gens-là sont assez bien équipés, ce qui fait que, l'hiver, c'est toujours chaud puis fondu autour de la maison. Alors, une simple observation de la rue, même des clients peuvent faire cette observation-là, on nous le dit, on fait enquête. Alors, je vous donne un exemple parce que, quand on me l'a rapporté, il m'a paru bien concret.

Mais la réponse à votre question, c'est que, oui, c'est cher. Oui, par ailleurs, c'est important de maintenir notre action pour maintenir cet effet dissuasif. Par ailleurs, l'approche est revue pour une plus grande sensibilisation des différents intervenants et puis une enquête différente. Alors, on constate que ça va mieux de ce côté-là.

Mme Doyer: Merci, Mme Nadeau.

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

Dossiers de l'énergie solaire et de la géothermie

M. Corbell: Merci, M. le Président. J'aimerais revenir au chapitre de l'innovation technologique et parler de filières qui n'ont pas été abordées jusqu'ici. D'abord, la géothermie et le solaire. On sait qu'ils sont déjà utilisés dans certaines autres juridictions, que ce soit ailleurs au Canada ou dans d'autres pays. Bien des groupes sont venus

nous vanter les mérites des possibilités en cette matière lors de la dernière commission sur la stratégie énergétique.

Le gouvernement, dans la stratégie pour construire le Québec de demain, qui a demandé à Hydro-Québec de faire des mesures d'efficacité énergétique pour 8 TWh à l'horizon 2015, le gouvernement précise quelques priorités d'action dans ces secteurs d'innovation. Ma première question, c'est... On mandate l'Agence de l'efficacité énergétique pour développer et proposer à la Régie de l'énergie, avec la collaboration d'Hydro-Québec, un programme de soutien à la production d'énergie solaire. Alors, quand et comment Hydro-Québec entend-elle procéder? Et j'aimerais, en deuxième question, mais c'est pour la géothermie, que vous m'expliquiez qu'est-ce que vous entendez prendre comme moyens pour favoriser son développement, toujours en collaboration avec l'agence.

M. Saheb (Élie): Pour la géothermie, le LTE travaille dans des projets de géothermie depuis plusieurs années. C'est très concluant. Excusez-moi, la deuxième question, à part la géothermie, c'était sur?

M. Corbeil: Le solaire.

M. Saheb (Élie): Le solaire. Le solaire, on travaille avec un consortium de l'Université de Sherbrooke et Concordia, et c'est un consortium qui regarde l'apport solaire pour le résidentiel et le commercial.

Activités d'exploration pétrolière et gazière (suite)

M. Corbeil: Sans nécessairement, là, détourner la question sur l'innovation technologique... Oui, en ce qui concerne l'exploration pétrolière et gazière, dans la stratégie énergétique, dans les pages 87, 88, 89, les orientations du gouvernement sont énoncées assez clairement et les étapes à suivre sont claires. Alors, je pense que j'inviterai mes collègues de l'opposition officielle à faire un petit retour dans le temps et à aller voir qu'est-ce qui en est.

Maintenant, on sait — M. Vandal, c'est vous qui avez répondu là-dessus tantôt — qu'il y a de l'exploration qui se fait présentement. On dit que le potentiel pourrait être dans l'estuaire et dans le golfe. Ça, c'est clair dans la stratégie. Il se fait de l'exploration sur la terre ferme et il y a certaines entreprises qui sont impliquées là-dedans. Est-ce que vous avez approché ces gens-là, collaboré avec eux ou vous entendez collaborer avec eux? Je ne sais pas qu'est-ce qui en est au juste, là.

● (15 h 20) ●

M. Vandal (Thierry): Il y a eu des collaborations avec certaines entreprises, là. Dans chacun des forages qu'on a faits au cours des dernières années, que ce soit en Gaspésie, Anticosti ou dans les basses-terres, là, du Saint-Laurent, on avait des partenaires. Alors, typiquement, ces activités-là, ça se fait toujours en partenariat et ça permet de partager le risque, hein, partager les coûts, partager le risque, donc on l'a fait avec des partenaires. Mais, après l'avoir fait pendant un certain nombre d'années sans succès, dans un contexte bien sûr où on a un souci important pour l'utilisation prudente, là, de nos argents, au niveau des charges, bien on a jugé que là il était préférable de marquer une pause dans ces activités-là, donc on n'a pas de forages actifs en ce moment.

Ce qui n'a pas arrêté par ailleurs d'autres acteurs, certaines entreprises, là... On a beaucoup entendu parler de Junex, par exemple, du côté de la Gaspésie, Gastem, également Questar et... J'ai oublié le nom. C'est une firme de l'extérieur du Québec qui... Voyons, le nom m'échappe, je l'ai sur le bout de la langue. Donc, ces joueurs-là ont continué d'être actifs, alors finalement la présence d'Hydro-Québec n'était pas absolument essentielle à leurs côtés pour que le travail se poursuive. Donc, ce travail-là se poursuit, puis c'est correct qu'il se poursuive.

M. Corbeil: La compagnie que vous cherchiez, je pense, c'est Talisman.

M. Vandal (Thierry): Talisman, voilà. Merci. Talisman qui a justement une expertise...

M. Corbeil: Alors, je vais laisser la place à mes collègues pour les quelques minutes qu'il reste dans ce groupe-là.

Le Président (M. Jutras): Là, on a convenu de partager le temps, huit minutes d'un côté, huit minutes de l'autre, jusqu'à 15 h 30, alors il vous reste trois minutes.

Représentation féminine dans les postes de direction

M. Bachand (Arthabaska): Donc, j'aurais aimé vous parler d'hydrogène, de biogaz, M. Saheb, j'aurais aimé vous parler aussi des supraconducteurs, on y reviendra peut-être une autre fois. J'ai trouvé fort intéressant ce que vous avez dit.

Mais, dans un tout autre ordre d'idées, Mme Nadeau, j'ai comme senti que vous vous étiez fait un peu mal-mener, et je voudrais vous dire que vous avez... et avec beaucoup de souplesse, vous dire que vous avez arrivé là où bien des hommes ont échoué, et je veux vous en féliciter.

Et une question tout à fait... qui s'adresserait peut-être à M. Charlebois, mais j'aimerais que vous nous en parliez très rapidement. Il y a des états de fait qui disent que 25,4 %, comparativement, de femmes occupent des postes, et 46 % sur le marché du travail régulièrement, et en particulier on dit qu'il y a un manque au niveau des postes d'ingénieurs, et surtout à la direction et à la supervision. Et c'est peut-être difficile à comprendre. Moi, j'aimerais comprendre ça, j'aimerais... Dites-nous donc, vous, comment vous vivez ça, comme femme, être à un poste de haute direction à Hydro-Québec. Mais là je ne veux pas un témoignage, là, mais...

Mme Nadeau (Marie-José): Est-ce que mes collègues peuvent sortir un petit 10 minutes?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bachand (Arthabaska): Il vous reste trois minutes! Ça m'intéresse. Mais on pourrait en parler après, mais ça m'intéresserait que les gens soient... parce que c'est quand même un poste de haute direction, et vous avez fait vos études à Ottawa, comme vous l'avez mentionné, mais vous sembleriez très fière de ça, et avec raison, j'en conviens. Dites-moi donc comment vous vivez ça parmi ces hommes-là et ces grandes compétences là.

Mme Nadeau (Marie-José): Bien, écoutez, force est de conclure que le domaine que j'ai choisi dans mes études, parce que j'ai fait — je réponds sur un plan personnel, puis je ne prendrai pas beaucoup de temps — ...moi, j'ai fait ma maîtrise dans ce domaine-là, la répartition des compétences en matière de ressources naturelles au Canada, et ça m'a amenée à faire d'abord du droit de l'énergie et, de fil en aiguille, plus spécifiquement à agir dans le domaine de l'énergie, et j'ai donc, très jeune, travaillé dans un milieu où il y avait beaucoup d'hommes, beaucoup d'ingénieurs, et, je fais une confession publique, ce sont des gens avec qui c'est très agréable de travailler.

M. Bachand (Arthabaska): M. Charlebois, avez-vous le temps de me dire donc la place qui est faite aux femmes à l'intérieur et au sein d'Hydro-Québec? Trente secondes là-dessus, une minute, peut-être deux.

M. Charlebois (Maurice): Au niveau de la représentation des femmes dans l'ensemble de l'effectif, ça tourne autour de 29 %. Ça va en s'améliorant d'année en année depuis quelques années, mais je pense qu'il y a des efforts effectivement plus importants à réaliser pour augmenter cette représentation. Bien sûr, Hydro-Québec, pour une grande partie de ses activités... Il s'agit de métiers dits traditionnels où la présence des femmes, bon, se fait de plus en plus mais ne se fait peut-être pas au rythme qu'on le souhaiterait. On a le souci de favoriser la présence bien sûr des femmes, autant dans le recrutement que dans la vie de tous les jours, au travail. Parce que, comme beaucoup d'autres entreprises où, dans les métiers traditionnels, des femmes se sont jointes, il y a eu quelques difficultés d'intégration, et il y a beaucoup de support qui est donné pour rendre les choses de plus en plus aisées dans notre entreprise.

Même chose au niveau du management, là, je pense qu'il y a... Pour utiliser l'expression du «préjugé favorable», on essaie d'encourager qu'effectivement il y ait une présence plus importante au niveau des femmes. Mais, quand on regarde nos statistiques, on est satisfaits que ça s'améliore, mais je pense que bien sûr il y a une accélération à faire. Vous savez aussi que la loi sur la diversité impose aux organisations d'adresser ces questions-là de manière très... d'y accorder beaucoup d'attention, ce que... Enfin, c'est une préoccupation qui était déjà là mais qui va continuer d'y être.

M. Bachand (Arthabaska): Maintenant, M. le président, on n'a qu'à souhaiter que d'autres femmes comme Mme Nadeau puissent accéder, grâce à vos grands soins de programmes adaptés, à des postes de haute direction d'Hydro-Québec. Merci.

Le Président (M. Jutras): Mme la députée de Rosemont.

Campagne publicitaire *Notre choix est clair. Notre choix est vert*

Mme Dionne-Marsolais: Il m'ouvre une porte, mais je vais lui en parler après pour ne pas perdre le temps de la commission là-dessus. Monsieur, et ce n'est pas par offense, là, mais j'aimerais qu'on... je vais parler de la Loi sur l'accès à l'égalité tout à l'heure, là, puis du programme,

parce que vous en avez parlé dans votre plan. Mais j'aimerais savoir quel est le coût de la campagne de communication — qui est très belle d'ailleurs — qui est actuellement, tu sais, le virage vert, là. Je ne sais pas... J'aimerais ça savoir qui l'a faite, d'abord, parce qu'elle est très belle, et combien elle va vous coûter pour... Je ne sais pas si elle va durer pendant les quatre années du plan, là, mais, par année, ça représente combien?

M. Vandal (Thierry): Peut-être juste, avant de passer la parole... C'est une heureuse coïncidence, parce que je crois que la firme qui a travaillé sur le projet s'appelle lg2.

Mme Nadeau (Marie-José): Oui.

M. Vandal (Thierry): Alors, vous comprendrez qu'il y a de ces coïncidences dans la vie des fois qui sont assez étonnantes.

Mme Nadeau (Marie-José): Alors effectivement c'est lg2, et le nom de la campagne, c'est *Notre choix est clair. Notre choix est vert*. Elle fait appel à des capsules télé, 15 secondes chacune. Combien ça coûte? Ça coûte, pour la création, 532 000 \$; la diffusion télé, 523 000 \$; et les imprimés, 500 000 \$. Elle va être en ondes cet automne.

Mme Dionne-Marsolais: Donc, ça fait 1,5 million. On a mis 1,5 million.

Mme Nadeau (Marie-José): 1,5 million pour l'automne.

Mme Dionne-Marsolais: La raison pour laquelle je vous pose ça, c'est parce que... et ça, c'est peut-être un petit peu méchant, mais on dépense 2,5 millions par année pour la recherche et le développement en éolien puis on va dépenser 1,5 million pour faire la promotion d'Hydro-Québec vert. Alors, je voudrais que vous y réfléchissiez, parce que les incidences de l'investissement de 2,5 millions par rapport au défi éolien sont peut-être... en tout cas certainement aussi importantes que les résultats attendus de la campagne, qui est très bonne et avec laquelle je suis favorable. Là, je n'ai pas de... mais, tu sais, je trouve que la relation entre les deux, là, ça...

M. Vandal (Thierry): Il y a trois choses, hein, qu'on essaie de faire à travers cette campagne-là, parce qu'il y a trois versions: l'efficacité énergétique, hein, il y a une des...

Mme Dionne-Marsolais: Oui, oui. Ça, c'est correct.

M. Vandal (Thierry): Et donc tout le secteur efficacité énergétique, où il faut absolument continuer, puis ça, ça exige beaucoup de communication.

Mme Dionne-Marsolais: C'est vrai.

M. Vandal (Thierry): Parce que, parmi les gestes qui sont les gestes les plus rentables, c'est ceux qui correspondent à des changements d'habitudes, à des

changements de comportements chez les consommateurs. Alors donc, il y a vraiment un des spots, là, qui est directement là-dessus. Il y en a un qui est directement du côté de l'éolien, qui fait une promotion très directe de l'éolien. On le voit, là, c'est la jeune dame avec un éventail.

Mme Dionne-Marsolais: Et qui est bon. C'est bon.

M. Vandal (Thierry): Et l'autre, c'est dans un contexte où bien sûr on parle beaucoup d'éolien, mais on a une filière de base qui soutient tout ça, et c'est le développement hydroélectrique. Et on a des grands projets, on a des grands enjeux au niveau du développement hydroélectrique, on le sait, nos projets... Chaque nouveau projet peut à certains égards susciter des réserves, de l'opposition. Alors, on sent qu'on a vraiment une responsabilité pour continuer de faire la promotion de cette grande filière qui nous a amenés là où on est et qui est nécessaire pour qu'on puisse aller plus loin au niveau du développement durable.

● (15 h 30) ●

Mme Dionne-Marsolais: C'est excellent. Je vais juste ajouter un petit commentaire sur la géothermie. Moi, je suis une fan de ces gadgets-là, là, alors je me suis installée en géothermie. Mais, en géothermie, il serait intéressant que vous le fassiez connaître plus pour des multilogements. C'est très rentable pour les multilogements, pour le chauffage. Pour les résidences personnelles, ça prend pas mal... Bien, c'est pas mal plus coûteux, mettons, mais ça s'amortit, puis on n'a même pas besoin de financer ça. Il faut le faire connaître. Et je crois que c'est ça qu'il serait très important, là, de... puis ça, ça ne me regarde pas, mais je vous dis juste ça, là: Je trouve qu'il y a une belle occasion, là, de détourner le chauffage des locaux, qui est quand même un gros consommateur d'électricité.

Équité salariale et égalité des chances en emploi

Donc, on revient à la Loi sur l'accès à l'égalité. Vous dites, dans votre... Et là c'est M. Charlebois, j'imagine. Page 44, vous dites: «...conformément à la Loi sur l'accès à l'égalité, [etc.] l'entreprise améliorera la représentation de certains groupes.» Vous mettez tout ça au futur. Où en êtes-vous avec l'égalité des chances à Hydro-Québec? Parce que tout est au futur, mais la Loi d'accès à l'égalité... Il n'y a pas d'objectif, il n'y a pas de... On voit, dans le rapport annuel, dans le rapport d'activité, une fois de temps en temps des choses, mais... Est-ce que toutes vos... Parce que, vous avez vu, hier, là, la Commission sur l'équité salariale est arrivée. Est-ce que tous vos correctifs par rapport à l'équité, ça a été fait? En tout cas, parlez-nous en donc un petit peu, là, on a un peu de temps, puis ce serait intéressant de savoir ça.

M. Charlebois (Maurice): Bon, deux choses: pour ce qui est de l'équité salariale...

Mme Dionne-Marsolais: Oui. Les deux.

M. Charlebois (Maurice): ...c'est terminé à Hydro-Québec.

Mme Dionne-Marsolais: O.K.

M. Charlebois (Maurice): On a conclu. Avec l'ensemble des syndicats pour lesquels il y avait des groupes d'emploi à prédominance féminine, on a conclu toutes les ententes pour l'équité, et c'est implanté. Alors ça, cette question-là, elle est terminée.

Quant à l'accès à l'égalité, tout est au futur, vous avez raison. La loi n'est pas au futur, mais le déploiement de la loi est au futur. Alors, où nous en sommes précisément? Je vais essayer de vous résumer ça rapidement. La loi, ce qu'elle prévoyait...

Mme Dionne-Marsolais: ...nous envoyer un document aussi...

M. Charlebois (Maurice): Je pourrais aussi, mais...

Mme Dionne-Marsolais: ...si on n'a pas le temps de terminer.

M. Charlebois (Maurice): Mais, en deux mots, la loi prévoyait que les organismes publics devaient faire un recensement exhaustif de leur main-d'œuvre avec des caractéristiques, faire également une identification assez exhaustive de la nature des emplois, tout transmettre à la Commission des droits de la personne, et c'est la Commission des droits de la personne qui va indiquer à Hydro-Québec, comme à d'autres organismes, pour quels secteurs ou dans quels segments d'emploi il y a des correctifs à apporter. Et nous n'avons pas encore reçu de la Commission des droits de la personne, même si nous avons envoyé toute la documentation requise, nous n'avons pas encore reçu de cibles, de telle sorte que c'est sur la base de ces cibles que nous allons déployer nos actions.

Cela étant dit, nous ne sommes pas restés inactifs. C'est clair que cette loi vise à ce que les sociétés d'État soient plus accueillantes pour l'ensemble des communautés qui composent notre société, et on sait très bien que, dans les organisations, bien il peut y avoir différentes résistances ou différents freins, qui tiennent soit au processus de comblement des emplois ou soit à la culture, aux valeurs des gens. Et ce que nous faisons en attendant les cibles de la commission, essentiellement ça a été deux choses: ça a été de revoir systématiquement, avec notre management, là, nos processus de comblement d'emploi, puis on fait ça avec des experts pour essayer d'identifier s'il n'y a pas dans ces processus des freins systémiques qu'on aurait, qu'on ne verrait même pas, parce qu'au fond on fonctionne de cette façon-là.

Mme Dionne-Marsolais: Ça peut arriver.

M. Charlebois (Maurice): Alors, on les identifie pour apporter des correctifs. Évidemment, ça sert à conscientiser aussi tous les gestionnaires sur ces questions.

Et, deuxième chose que nous avons effectuée, qui vient tout juste d'être terminée, c'est un sondage assez exhaustif dans l'entreprise, qui a rejoint près de 6 000 personnes, pour essayer d'identifier chez nos gens quel accueil ou quelle est leur attitude face aux différentes communautés, ce qui va nous permettre de mieux orienter nos actions lorsque des cibles nous seront données ou même avant que des cibles nous soient données, pour faire en sorte qu'à Hydro-Québec on ait un environnement favorable et ouvert aux communautés.

Vois d'énergie électrique (suite)

Mme Dionne-Marsolais: C'est bien. Dans le cas... On a parlé tantôt du vol d'énergie. Est-ce que, dans vos efforts de recherche et de développement, vous avez un projet spécifique pour de la technologie de façon à appuyer les efforts pour lutter contre le vol d'énergie? Parce que dans tous... bien, dans toute technologie... Dans tous vos dossiers, là, dans la numérisation, dans les travaux que vous faites pour le réseau, avez-vous un projet spécifique pour une innovation en matière de détection de vol d'énergie? Ou si c'est aussi simple que ce que Mme Nadeau nous a dit tout à l'heure: Dénoncez votre voisin, mais ne donnez pas votre nom? Puis ce qui est correct, là, je veux dire...

M. Saheb (Élie): Je ne suis pas au courant qu'on ait...

Mme Dionne-Marsolais: Vous n'en avez pas?

M. Saheb (Élie): Non.

Mme Dionne-Marsolais: D'accord. Alors, j'en fais la suggestion. Peut-être que c'est quelque chose à réfléchir. Et on ne doit pas être les seuls au monde à avoir ce problème-là. Il y a peut-être des gens qui travaillent là-dessus. Ça pourrait peut-être être constructif de l'avoir. Enfin, ça termine.

Le Président (M. Jutras): Ça termine.

Mme Dionne-Marsolais: Merci.

Le Président (M. Jutras): Alors, voilà pour ce bloc. Maintenant, nous allons procéder pour la présentation d'Hydro-Québec à l'égard des perspectives financières, et nous allons prendre une pause pour cinq minutes. Ça va être 10 minutes, là, parce que c'est toujours ça, minimum, finalement, en pratique, là.

(Suspension de la séance à 15 h 35)

(Reprise à 15 h 51)

Perspectives financières

Le Président (M. Jutras): Nous commençons donc le dernier bloc, à savoir la présentation d'Hydro-Québec à l'égard des perspectives financières. Alors, M. Vandal, vous avez quelqu'un d'autre à nous présenter.

M. Vandal (Thierry): Voilà, merci. Merci, M. le Président. Alors, oui, je vous présente M. Daniel Garant, qui est le vice-président exécutif et chef des services financiers d'Hydro-Québec. Alors, M. Garant a une allocution d'ouverture sur le thème des perspectives financières.

Présentation

Le Président (M. Jutras): Alors, M. Garant, la parole est à vous.

M. Daniel Garant, vice-président exécutif, Services financiers

M. Garant (Daniel): Merci. M. le Président, M. le ministre des Ressources naturelles et de la Faune, Mmes et MM. les députés, membres de la commission, bonjour.

Les perspectives financières du plan stratégique 2006-2010 d'Hydro-Québec, présentées à notre actionnaire, à nos clients et à nos employés, témoignent de la bonne santé financière de l'entreprise. En effet, la saine gestion financière d'Hydro-Québec s'est traduite par une progression de la rentabilité de l'entreprise au cours des dernières années. Le plan stratégique 2006-2010 s'appuie sur un cadre financier qui nous permettra de réaliser les importants investissements prévus, de l'ordre de 19 milliards de dollars sur l'horizon du plan, et de saisir les meilleures occasions d'affaires. En misant sur une stratégie financière prudente, nous privilégions la stabilité financière tout en nous assurant de la flexibilité requise pour faire face à d'éventuelles fluctuations des marchés financiers.

Pour l'année 2006, les gains provenant de ventes d'actif à l'international s'ajoutent aux résultats financiers d'Hydro-Québec. Pour les années subséquentes, soit de 2007 à 2010, nous prévoyons un bénéfice net de 2,5 milliards de dollars par année. Ce bénéfice tient compte des redevances hydrauliques que nous verserons à compter de janvier 2007. Au cours de la période 2007 à 2010, le montant total versé à titre de redevances hydrauliques s'élève à près de 2 milliards de dollars. Par rapport à ces prévisions, quelques éléments méritent d'être soulignés. Au Québec, au cours de la période 2006-2010, la croissance moyenne annuelle du produit des ventes est de l'ordre de 4,3 %. Hors Québec, les produits des ventes d'électricité sont relativement stables de 2006 à 2009. C'est à partir de 2010, avec la mise en exploitation de la dérivation Rupert, que nous prévoyons une augmentation notable du volume des ventes d'Hydro-Québec Production sur les marchés externes.

En ce qui a trait aux charges d'exploitation, à compter de 2007, les augmentations prévues sont de l'ordre de 1,7 % par année, et ce, dans un contexte de croissance de nos activités. En effet, au cours de cette période, nous mettrons en service un grand nombre de nouveaux aménagements hydroélectriques qui à terme ajouteront près de 2 000 MW à notre parc de production. Nous procéderons au raccordement de ces aménagements et à l'intégration de parcs éoliens au réseau de transport ainsi qu'à la mise à niveau du réseau de distribution pour répondre à la croissance de la consommation. Mes collègues ont d'ailleurs eu l'occasion de vous entretenir de ces importants projets de développement. Nous avons également intégré dans notre cadre financier une contingence budgétaire totale de 500 millions de dollars, pour les années 2007 à 2010, qui contribue à la gestion des aléas de l'hydraulicité. Cette mesure de prudence est pour nous un des éléments nécessaires d'une saine gestion financière.

M. le Président, 2006 est une année hors de l'ordinaire en regard des dispositions d'actif que nous avons effectuées. Ces activités abandonnées permettent de réaliser, en 2006, un profit non récurrent de 900 millions de dollars, qui inclut un gain de 29 millions de dollars pour la disposition de notre investissement dans le câble sous-marin Cross Sound Cable, aux États-Unis, un gain de 30 millions de dollars à la suite de la vente de notre

participation de 57 % dans le Consorcio TransMantaro, au Pérou, un gain de l'ordre de 818 millions de dollars à la suite de la cession de Transelec, le réseau principal de transport d'électricité au Chili, dans lequel nous détenions une participation de 92 %, et un gain de près de 40 millions de dollars sur la disposition de notre participation de 16 % dans la centrale de Fortuna, au Panama. Le moment était venu de réaliser la pleine valeur de ces investissements.

Notre stratégie consiste maintenant à redéployer ce capital pour développer notre potentiel hydroélectrique et à concentrer ainsi nos ressources à la croissance de nos actifs au Québec. Les projets que nous entreprenons requièrent des investissements importants, de l'ordre de 4 milliards de dollars par année. Ils seront principalement financés à même les fonds générés par l'exploitation, qui s'établissent en moyenne à 4,6 milliards de dollars par année. Le montant des échéances de dettes varie annuellement entre 1,9 milliard de dollars en 2009 et 667 millions en 2010. Quant aux besoins en financement, ils se chiffrent à 7,8 milliards sur l'ensemble de la période, atteignant leur sommet en 2007 avec 2,7 milliards.

Peu d'entreprises peuvent se prévaloir d'autant de flexibilité financière qu'Hydro-Québec. C'est d'ailleurs un atout que les agences de notation de crédit ne manquent pas de souligner à notre égard. Ainsi, profitant d'une saine situation financière et d'un bon niveau de fonds générés par l'exploitation, nos besoins de financement sont relativement modestes. C'est pourquoi, sur l'ensemble de la période couvrant le Plan stratégique 2006-2010, malgré un programme d'investissement de l'ordre de 19 milliards de dollars, le passif de l'entreprise, composé de dettes à long terme et d'obligations des tiers, demeure relativement stable. Parallèlement, nous prévoyons un taux de capitalisation de près de 40 % en 2010 sous l'effet principal de la hausse de l'avoir de l'actionnaire de 2006 à 2010. Nous renforçons ainsi la stabilité financière d'Hydro-Québec et notre capacité à nous autofinancer et à nous prémunir des fluctuations des marchés. Par ailleurs, nous prévoyons le versement de dividendes à chaque année à l'actionnaire. Ces versements devraient totaliser 7,2 milliards de dollars sur la période du plan stratégique, conformément à la politique de dividendes d'Hydro-Québec.

Enfin, M. le Président, Hydro-Québec contribue significativement à l'activité économique du Québec par sa croissance, ses investissements et ses achats de biens et services ainsi que par les taxes qu'elle acquitte. Elle le fait partout au Québec. Selon nos prévisions, les contributions fiscales et financières représentent à elles seules, entre 2006 et 2010, un montant de plus de 11 milliards de dollars. Cette somme se décline de la façon suivante: 7,2 milliards en dividendes déclarés, 800 millions en frais de garantie de la dette, 1,3 milliard au titre de la taxe sur les services publics, 1,1 milliard en taxe sur le capital, 200 millions de dollars en taxes foncières et scolaires et 2 milliards en redevances hydrauliques.

Au chapitre des emplois, l'apport d'Hydro-Québec est également important, atteignant 236 000 années-personnes au cours de la période visée par le plan stratégique.

En conclusion, M. le Président, j'aimerais souligner de nouveau qu'Hydro-Québec est en bonne santé financière. Merci.

Discussion générale

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

Évaluation de la situation financière par les agences de cotation

M. Corbeil: Merci, M. le Président. Oui, on constate qu'Hydro-Québec est en bonne santé financière et que vos besoins de financement, comme vous l'avez dit dans votre présentation, M. Garant, sont relativement modestes.

Vous avez effleuré le sujet sans aller trop, trop loin. Quelle est l'évaluation... en fait, quelle évaluation les firmes de crédit font-elles de la santé financière d'Hydro-Québec? Et, en termes de bénéfice net et de rendement sur l'avoir, comment Hydro-Québec se classe-t-elle parmi les grandes entreprises d'électricité d'Amérique du Nord?

• (16 heures) •

M. Garant (Daniel): Pour les agences de notation de crédit, la cote d'Hydro-Québec est la même que celle du gouvernement du Québec, elle est stable selon Standard & Poors et, dans le cas de Moody's, elle a été améliorée au cours de l'été, comme celle du gouvernement, à AA3.

M. Corbeil: Et comment vous vous classez parmi les grandes entreprises d'électricité, en Amérique du Nord, en termes de bénéfice net et de rendement?

M. Garant (Daniel): En termes de bénéfice net, comme vous le savez, sur la période 2007 à 2010, j'oublie ici 2006 qui comporte des éléments exceptionnels bien sûr, de 2007 à 2010, on parle d'un bénéfice de 2,5 milliards de dollars. Ça nous donne un rendement sur l'avoir, là, qui dépasse les 11 % sur la période, ce qui est un niveau tout à fait comparable et même enviable comparativement à certains, mais tout à fait comparable à plusieurs entreprises de grande taille.

Politique d'achat et retombées régionales des projets

M. Corbeil: Vous avez parlé tantôt: impact au Québec, taxes, taxes sur le capital, salaires, etc. J'aimerais vous entendre sur les achats en région. Vous allez peut-être penser que j'ai un petit biais pour les régions, bien je viens de l'Abitibi, alors je suis responsable de deux grandes régions, dont une très grande productrice d'énergie, celle du Nord-du-Québec.

Alors, quels sont les grands principes poursuivis au niveau de la politique d'achat d'Hydro-Québec qui permettent de maximiser les retombées en région, autant en ce qui a trait à la répartition des achats de biens et services qu'aux retombées des projets hydroélectriques, biens et services étant les opérations courantes d'entretien et de... et etc.

M. Garant (Daniel): Tout à fait. Alors, au niveau des biens et services, je vais commencer par les projets. Au niveau des projets, bon, comme vous le savez, on note, pour chacun de nos projets, des objectifs de retombées, et des comités de retombées régionales qui sont mis sur pied à chaque fois, là... Chacun de nos projets

comporte cette modalité avec des objectifs de retombées qui sont chiffrés, hein, ils sont chiffrés avec le milieu, et on est fiers de dire que, de manière générale, on est soit assez objectifs, mais que, plus souvent qu'autrement, on dépasse ces objectifs de retombées qui sont fixés.

Dans ce qui a trait aux achats de biens et services à travers le Québec, on a évidemment des pratiques d'achat qui marient à la fois la compétitivité et les retombées régionales. Je crois qu'on a un profil de ces achats, mais je ne l'ai pas disponible avec moi ici, aujourd'hui.

M. Corbeil: Je suis au courant, mais je vous demandais l'information pour les bénéfices des membres de la commission. Parce que chaque projet que vous avez, entre autres quand j'étais au lancement de Péribonka, et Rapide-Allard, et Chute-des-Coeurs, je sais que vous avez des dispositions particulières de prises pour des retombées à court terme, c'est-à-dire le temps de réaliser le projet, mais à long terme aussi, tant pour les communautés autochtones comme pour les communautés allochtones, et je pense que tout le monde s'en trouve ravi et fier de participer en fournissant des travailleurs ou même en étant partie prenante à la réalisation du projet par des entreprises locales ou régionales.

Hausse des charges d'exploitation en 2006

Je voudrais juste... en ce qui concerne les charges d'exploitation, à la page 47 du plan, on indique qu'«en 2006, les charges d'exploitation respecteront l'objectif du gel prévu au Plan stratégique 2004-2008». Vous proposiez alors de plafonner les charges d'exploitation, excluant les participations au niveau de celles de 2003. Le respect de cet engagement en 2005 a permis de limiter la hauteur des charges globales à 2 294 000 000 \$, mais on constate qu'en 2006 ce poste budgétaire fait un bond, fait un bond de 9,6 %, soit de 221 millions. Et on remet les choses dans leur contexte par la suite en disant que, 2007, la croissance annuelle moyenne des charges est de 1,7 %. Comment on peut expliquer cette hausse de 9,6 % en 2006?

M. Garant (Daniel): L'objectif de 2003, c'était un niveau de gel des charges excluant filiales et participation, comme vous le mentionnez avec... tout à fait juste, excluant ça et excluant aussi certains éléments ciblés sur lesquels on a peu ou pas de contrôle. Parmi ces éléments ciblés que je pourrais mentionner, il y a la charge de retraite, qui varie essentiellement en fonction de l'évolution des taux d'intérêt à long terme. Comme on le sait, au niveau de nos financements, les taux à long terme sont bas. Alors, on a un avantage en termes de financement, mais évidemment, quand on actualise les montants futurs payables en vertu du régime de retraite, ça a un impact sur la charge de retraite, cette évolution des taux d'intérêt à long terme qui ont baissé au cours des dernières années.

Ça exclut également le gel des charges, un élément sur lequel on n'a évidemment aucun contrôle, qui sont les modifications des normes et présentations comptables suite aux règles édictées par l'institut des comptables agréés du Canada, l'ICCA. Donc, on se conforme évidemment aux principes comptables généralement reconnus de l'ICCA et aux présentations de l'ICCA. Et ça exclut également les charges associées au programme de sécurisation des installations et le gardiennage associé.

Alors, quand on regarde l'évolution des charges en éliminant ces éléments sur lesquels... bon, filiales et participation bien sûr et les éléments sur lesquels on a peu ou pas de contrôle, donc charges de retraite, et impacts comptables, et programme de sécurisation, nous respectons tout à fait le gel. D'ailleurs, 2003, 2004, 2005, nous avons fait mieux que le gel.

M. Corbeil: Et est-ce que ces hausses des charges auront un impact sur les tarifs des consommateurs ou... Bien entendu, ça va affecter la rentabilité de la société un peu, là. Mais est-ce que ça va avoir des conséquences sur les tarifs?

M. Garant (Daniel): Au niveau des charges, là-dessus, le transporteur et le distributeur, Hydro-Québec TransÉnergie, Hydro-Québec Distribution, se présentent à la régie et doivent présenter, bon, les investissements qui sont prévus mais également les charges, et c'est un élément qui est évidemment, là, surveillé très attentivement par la régie. Alors, c'est sûr que, dans les coûts du transporteur et les coûts du distributeur, on a des charges d'exploitation, y compris la charge de retraite, évidemment. Mais ces éléments-là font l'objet d'une revue très, très serrée, évidemment, à l'interne d'Hydro-Québec, avec rigueur, avec des objectifs à l'égard de la gestion des charges d'exploitation, de l'optimisation des charges d'exploitation, mais également d'une revue dans le cas des divisions réglementées qui influencent, là, les tarifs, c'est-à-dire le transport et la Distribution, une revue détaillée auprès de la régie, avec des balisages par rapport à d'autres transporteurs et distributeurs en Amérique du Nord. Donc, oui, il y a un impact évidemment, mais c'est suivi de façon très, très rigoureuse et c'est démontré à la régie fréquemment.

M. Corbeil: Donc, vous avez à soumettre la ventilation de ces différentes charges... augmentation de charges d'exploitation à travers les différentes composantes de la société. Est-ce que vous avez la répartition pour Production, Distribution, transport ou... à grands traits. là? Je ne veux pas avoir ça en termes de pourcentages ou de montants, si ce n'est pas sûr.

M. Vandal (Thierry): On pourra vous déposer cette information-là, là. Bon, c'est naturellement très, très relié, parce que les charges, à 80 %, c'est bien sûr les salaires, donc c'est très, très relié au nombre d'employés dans les divisions. Alors, la division qui a le plus d'employés, c'est Distribution. C'est suivi, là, de TransÉnergie et de Production, à peu près, là, à des niveaux similaires. Donc, on pourra vous déposer ça.

Quand on parle des charges d'exploitation et de l'objectif de gel de trois ans, il faut comprendre, bon, on avait un budget, en 2003. En réel, 2003, on a été capables de faire un peu mieux, donc un peu mieux que le gel, et on s'amène comme ça jusqu'en 2006. 2006, c'est une année, encore là, où, avec la connaissance que l'on a, là, à la fin du mois d'août, on est en ligne pour respecter le gel de charges et, je vous dirais, possiblement, là, si l'année reste normale, c'est-à-dire si on n'a pas d'événement particulier d'ici la fin de l'année, faire un peu mieux que le gel de charges, c'est-à-dire de rentrer sous le gel de charges légèrement, là, pas par un montant significatif.

mais légèrement. Ce qui donc respecterait l'engagement qu'on a pris de gel de charges. Par la suite...

Et tout ça durant une période où, il faut le savoir, là, on a commencé à... c'est une période durant laquelle il y a eu des mises en service, quand on parle de Toulnostouc, bien sûr l'an dernier, là, Eastmain cette année, donc une période où il y a beaucoup d'installations qui sont mises en service. Donc, Hydro-Québec est également une entreprise en croissance. Alors donc, c'est un gel dans un contexte où il y a une inflation normale au niveau des charges, et on est en croissance. Donc, on est très, très fiers. Et, là-dessus, moi, je dois souligner, là, l'effort et, disons, l'engagement qui a été à tous les niveaux de l'organisation, tant bien sûr chez les gestionnaires, mais également chez les employés et chez nos partenaires syndicaux, pour en arriver là.

• (16 h 10) •

À partir de 2007, là, tel que présenté dans le plan stratégique, là, compte tenu, encore là, de la croissance de l'organisation et de la nécessité de ne pas glisser au niveau, par exemple, de la fiabilité, de la maîtrise de la végétation, bien là on prévoit une légère augmentation des charges, mais, encore là, bien en deçà de l'inflation. Et ce sont les prévisions qui vous sont présentées, puis on entend bien, bien sûr, là, les respecter. Mais on vous déposera la ventilation, là, par grandes divisions.

Réduction de la hausse des frais financiers

M. Corbeil: Merci beaucoup. Pourriez-vous nous expliquer brièvement la politique financière d'Hydro-Québec et ses principales stratégies mises de l'avant pour réduire la progression des frais financiers, et notamment au niveau des programmes d'emprunt, du remboursement conventionnel ou anticipé de la dette, de l'émission de nouveaux emprunts, de la couverture de la dette, des outils de gestion de cette dette-là? On sait que probablement vous avez, comme beaucoup d'entreprises de cette taille-là, des obligations en dollars américains, les questions de taux de change aussi. Alors, ce doit être, à certains moments, plus facilitant que d'autres, là. Je pense que je vais vous laisser aller là-dessus.

M. Garant (Daniel): Au niveau de la politique financière de l'entreprise, on a évidemment des investissements importants — on parle, notamment sur la période du plan, là, de 19 milliards de dollars — on a aussi des fonds générés par l'exploitation qui sont également importants. Alors, la dette d'Hydro-Québec, ce sont des sommes qui sont évidemment importantes, une partie est en dollars américains. Je vous dirais qu'au cours des dernières années — et c'est ce qu'on fait de manière régulière — on regarde l'ensemble des marchés qui sont disponibles. Alors, c'est au Canada... on peut émettre de la dette — garantie évidemment par le gouvernement du Québec; on peut émettre de la dette — au Canada, aux États-Unis ou en Europe, ou même on pourrait le faire en Asie, on l'a déjà fait, et on compare toujours le coût net pour Hydro-Québec de l'émission de ses financements. Donc, on cherche toujours le financement au coût le plus faible.

Je vous dirais qu'au cours des dernières années nos financements se sont concentrés... se sont faits au Canada, totalement au Canada et se sont faits sur des échéances

qui étaient de longues échéances. Cette gestion-là, elle est faite sur une base vraiment d'opportunité économique, en termes de coût d'emprunt, et ce qui se passe actuellement, c'est que les taux d'intérêt long terme sont particulièrement attractifs en termes de financement. Quand on regarde l'écart entre les taux d'intérêt, par exemple, à trois mois, qui sont évidemment volatiles parce que, chaque trois mois, le taux est remis à jour, et des taux d'intérêt sur des échéances beaucoup plus longues, 30, 35 ans, les écarts de taux sont vraiment particulièrement faibles en ce moment, si on regarde l'évolution historique des taux. On parle d'écart, là, de 60 points de base — ça veut dire 0,6 % — ordre de grandeur entre un financement à trois mois et un financement à 35 ans, par exemple. Alors évidemment qu'avec des écarts aussi faibles que ceux-là ça nous a amenés au cours des dernières années, les deux dernières particulièrement, à émettre principalement dans les marchés de long terme et au Canada, puisque ça nous apparaissait être la meilleure opportunité, donc le financement le plus optimal pour Hydro-Québec. Mais c'est regardé de manière régulière.

On a aussi évidemment une exposition aux risques de devises. C'est nous qui gérons au niveau corporatif, pour Production, par exemple, les flux, en dollars américains, reliés aux ventes, notamment aux ventes sur les contrats à long terme et aux ventes à l'exportation. Donc, on gère en fonction d'une politique prudente mais pour profiter des opportunités de marché pour maximiser les profits évidemment, réduire les coûts autant que faire se peut. Alors, c'est vraiment une gestion basée sur les opportunités, et, dans le cas de la dette, on a des swaps de taux d'intérêt: on a une dette à taux variable, de la dette à taux fixe et on privilégie, selon les opportunités de marché, selon les coûts perçus dans les marchés. Cette année, je vous dirais que ça a été essentiellement des financements à long terme, puisque, pour la raison que je décrivais, l'écart de taux fait qu'on considérerait que c'était peu avantageux d'en faire à court terme. On en a un peu, mais on fait beaucoup plus de long terme, cette année, que de court terme.

Évolution du coût de la dette

M. Corbeil: Puisqu'on est dans la question de la dette, le coût de la dette était à peu près à combien il y a quatre, cinq ans? Et il est combien aujourd'hui? Et vos prévisions sont à l'effet qu'il va évoluer dans quelle direction pour un horizon prévisible? Mais, puisque vous financez sur du moyen et long terme, des fois vous pouvez avoir une bonne indication là-dessus pour au-delà du plan stratégique.

M. Garant (Daniel): Oui. Je vous dirais que la dette d'Hydro-Québec, elle est composée, là, de différentes émissions, des dettes qui ont été émises à différents moments. C'est sûr qu'on a encore l'effet des dettes qui ont été émises à des époques où les taux d'intérêt étaient beaucoup plus élevés que maintenant. Alors, les gens regardent les taux maintenant. Alors, je dirais que le coût de la dette, là, il a diminué au cours des dernières années. On prévoit, dans le plan, une augmentation graduelle — quand même pas énorme; une augmentation graduelle — des taux. Alors, c'est sûr que ça a un impact sur le coût de la dette. Je pourrai vous fournir les chiffres détaillés, mais on voit une certaine augmentation graduelle,

là, des coûts de financement au cours des prochaines années due à une hausse graduelle des taux d'intérêt.

Ventes d'électricité selon les types de clientèles

M. Corbeil: Merci, M. Garant. Quand on regarde à la page 46, qu'on voit l'état des résultats, les produits, ventes d'électricité au Québec. Est-ce que vous pourriez nous donner, encore là, pas nécessairement, là, au dollar près, mais en pourcentages, selon les différents types de tarifs — je sais que j'aurais peut-être dû profiter du passage de M. Boulanger pour le faire, mais probablement que le poste que vous occupez vous permet d'avoir cette connaissance-là — entre les clientèles domestiques, institutionnelles, industrielles, et autres, à peu près, là, en termes de pourcentages sur ce qui est des ventes d'électricité au Québec? Parce qu'hier M. Boulanger nous disait qu'il y avait 3,5 millions de clients, mais ce n'est pas juste des résidences qui sont vos clients, vous avez, dans une proportion probablement importante, une clientèle industrielle, que ce soit de petite, de moyenne ou de grande puissance, là. Mais, sans aller dans le détail de chaque, est-ce que vous avez les pourcentages de vos ventes en fonction, là, des différents types de clientèles ou regroupement de clientèles?

M. Garant (Daniel): Je n'ai pas cette information-là avec moi, mais on peut certainement vous la fournir. Alors, si vous le souhaitez, là, on va prendre l'engagement de vous la fournir.

M. Corbeil: J'apprécierais. Merci beaucoup. Je pense que peut-être mes collègues voudraient poser des questions, si on n'est pas à la fin de la période.

Le Président (M. Jutras): Oui, M. le député de Roberval, deux minutes et demie.

Revenus des ventes hors Québec

M. Blackburn: Je tâcherai d'être bref. Moi, je vais vous parler des produits et des ventes hors Québec, informations que je puise dans le bilan du Plan stratégique 2004-2008 et du Plan stratégique 2006-2010 — simplement pour rassurer ma collègue de Rosemont qui doute des fois de la provenance des informations dont on peut disposer, alors c'est la même information que tout le monde a. Lorsque je regarde, M. Garant, les résultats qu'on a dans le bilan, on a bien sûr des diminutions de revenus, je dirais... inférieurs à ce qui était prévu au niveau des ventes au Québec, et il y a des augmentations importantes des revenus au niveau des ventes hors Québec. Et ça, c'est dans le bilan. Et on retrouve aussi la même chose, M. Garant, au niveau de votre plan stratégique 2006-2010, à la page 46, où on parle des ventes d'électricité hors Québec pour 2005, de 1 464 000 000 \$, mais, pour 2006, 2007, 2008 et 2009, on observe une diminution.

Comment peut-on expliquer cette diminution-là, M. Garant, des revenus de ventes hors Québec, alors que depuis plusieurs années on augmente... une augmentation et une part importante de marché sur ces transactions-là?

M. Garant (Daniel): Oui. C'est quand vous regardez les ventes d'électricité hors Québec, vous

avez essentiellement deux éléments, puis il y a une question qui a été posée hier qui allait dans ce sens-là aussi, c'est que vous avez à la fois les ventes à l'exportation, c'est-à-dire les volumes exportés à partir du Québec, mais vous avez aussi le reflet, là-dedans, des ventes et achats qui sont faits directement dans les marchés externes, par exemple, acheter en Ontario et vendre à New York pour capturer une marge de profit. Alors, ces transactions-là apparaissent dans les données réelles 2005 et dans les données réelles antérieures. Quand on regarde les chiffres futurs, là, 2006 et 2010, ce sont des transactions de volumes sur lesquels on fait une marge. Ce sont des opportunités d'arbitrage qui sont capturées par nos employés qui transigent sur ces marchés. Donc, en termes de prévisions, ce que l'on prévoit, c'est lié spécifiquement de manière presque complète, là, spécifiquement aux exportations d'électricité. On ne prévoit pas... en prévisionnel, on ne dit pas: voici combien d'achats et ventes vont se faire dans les marchés, directement dans les marchés hors Québec, puisque ce sont des transactions d'arbitrage, donc saisir des opportunités lorsqu'elles se présentent. Donc, en termes prévisionnels, on est très, très prudents sur ces chiffres-là.

● (16 h 20) ●

M. Vandal (Thierry): Donc, dans les faits, quand vous allez regarder les résultats 2006 puis 2007, etc., les chiffres vont être supérieurs à ce que vous voyez ici, puisque, pour des fins prévisionnelles, comme M. Garant le mentionne, on ne fait tout simplement pas de prévisions de ces transactions de ventes et achats directement dans les marchés, qui peuvent se présenter et/ou peuvent ne pas être présentes. Non, c'est seulement par prudence dans les prévisions, mais ça ne suggère pas une diminution d'activité. L'activité, ce type d'activité là est relativement stable depuis quelques années et se maintient, et Hydro-Québec continue de tirer, là, son épingle du jeu. Et, pour le reste, pour le chiffre que vous voyez, qui passe de 1,1 milliard... enfin 1 181 000 000 \$, qui augmente jusqu'à 1 483 000 000 \$, ça, il y a une corrélation directe avec le volume, avec ce que vous voyez, là, plutôt dans le bilan d'Hydro-Québec Production, c'est-à-dire la marge de manœuvre qui est présumée être bier sûr exportée donc, puisqu'on a un bilan ici qui est à hydroalcutic moyenne.

Donc ça, c'est une corrélation directe. Si ça augmente en 2010, si ça augmente légèrement de 2007 à 2009, c'est parce qu'il y a quand même quelques mises en service; par contre, il y a certaines ventes additionnelles qui se font du côté d'Hydro-Québec Distribution. Le producteur vend un petit peu plus à Hydro-Québec Distribution à partir de 2007, donc il y a un effet de transfert là. Et, à partir de 2010, bien ça, c'est l'effet de la mise en service de la dérivation Rupert. Puisque le projet Eastmain-Rupert comprend essentiellement trois tranches: la dérivation Rupert, qui va permettre de produire plus à la centrale d'Eastmain qui existe, disons, qui est en voie d'être mise en service, et aux centrales du bas du complexe La Grande: la centrale Robert-Bourassa, LG 2A et LG 1, avant même que ne soient complétées les centrales Eastmain-1-A et la Sarcelle, qui elles-mêmes s'ajouteront, qui vont arriver, elles, plutôt vers 2010, 2011. 2011 plutôt. Alors, c'est ce qui explique le saut, là, de 2009 à 2010, la contribution de la dérivation Rupert qui est un élément essentiel de ce projet-là.

Le Président (M. Jutras): Alors, Mme la députée de Rosemont.

Vente de Transelec

Mme Dionne-Marsolais: ...M. le Président. D'abord, bonjour, M. Gallant, bienvenue. J'aurais un certain nombre de questions sur... C'est sûr que vous avez un excellent plan sur le plan financier. Dire le contraire, ce ne serait vraiment pas sérieux. Ma première remarque serait une demande, si vous pouvez nous déposer le document d'appel d'offres international qui a servi à la vente de Transelec. Est-ce que c'est possible? Je ne vous demande pas les soumissionnaires, là, parce que je comprends qu'il y a des considérations confidentielles là-dedans, mais sur le document d'appel d'offres. Parce que j'ai lu dans un article que vous aviez fait un appel d'offres international, et le président l'a mentionné hier, je crois, et je ne conteste pas le résultat extraordinaire de la vente, pour les raisons que l'on connaît. Mais est-ce que ce serait possible d'avoir ce document?

M. Garant (Daniel): Bien, écoutez, j'ai une autorisation à demander, parce qu'on n'a pas fait ça tout seul. Donc, les gens avec qui on a fait ça doivent me donner leur autorisation. Mais, en présumant l'obtention de cette autorisation, bien sûr.

Mme Dionne-Marsolais: Quand vous dites que vous n'avez pas fait ça tout seul, vous avez fait ça avec un courtier?

M. Garant (Daniel): Oui, avec UBS.

Mme Dionne-Marsolais: Avec UBS, O.K. Alors, comme UBS connaît bien Hydro-Québec, je ne pense pas qu'il s'oppose à ce que vous déposiez ça devant ses actionnaires.

M. Garant (Daniel): Je suis assez convaincu qu'il n'y aura aucun problème. Je veux simplement vous dire que je dois obtenir... mais je suis confiant de l'obtenir.

Mme Dionne-Marsolais: Avez-vous fait ça avec UBS Toronto ou UBS New York?

M. Garant (Daniel): En fait, on a fait ça avec UBS Montréal et New York.

Mme Dionne-Marsolais: D'accord. J'ai une question, puis j'aimerais ça connaître votre opinion, parce que vous avez déjà été à la Caisse de dépôt et de placement. Est-ce que la Caisse de dépôt et de placement a manifesté de l'intérêt pour ce type d'investissement? Sans vous demander s'ils ont soumissionné, là, est-ce qu'ils ont manifesté... est-ce que, disons, ce type d'investissement là aurait pu les intéresser?

M. Garant (Daniel): Ce type d'investissement là, en termes de catégorie d'actif pour un fonds de pension comme la caisse, un investissement institutionnel comme la caisse, c'est considéré comme de l'infrastructure. Alors, ce genre d'investisseur a des portefeuilles d'infrastructures, la caisse en a un. Et, oui, c'est le genre d'actif qui peut et pourrait intéresser la caisse.

Projets de ventes d'actif

Mme Dionne-Marsolais: D'accord. Est-ce que vous avez d'autres projets de ventes d'actif dans cette période du plan?

M. Garant (Daniel): Oui. Bien, en fait, au niveau international, il nous reste un actif qui n'est pas vendu. En fait, on a deux actifs qui ne sont pas vendus. Au Pérou, on attend les autorisations gouvernementales pour conclure la vente, et il y a eu au cours des derniers mois un changement de gouvernement au Pérou, donc évidemment ça a retardé certains documents. Il nous reste un actif, sur lequel on s'active actuellement, qui est DirectLink, qui est une ligne de transport d'électricité en Australie.

Mme Dionne-Marsolais: L'Australie, oui, qui, si je comprends bien, est peut-être plus difficile... Est-ce que cette ligne-là, il me semble que j'ai lu quelque part que vous n'étiez pas très contents de la performance de ces installations-là... de cet investissement-là, est-ce que je me trompe?

M. Garant (Daniel): Non, je vous dirais que DirectLink, au niveau technique, c'est une ligne qui performe très bien. La raison pour laquelle elle est mise sur le marché, si vous voulez, à ce moment-ci plutôt que de l'avoir été plus tôt, c'est qu'on avait fait la demande, en Australie, d'un statut réglementé pour DirectLink. Quand le projet avait été démarré, c'était une ligne marchande. Donc, on a fait une demande de réglementation et nous avons eu, au début de l'année, là, l'autorisation réglementaire. Donc, elle est maintenant devenue une entreprise réglementée, une ligne de transport réglementée par les autorités australiennes, et nous attendions l'obtention de ce statut réglementé avant de procéder à la vente. Donc, au moment où on a obtenu les autorisations, on était déjà très occupés sur notamment le dossier du Chili. Alors, on a voulu avoir un historique de quelques mois d'opération en tant qu'entité réglementée avant de procéder à la disposition.

Contingence budgétaire pour périodes de faible hydraullicité

Mme Dionne-Marsolais: Vous avez mentionné et vous l'écrivez, je crois, dans votre... oui, à la page 50 du bilan, là, j'aimerais ça que vous nous en... Attends, c'est-à la page 50? J'aimerais ça que vous nous parliez de votre contingence budgétaire de... c'est à la page 46. Vous indiquez: «Compte tenu d'une contingence budgétaire globale de 500 millions, la probabilité d'atteindre», etc. Pourriez-vous nous parler de cette contingence? Est-ce que c'est nouveau? Est-ce que ça fait partie des nouvelles règles comptables? Est-ce que... Je vous écoute.

M. Garant (Daniel): O.K. Non, ce n'est pas nouveau. C'est une contingence budgétaire que l'on inscrit dans les prévisions financières pour contribuer à gérer les aléas de l'hydraullicité. Donc, c'est une pratique d'Hydro-Québec, ce n'est pas une norme comptable, hein? Ici, ce sont des prévisions financières, ce ne sont pas des états financiers d'Hydro-Québec.

Mme Dionne-Marsolais: Ah oui, c'est vrai.

M. Garant (Daniel): On a essayé de les présenter de manière, là, un peu plus intelligible. Par exemple, dans nos états financiers, vous n'auriez pas eu une séparation comme ça; vous avez une ligne Produits. Au niveau comptable, on a une seule ligne Produits. Donc, ici, on a fait une ventilation pour essayer de donner, par transparence, un peu plus d'informations, et, la contingence budgétaire, c'est un des outils pour nous aider à gérer le risque hydraulique, l'autre étant évidemment le niveau des réservoirs...

Mme Dionne-Marsolais: Donc, en fait, si jamais il y a des périodes où il n'y a pas assez d'eau, vous devez acheter de l'énergie, et vous prenez ce 500 millions là.

M. Garant (Daniel): Voilà, exactement.

Mme Dionne-Marsolais: D'accord.

M. Vandal (Thierry): Et à ma connaissance la contingence budgétaire, on l'a dans les plans stratégiques depuis, je crois, le premier plan, celui de 1998-2002. Et donc ça a été...

Mme Dionne-Marsolais: Au même niveau?

M. Vandal (Thierry): Non, le niveau varie bien sûr parce que, d'un plan à l'autre, la situation de départ n'est pas la même. C'est certain que la contingence, qui est donc le pourcentage d'atteinte qui peut être jugé, là, comme souhaitable ou prudent à un certain moment, dépend du niveau des réservoirs. On part ce plan-là avec un niveau de réservoirs qui est, disons, un niveau intéressant, là, à 105 TWh. Donc, ça veut dire que le risque d'hydraulicité au départ est plus faible que quand on avait un plan, par exemple, 2004, le dernier plan 2004-2008 qui s'appuyait sur des réservoirs qui de mémoire, au 31 décembre 2003, étaient, je crois, à 75 TWh, là, mais donc où on avait terminé, à ce moment-là, certaines années, les années 2002-2003, qui avaient été des années de faible hydraulicité. Donc, c'est normal que ça fluctue dans le temps.

Mme Dionne-Marsolais: Qu'elle varie. Et la base de ce calcul-là, c'est l'hydraulicité, les variations de l'hydraulicité.

M. Vandal (Thierry): C'est un ensemble de facteurs, principalement le niveau des réservoirs, et donc le risque sur l'hydraulicité.

Contingence budgétaire pour fluctuation de devises

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Vous avez longuement parlé de la gestion de la dette, tout à l'heure, là, à la réponse au ministre, et je vois que votre financement se fait de plus en plus au Canada. Avez-vous une contingence au niveau du risque des devises aussi, dans ce plan?

• (16 h 30) •

M. Garant (Daniel): Non, je vous dirais qu'on fait des anticipations. On utilise des anticipations sur les taux de change et on fait une gestion active du risque de

devises annuellement. Alors, on a des anticipations de taux de devises, c'est dans les paramètres économiques qui sont inclus dans le plan. Au niveau de contingence sur le niveau des devises, non, nous n'avons pas de contingence à ce niveau-là.

Niveau des ventes hors Québec en 2006

Mme Dionne-Marsolais: Dans votre prévision Résultats financiers, vous avez une donnée sur les ventes d'électricité hors Québec, et j'ai demandé — puis je vous le dis, là, parce que peut-être... puisque c'est vous qui tenez un peu la comptabilité de tout ça, là — on a demandé, hier, le partage des exportations entre les ventes exportation et le courtage. Dans les premiers six mois de 2006, est-ce que vos ventes hors Québec ont été plus élevées ou moins élevées qu'anticipé? Je veux dire, tout votre revenu, là, incluant trading, là.

M. Garant (Daniel): Je vous dirais que, pour les premiers six mois de l'année, on a connu un premier trois mois qui était assez fort, le second trois mois a été un peu plus faible, mais globalement on est assez près de ce qui avait été prévu, là, pour les premiers six mois.

Mme Dionne-Marsolais: Et, cet été, là, que vous avez passé, est-ce que... Évidemment, vous ne pouvez pas nous donner les chiffres parce que le rapport trimestriel n'est pas sorti encore bien sûr, mais, les premières données que vous avez, est-ce que c'est plus intéressant ou moins intéressant qu'anticipé? Parce qu'il a fait chaud cet été, aux États-Unis, ils ont dû en acheter...

M. Vandal (Thierry): Mais c'est un été qui a été finalement assez condensé, alors on a eu quelques très bonnes semaines. Il me semble que c'était le début août, fin... les tout derniers jours de juillet puis la première semaine d'août. Par contre, l'été a été assez tardif. Au début de l'été, il n'y avait pas de très, très grandes chaleurs au Sud, donc les prix n'ont pas été particulièrement élevés, là, durant le mois de juin. Vous savez, l'été idéal pour nous — peut-être pour d'autres personnes, mais pour nous... — dans un contexte, là, purement commercial, c'est un été qui commence très, très fort au mois de mai et donc qui crée, disons, un petit stress sur le système américain, là, dès le mois de mai, et qui, par anticipation, donc fait relever les prix, et là on peut en profiter. C'est un été comme on a eu l'été précédent, en 2005. Alors, l'été 2006 est un été correct. Ce n'est pas un été spectaculaire, mais c'est un été correct.

Globalement, les derniers chiffres que j'ai pu voir, là, ceux de la fin du mois d'août, indiquent qu'on est toujours, là, avec un niveau de revenus nets, là... quand on parle de nos exportations nettes, on va toujours chercher, là, un 0,10 \$ le kilowattheure en moyenne. Autrement dit, la moyenne des revenus qu'on dégage sur les exportations nettes, là, dans les marchés de court terme, là, j'entends, là, c'est à peu près ça, c'est 0,10 \$ le kilowattheure. Ce n'est pas chaque kilowattheure qu'on vend à 0,10 \$ bien sûr, mais c'est l'effet de tout, les ventes, les achats, enfin tout ce que vous pouvez imaginer, là. Donc, l'ensemble de cette activité-là fait en sorte que quand même on dégage, là, un 0,10 \$ le kilowattheure, là, sur l'activité nette.

Mme Dionne-Marsolais: La députée de Duplessis voulait poser une question.

Le Président (M. Jutras): J'en ai une à poser.

Mme Dionne-Marsolais: Oui, bien allez-y, M. le député de Drummond.

Le Président (M. Jutras): Je vais me donner la parole.

Mme Dionne-Marsolais: Allez, allez.

Perspectives d'embauche et répartition régionale des emplois

Le Président (M. Jutras): Dans les retombées d'Hydro-Québec, là, vous nous avez parlé, bon, des achats d'Hydro-Québec, les taxes qu'Hydro-Québec paie. Vous nous avez parlé aussi des emplois, et je pense que c'est M. Charlebois qui nous a dit à un moment donné qu'il y avait 22 100 employés, je pense, chez Hydro-Québec, dont 19 000 temps plein. Alors, moi, j'aimerais savoir justement, par rapport aux perspectives que vous faites au niveau des emplois, parce que, par ailleurs, M. Vandal, vous nous avez dit que l'entreprise était en croissance, alors est-ce qu'on peut s'attendre à une augmentation du nombre d'emplois au cours des prochaines années, chez Hydro-Québec, ou ça va demeurer relativement stable? Parce qu'aussi ce que je veux savoir... J'ai l'impression que, chez vous comme dans beaucoup d'autres entreprises, il y a beaucoup de baby-boomers qui vont prendre leur retraite bientôt, alors est-ce que tous ces gens-là vont être remplacés ou vous envisagez, comme au gouvernement du Québec, de remplacer une personne sur deux seulement?

M. Vandal (Thierry): Non, certainement pas une personne sur deux. Alors, quand on regarde globalement l'emploi — puis on échange régulièrement sur le sujet bien sûr avec nos partenaires syndicaux — globalement, l'emploi, dans le contexte qu'Hydro-Québec est une entreprise en croissance, c'est raisonnable de penser qu'au terme du plan stratégique 2010, quand on va regarder la situation, il va y avoir plus que le chiffre de 22 100 qu'il y a, par exemple, au moment où on commence la période du plan. On a des installations à mettre en service, on a des postes. On parlait hier de 10 nouveaux postes en transport, un certain nombre de nouvelles centrales, qu'il s'agisse d'Eastmain-1, Péribonka, Rapide-des-Coeurs, Chute-Allard, les centrales d'alarme pour la sécurisation. Enfin, tout ça fait en sorte que, oui, il y aura, je crois que c'est raisonnable de le penser, plus d'employés qui seront à pied d'oeuvre chez Hydro-Québec.

Ceci étant dit, dans le contexte du départ à la retraite, on parlait d'un nombre important de départs à la retraite, et ça aussi, c'est dans le sens des échanges qu'on peut avoir avec nos partenaires syndicaux. Si globalement l'emploi chez Hydro-Québec, bon, peut être en croissance, il y a des secteurs où une personne quitte, ça ne veut pas nécessairement dire que cette personne-là qui quitte est nécessairement remplacée un pour un. Il peut y avoir des secteurs où ces activités sont en forte croissance, auquel cas il faut engager plus, d'autres activités qui sont plutôt stables ou en décroissance. Alors, ça fait partie de la

flexibilité puis de l'évolution normale d'une organisation comme Hydro-Québec. Donc, le remplacement un pour un ne se fait pas directement aux mêmes endroits où les gens quittent, mais globalement Hydro-Québec, c'est une entreprise en croissance, puis on est très, très heureux de ça. Je peux vous dire qu'on travaille très, très fort à la croissance, et cette croissance-là devrait se traduire par, disons, une certaine croissance de l'emploi, puis, mon Dieu, c'est une bonne chose.

Le Président (M. Jutras): Puis, êtes-vous en mesure de nous dire — vous avez certainement ça dans vos chiffres, dans vos cartons; êtes-vous en mesure de nous dire — qu'est-ce qu'il en est de la répartition des emplois dans les grands centres et dans les régions?

M. Vandal (Thierry): Oui, tout à fait. On a un bilan régional de nos activités. Je me tourne, là, vers... C'est un document qui est assez complet, qui indique, par région administrative, les activités, les installations d'Hydro-Québec, le nombre d'employés, les retombées, les ventes dans chacune des régions administratives du Québec. Alors, c'est un document qu'il me fera plaisir de déposer. Je crois qu'il est envoyé annuellement à...

(Consultation)

M. Vandal (Thierry): On va déposer le document, mais on me mentionne, là, juste comme un premier chiffre, il y a, si on regarde globalement chez Hydro-Québec, il y a à peu près 3 500 emplois dans la région de Montréal, et le reste, jusqu'aux 22 000, est situé à l'extérieur de la région de Montréal. Donc, la très, très grande majorité bien sûr est située à l'extérieur de la grande région de Montréal. Mais on va vous déposer le profil régional des activités, ça donne une bonne idée, là...

Le Président (M. Jutras): Puis, est-ce que ce document-là va nous démontrer si les emplois en région, ça augmente, ou c'est stable, ou il y a un recul?

M. Vandal (Thierry): C'est-à-dire que ça va montrer... Bien, c'est un profil annuel, alors on pourrait vous donner une indication en faisant un retour dans le passé, là, sur l'évolution des choses. Alors donc, j'ai le sommaire ici justement de l'effectif d'Hydro-Québec, effectif qui travaillait en région. Alors, j'y vais rapidement, là, en faisant le tour de la table, là: l'Abitibi-Témiscamingue, 646 personnes; le Bas-Saint-Laurent, 476; la Capitale-Nationale, 1 543; le Centre-du-Québec, 1 164; Chaudière-Appalaches, 370; Côte-Nord, 1 190, compte tenu de nos importantes installations; l'Estrie, 114; la Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine, 246. Et quelle autre région, là, peut intéresser... Pardon?

Une voix: ...

M. Vandal (Thierry): Oui. La Montérégie, beaucoup en Montérégie, 2 831; le Saguenay—Lac-Saint-Jean, 603. Alors, vous avez cette information-là justement dans le document qui est le *Profil régional des activités*. Et ce qu'on pourra faire pour vous, M. le Président, c'est de faire un retour sur quelques années pour vous

montrer l'évolution. Je peux vous assurer toutefois que c'est une des choses, là, disons, pour lesquelles Hydro-Québec est très, très consciente, l'intérêt, et l'importance des emplois dans toutes les régions du Québec, et donc la présence d'Hydro-Québec, et on est très sensibles à ça. Alors donc, je peux vous assurer que c'est un souci que l'on a d'être présents dans toutes les régions puis d'assurer, disons, un maintien de cette présence-là. Dans un contexte où par ailleurs, comme n'importe quelle organisation, il y a des changements qui sont des changements normaux, là — hier, mon collègue M. Filion parlait, par exemple, de l'évolution des centres de téléconduite, des choses comme ça — alors donc, l'entreprise doit être efficiente globalement, mais elle est également très soucieuse et consciente de l'importance de sa présence dans toutes les régions du Québec.

M. Jutras: Et je vous entendais énumérer les régions, alors est-ce qu'il faut comprendre que maintenant Hydro-Québec et ses régions correspondent aux régions administratives du Québec telles qu'on les connaît? Parce que je me rappelle qu'au verglas, à un moment donné, vous parliez de vos régions, puis ce ne correspondait pas aux régions administratives telles qu'elles sont connues au Québec. Est-ce que je comprends que maintenant c'est fait, ça, ou vous avez encore, là, vos anciennes dénominations pour vos régions? Vos régions, je dois dire, parce qu'on ne savait pas des fois de quoi vous parliez.

• (16 h 40) •

M. Vandal (Thierry): Alors, le document fait, disons, la transposition pour que l'information corresponde à vos régions, aux régions administratives du Québec. Ceci étant dit, l'organisation interne d'Hydro-Québec n'est pas segmentée, par exemple, dans les 10 ou toutes les régions administratives. Alors, il y a un certain regroupement d'activités. Mais, pour les fins, ici, là, du document, on a fait cette transposition-là pour que vous puissiez avoir une information qui corresponde plus à la façon que vous êtes habitués à voir les choses, à suivre les choses.

Le Président (M. Jutras): Je comprends donc qu'à l'interne vous avez encore vos régions.

M. Vandal (Thierry): Bien, on a la région Manicouagan, par exemple, la région Manicouagan qui couvre, disons, un territoire très large qui commence essentiellement au Saguenay et qui va jusqu'en Minganie. Alors, c'est sûr que ça... De la même manière, on a des régions comme la région Cascades qui est essentiellement... bon, à peu près la Mauricie mais qui va chercher également des installations sur la rive sud du Saint-Laurent, du côté, par exemple, de Drummondville, la région de Drummondville puis du Centre-du-Québec. C'est sûr que notre région du côté, là... de La Grande Rivière couvre un territoire qui est beaucoup plus large que la région Nord-du-Québec. Ça couvre également, là, une bonne partie de l'Abitibi-Témiscamingue, ça. Mais ça, ce sont des regroupements internes par grands secteurs d'activité qui correspondent, là, à une certaine... disons, une organisation naturelle de par les installations d'Hydro-Québec.

Mais, une fois qu'on a cette organisation interne là, quand on vous donne de l'information, quand on communique, on est conscients que, pour vous, l'organisation du territoire est différente, et c'est pour ça qu'on

veut communiquer avec vous et vous donner les informations qui correspondent à vos régions administratives.

Le Président (M. Jutras): Mme la députée de Duplessis, rapidement.

Mission de développement économique

Mme Richard: Très rapidement. M. Garant, si vous étiez à la tête des finances du Québec, est-ce que vous n'utiliserez pas nos surplus en énergie pour faciliter le développement de notre entreprise, de nos richesses, que ces surplus-là servent et ainsi que le Québec se développe de plus en plus, plutôt que d'exporter notre richesse collective à tous qui est l'hydroélectricité et faire en sorte que la richesse se passe à l'étranger et non chez nous?

M. Vandal (Thierry): Là-dessus, je vous dirais, Mme la députée, qu'Hydro-Québec a comme mandat de bien sûr fournir toute l'électricité qui est requise, là, pour l'activité ici, au Québec, mais je crois, moi, qu'avec les ressources que l'on a puis quand on regarde le potentiel de développement, le potentiel de mise en oeuvre des ressources, on a le potentiel de faire les deux.

Mme Richard: Bien répondu, M. Vandal, mais je voulais juste connaître l'avis d'un expert, s'il était à la tête des finances du Québec. Mais je vous remercie quand même.

Une voix: Un expert différent.

Le Président (M. Jutras): Alors...

Une voix: ...

Le Président (M. Jutras): Pardon? Oui. Alors, qui veut la parole du côté ministériel? Alors, Mme la députée de La Peltre.

Centre de services partagés

Mme Hamel: Merci, M. le Président. Bonjour, M. Garant. Je remarque qu'à la page 42 de votre plan vous parlez du Centre des services partagés, qui est, pour le bénéfice de tout le monde, qui est un regroupement interne de services offerts à l'entreprise et essentiels à la conduite efficace de ses activités. Bien sûr, c'est une mesure qui vise à réduire les coûts puis à améliorer l'efficacité d'Hydro-Québec. Par contre, il y a plusieurs services publics en Amérique du Nord qui prennent une approche encore beaucoup plus agressive en donnant ces services en impartition à l'externe.

Alors, comme première question, j'aimerais savoir quels sont les systèmes de contrôle que vous avez mis en place à Hydro-Québec pour vous assurer que le Centre de services partagés est compétitif en regard du marché.

M. Garant (Daniel): D'abord, je vous dirais qu'il y a eu, comme vous avez raison de le mentionner, il y a eu plusieurs expériences d'impartition des services, là, qui forment ici notre Centre de services partagés, avec des promesses d'économies qui étaient des promesses d'économies récurrentes. Je vous dirais que, dans plusieurs

de ces cas, ce qui s'est produit, c'est qu'après quelques années ça a été dûment revu comme hypothèse avec le fait que l'éloignement entre le fournisseur de services et celui qui a le besoin pouvait amener également des coûts qui étaient des coûts importants. Donc, je vous dirais que là — comment dirais-je? — conclusion de ces expériences-là a été parfois mitigée.

Par ailleurs, ce qui s'est fait — et mon collègue Maurice Charlebois a pu vous en parler, là, un peu plus tôt aujourd'hui — ce qui a été fait au fil des ans depuis la création du Centre de services partagés, il y a eu des économies qui ont été documentées, qui ont été faites au niveau, là, de la fourniture de ces services à l'intérieur d'Hydro-Québec. Donc, on a réussi à le faire à l'interne en réduisant le coût de nos services, et il y a eu plusieurs balisages qui ont été faits. Comme je le mentionnais tout à l'heure, au niveau de la Régie de l'énergie, à la fois TransÉnergie et Distribution ont fait la preuve, avec le Centre des services partagés, de l'efficacité des services, avec des coûts comparatifs de fourniture des services du Centre de services partagés par rapport à ce que représentent des services équivalents ailleurs, et ces exercices de balisage ont confirmé effectivement que la voie avait été la bonne voie à choisir.

M. Vandal (Thierry): Là-dessus, vous me permettez de compléter, parce que c'est toujours une question, là, qui peut susciter, disons, des interrogations, des inquiétudes auprès de nos employés, par exemple. Hydro-Québec n'a aucun plan durant la période, ici, de procéder à l'impartition, la sous-traitance, là, d'activités, et donc on fait le pari et on prend engagement de gérer nos activités puis de continuer à travailler bien sûr à l'amélioration de l'efficacité de nos activités, mais de le faire avec nos employés puis nos partenaires, nos partenaires syndicaux, en travaillant sur des dossiers qui sont des dossiers bien, bien spécifiques. Alors, c'est le cas, par exemple, en ce moment en distribution, où on s'est assis avec notre syndicat, là, bien sûr, le grand syndicat des métiers, pour convenir de certaines mesures qui allaient permettre, là, un déploiement plus significatif d'effectif et de rattrapage au niveau de certaines activités.

Mais globalement Hydro-Québec, donc il n'y a pas d'impartition, de sous-traitance, là, additionnelle. Il y a de la sous-traitance régulière qui se fait dans l'organisation pour bien sûr prendre les pointes de travail puis certains travaux saisonniers, mais il n'y a pas un mouvement vers l'impartition, vers la sous-traitance dans l'organisation, on n'est pas là. On est absolument convaincu qu'on est capables, avec nos employés puis notre organisation, de livrer des services qui sont compétitifs puis de qualité. Puis c'est le défi qu'on s'est donné puis c'est le défi qu'on va relever avec nos partenaires syndicaux.

Mme Hamel: Merci.

Le Président (M. Jutras): M. le député d'Iberville.

Estimation des risques financiers

M. Rioux: Oui. J'ai lu avec beaucoup d'intérêt l'analyse de sensibilité que vous avez dans le plan stratégique, à la page 52. Si on compare l'analyse avec les bénéfices nets de 2008 que vous présentez dans le guide

stratégique 2006-2010, comparé au plan précédent, on constate que le risque négatif d'hydroélectricité a diminué de 115 millions, ce que, je pense, vous avez passablement expliqué tout à l'heure, là, avec les variations de bassin. Par contre, le risque financier, lui, s'est accru, au contraire, de 100 millions. Est-ce que vous pouvez nous expliquer pourquoi l'indice de sensibilité a augmenté, est aussi variable dans ce cas-là?

M. Garant (Daniel): Dans le cas des risques financiers, je vous dirais qu'on a des risques financiers qui sont courants, c'est-à-dire taux de change, taux d'intérêt. Vous avez, sur la période du plan stratégique, là, de 2006-2010, vous avez des ventes qui sont en augmentation. Ici, on parle de l'année 2008, là, vous avez des ventes qui sont en augmentation, du côté exportations, par rapport à ce qui s'est fait au cours des dernières années. Ça, c'est un élément qui est important au niveau du risque de devise. Les exportations se font... Bon, en Ontario, c'est en dollars canadiens. Aux États-Unis, c'est en dollars américains, donc il y a un risque de devise plus important. Et, malgré le fait qu'on a un très bon niveau de fonds générés par l'exploitation, on a également des refinancements à faire au niveau des échéances de dette, et ça, ça représente des montants sur lesquels il y a des risques financiers qui ont un certain impact à la fois au niveau devise et au niveau taux d'intérêt. Pour des dettes en dollars américains qui viennent à échéance, il y a la devise, en plus du risque de taux d'échange.

Financement au Canada

M. Rioux: Là-dessus, je lisais dans le journal, aujourd'hui, dans le journal, un article sur la Caisse de dépôt qui disait qu'Hydro-Québec n'avait à peu près plus à emprunter à l'extérieur, ses renouvellements, il était capable de les faire à l'intérieur du Québec via en grande partie la Caisse de dépôt. Est-ce que c'est un fait?

● (16 h 50) ●

M. Garant (Daniel): En fait, l'article auquel vous référez disait qu'on pouvait maintenant faire nos financements sur le marché canadien. C'est un élément important que vous soulignez, c'est que, depuis 15 ans, si on regarde l'évolution du marché canadien, on a un marché qui est beaucoup plus profond, beaucoup plus liquide. Sans faire, là, de politique de quelque nature que ce soit, là, les gouvernements au Canada ont beaucoup moins de difficultés au niveau du financement, donc les volumes de financement des différents gouvernements au Canada sont inférieurs à ce qu'ils étaient il y a 15 ans ou 20 ans. Donc, il y a plus de place et il y a beaucoup de liquidités dans le marché canadien notamment en raison de la performance de certains marchés comme les marchés d'hydrocarbures. Alors, ça a amené un financement beaucoup plus disponible pour les entreprises comme Hydro-Québec sur le marché canadien, une plus grande disponibilité de fonds. Donc, la profondeur de marché fait que maintenant on peut emprunter au Canada. C'est une question d'opportunité, ce n'est plus une question de nécessité.

Il y a eu une époque où on ne pouvait pas faire de grandes émissions au Canada. Tous les différents gouvernements, bon, le gouvernement fédéral et d'autres gouvernements, étaient dans des situations où ils empruntaient

des sommes importantes, donc ça créait une fenêtre, là, une possibilité d'emprunt, pour des sociétés comme la nôtre, qui était limitée. Donc, on devait aller à l'étranger naturellement, obligatoirement presque, je vous dirais, alors que maintenant la profondeur du marché canadien a augmenté, ce qui fait que, lorsqu'on effectue des financements, on a le choix de le faire au Canada ou de le faire ailleurs, mais on y va sur une base d'opportunité. Alors, depuis cinq ans, on a fait tous nos financements au Canada en raison de la profondeur du marché, d'une part, qui nous permettait de le faire, et également en raison du fait qu'on a estimé que la meilleure opportunité, le coût le plus bas pour nous, c'était de financer au Canada.

M. Rioux: Merci beaucoup.

Le Président (M. Jutras): Alors, M. le ministre.

M. Corbell: Il reste du temps, M. le Président?

Le Président (M. Jutras): Oui, il vous reste 11 minutes.

Contribution de la division Distribution au bénéfice de l'entreprise

M. Corbell: Merci. M. Garant, en lisant la contribution des divisions au bénéfice de l'entreprise, on constate que celle du distributeur est faible au cours des premières années. Comment expliquez-vous cette situation?

M. Garant (Daniel): En fait, ce que vous avez au niveau du distributeur, ici, c'est la contribution au bénéfice aux fins statutaires, c'est-à-dire aux fins des états financiers d'Hydro-Québec. J'ai assisté à la commission, donc je sais que vous avez parlé de frais reportés, M. Boulanger vous a parlé de frais reportés. Alors, il y a une différence entre la façon dont on reflète, étant donné les normes comptables, les états financiers des divisions au niveau... Les états financiers statutaires à Hydro-Québec, c'est reflété différemment de ce qui se passe au niveau de la comptabilité réglementaire, en raison essentiellement des normes comptables et des principes comptables.

Alors, ce que vous avez ici, par exemple, en 2006, vous avez notamment l'impact de la décision de la régie, qui a été rendue en avril 2006, sur les coûts de transport. C'est reflété dans les coûts du distributeur et dans les revenus du transporteur. Au niveau consolidé, cet élément-là est éliminé, puisque c'est de l'intersectoriel entre deux divisions d'Hydro-Québec. Donc, dans nos états financiers consolidés, ça n'apparaît pas, mais ça apparaît dans les chiffres lorsqu'on les regarde en termes divisionnaires. Au niveau Distribution, on a le coût du transport et, du côté TransÉnergie, on a ce revenu du transport additionnel.

M. Vandal (Thierry): On a voulu justement, disons, offrir cette information-là de manière la plus transparente possible, justement déposer une fiche, parce qu'on réalisait bien que c'était probablement une des lignes, dans les perspectives financières, qui seraient les plus difficiles à interpréter, et c'est pour ça qu'on a intégré la page 40 dans le plan stratégique. C'est une première, on n'a jamais fait ça dans le passé, là. On vous donne ici la

réconciliation du bénéfice net aux états financiers de l'entreprise pour Hydro-Québec Distribution, le bénéfice net qui apparaît aux états financiers au niveau statutaire, comme M. Garant le mentionnait, versus le bénéfice réglementaire.

Et, on le voit bien, là, le bénéfice réglementaire, il évolue. Et c'est le propre même de la loi n° 116, la Loi sur la Régie, il évolue en fonction de la base de tarification réglementaire, donc l'ensemble des actifs qui sont requis pour donner la prestation de services, le taux de capitalisation autorisé, donc quelle portion de ces actifs-là sont financés par de l'avoir propre — donc, c'est 35 %, l'avoir qui appartient à l'actionnaire — et, après ça, donc ça vous donne l'avoir de l'actionnaire, dans la base de tarification, et le taux de rendement qui est autorisé, qui est toujours une prévision sur le Canada à long terme, plus un écart qui est un écart, je crois, de 340 points de base, de mémoire, enfin quelque chose de cet ordre de grandeur là. Ça, ça vous donne le bénéfice réglementaire. Ça, c'est là-dessus qu'est basée, si vous voulez, l'évolution des tarifs. Enfin, c'est une des lignes qui entrent dans la composition des tarifs.

Après ça, les écarts nous ramènent aux états financiers qui apparaissent dans les livres de l'entreprise à chaque année, et eux tiennent compte justement de ces différences entre la comptabilité réglementaire et les normes comptables qui existent, les pratiques comptables qui sont en place chez Hydro-Québec, bien sûr dans le contexte, là, de nos vérificateurs financiers. Alors, c'est de la réconciliation, et on a voulu l'intégrer parce qu'on réalisait que ça pouvait être difficile d'interprétation.

Variation du niveau des contingences budgétaires

M. Corbell: Merci pour cette démonstration, là, de transparence et cette clarté. Maintenant, tantôt, vous avez abordé, M. Garant, avec ma collègue députée de Rosemont la question des contingences budgétaires. On a parlé du montant qui était au plan stratégique actuel, mais on remarque que, dans les plans antérieurs, pour assurer une fiabilité suffisante à vos résultats financiers, dans le plan de 2002-2006, elles étaient de plus de 2 milliards, ces contingences budgétaires; dans le plan 2004-2008, c'était 1,5 milliard; maintenant, c'est 500 millions; vous l'avez mentionné tantôt, vous en avez discuté. Comment on peut expliquer cette réduction importante de la contingence d'un plan à l'autre?

M. Garant (Daniel): Je vous dirais que cette réduction de la contingence, c'est... Le principal élément, c'est une contingence budgétaire qui est un des outils pour la gestion du risque d'hydraulique. Un autre outil qui est vraiment primordial, c'est le niveau des réservoirs, notamment en début de période. Alors, ce que vous avez ici qui explique la différence, c'est que, contrairement aux plans antérieurs, on est maintenant dans une situation où on a d'une part un niveau des réservoirs en début de période qui est beaucoup plus attrayant, donc 105 TWh. Donc, c'est un niveau plus élevé. Ça, le premier élément. Le second, c'est que vous avez, sur l'horizon 2006-2010, vous avez des mises en service qui vont ajouter aux ressources d'Hydro-Québec Production. Donc, ça aussi, c'est un élément qui va aider à la gestion du risque d'hydraulique.

Alors, ces deux éléments-là nous permettent d'avoir une contingence budgétaire qui est plus faible, ce qui est un contexte qui n'existait pas dans les plans antérieurs. On n'avait pas des mises en service aussi importantes que ce qu'on a maintenant au cours de la période pour nous permettre de gérer ce risque hydraulique, de même que le bon niveau des réservoirs au départ.

Sommes consacrées aux nouveaux projets

M. Corbeil: Merci. On parle d'une période où il y a beaucoup de développements, au cours présent plan stratégique. Ça va atteindre un peu plus de 9 milliards sur la période à travers différents projets de développement, et on a mentionné dans la stratégie énergétique qu'on vise le lancement de 4 500 MW de grands projets nouveaux. L'approche, on a mentionné ici qu'on allait le faire selon l'approche dite de portefeuille, où on allait lancer les premières phases d'étude pour un certain nombre de projets en vue d'avoir en main les ententes.

Alors, ma question serait: J'aimerais vous entendre sur les montants prévus au plan stratégique pour de telles études portant sur ce portefeuille-là. Je sais pertinemment qu'en ce qui concerne La Romaine les sommes ont été, je dirais, dépensées au cours des dernières années, parce qu'on a traité hier d'une enveloppe de 100 millions en 2004, 2005, 2006, et on est à l'intérieur de cette enveloppe-là, et on va compléter les travaux en 2007. Et donc je voudrais savoir, là, qu'est-ce que sont les montants prévus au plan stratégique pour ces études-là puis l'approche retenue pour rencontrer l'objectif de réaliser ces études-là à l'horizon du plan.

M. Vandal (Thierry): Quand on regarde le 4 500 MW, le portefeuille, la première composante puis une des composantes les plus importantes, c'est le projet Romaine, on en parlait un peu plus tôt aujourd'hui. Et, ce projet-là, on pose l'hypothèse — il y a bien du travail à faire, là; mais on pose l'hypothèse — qu'on pourrait amorcer sa construction à l'été 2009, donc dès l'année 2009, en déposant le rapport d'impact l'an prochain, en 2007. Donc, il y a des argents... Et là il va falloir qu'on vous revienne, on n'a pas ces chiffres-là...

Une voix: ...

M. Vandal (Thierry): Tu les as? Bon.

M. Garant (Daniel): Oui. Dans le cas de La Romaine, sur l'horizon, là, on parle de 22 millions en 2006, 11 millions en 2007, 37 millions en 2008. Comme M. Vandal le mentionne, on présume qu'on démarrerait la construction en 2009, donc le montant est plus élevé, 138 millions en 2009; et 224 millions en 2010, sur l'horizon du plan.

● (17 heures) ●

M. Vandal (Thierry): Donc, des montants appréciables, là, qui traduisent le fait qu'on est en démarrage. C'est sûr que, les premières années, c'est les infrastructures. Alors, les routes, dans votre beau pays, sont, disons, un beau défi. Donc, il va y avoir beaucoup de travail, là, pour monter les routes et puis les campements, des choses comme ça. Pour les autres projets du portefeuille, on est encore dans cette période-là, dans une période plus d'études,

d'études préliminaires, de relevés, donc les montants sont plus modestes. On pourra vous revenir, là, avec les sommes qui sont incluses, là, mais c'est des sommes qui sont plus modestes que Romaine bien sûr, parce que l'horizon, ici, s'arrête en 2010.

Le Président (M. Jutras): ...vous venez de nous citer, là, M. Garant, pouvez-vous déposer le document?

M. Vandal (Thierry): Tout à fait.

M. Garant (Daniel): Oui, absolument.

Facteurs affectant le coût de la dette

M. Corbeil: C'est une curiosité, M. Garant. En fait, c'est réel, vous l'avez mentionné, vous empruntez maintenant en dollars canadiens, mais on sait qu'une part importante de votre dette est en devises étrangères. J'aimerais ça que vous illustriez l'impact d'une variation de 0,01 \$ US dans le taux de change sur le coût de votre dette et aussi l'impact d'une variation de 1 % des taux d'intérêt. On fait référence à quels montants?

M. Garant (Daniel): D'accord. Je vais reprendre les chiffres tout de suite au niveau de la dette.

M. Corbeil: Je ne vous demanderai pas de déposer de document, je veux juste vous laisser le temps de le trouver.

M. Vandal (Thierry): Il y a bien des chiffres qu'on connaît par coeur, mais des fois...

M. Corbeil: Comme je l'ai dit tantôt, c'est une curiosité. Maintenant, on a, depuis le début de la commission, demandé de déposer beaucoup de documents, je sais que vous vous êtes engagés à le faire. Hier, ma collègue la députée — ça va permettre à M. Garant de faire ses recherches; ma collègue la députée — de Rosemont disait qu'elle n'avait pas été visiter, depuis un bon moment déjà, le comté de Roberval. Alors, quand elle va corriger cette lacune-là, je vais demander à ce qu'elle puisse avoir un rendez-vous avec le forestier en chef, parce que je pense qu'avec tous les rapports qu'elle a demandés elle a un impact sur la possibilité forestière!

M. Garant (Daniel): Vous m'excuserez, malgré tous les documents que j'ai, je n'ai pas celui-là avec moi. Alors, on va vous faire parvenir l'information.

Estimation des risques financiers (suite)

M. Corbeil: D'abord, c'est un document qu'on a tous, là, que vous n'aurez pas besoin de produire. À la page 52 du plan stratégique, il y a un petit graphique en bas qui parle de la variabilité du bénéfice net de 2008, et disons que ce n'est pas nécessairement évident à comprendre. J'aimerais ça que vous nous expliquiez un peu plus ce graphique-là où, d'un côté, on parle des risques conjoncturels négatifs en rapport avec un certain nombre d'éléments — hydraulique, prix du marché, ventes au Québec, risques financiers — et, de l'autre côté, on parle des risques conjoncturels positifs. Alors, j'aimerais ça que vous nous éclairiez un peu là-dessus.

M. Garant (Daniel): D'accord. Dans les deux cas, ce sont des risques conjoncturels. Ce que l'on fait ici, c'est une simulation qui est faite au niveau du groupe finances. C'est qu'on a scénario qui est le scénario de base, qui est celui qui vous est présenté ici, et on regarde, pour l'année qui est l'année mitoyenne du plan, si on veut, l'année dans le milieu du plan, là, l'année 2008, on regarde la variabilité du bénéfice net selon différents paramètres. Alors, ce que l'on fait, ce sont des simulations. On a un modèle qui simule des variations de différents paramètres en tenant compte évidemment des corrélations entre ceux-ci et qui vous donnent un résultat, une dispersion en disant: Voici quel est l'impact de variation forte, d'un côté ou de l'autre, pour différents paramètres.

Donc, ce que l'on dit, c'est qu'en cas de très faible hydraulicité on pourrait avoir un impact maximal négatif de 635 millions de dollars et un impact positif de 645 millions de dollars. Et on fait la même chose pour les prix de marché hors Québec, les ventes au Québec et les risques financiers, l'objectif étant ici d'illustrer, en termes de risques, quels sont les risques qui sont les risques les plus importants pour Hydro-Québec en termes de prévisibilité de ses bénéfices. Évidemment, le risque d'hydraulicité est toujours le risque le plus important bien sûr, mais ça démontre l'ampleur des variations du côté positif ou négatif en cas de scénario... qui sont différentes du scénario moyen qui vous est montré ici au niveau des paramètres.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): M. Garant, malheureusement c'est tout le temps qu'on a. Merci, M. le ministre. Donc, Mme la porte-parole de l'opposition officielle en matière d'énergie.

Intérêts payés sur les projets en cours

Mme Dionne-Marsolais: Merci. Alors, moi, j'aimerais qu'on parle un petit peu, là, des flux de trésorerie puis de... pas juste de votre cash-flow, mais de vos ratios financiers, parce que vous devez être un des vice-présidents finances les plus heureux en ville, j'imagine, parce que vous avez quand même de très beaux ratios sur ce plan, en souhaitant qu'ils continuent de s'améliorer.

J'ai une petite question. Celle-là, elle est technique, mais j'aimerais ça: est-ce que ce serait possible pour vous, parce que je ne l'ai pas trouvé dans ça, je ne l'ai peut-être pas vu, là, il est peut-être là, attirez mon attention, s'il est là... Sur la durée du plan, quels sont les intérêts, durant la construction, qui vont être chargés aux projets qui sont actuellement en construction?

M. Garant (Daniel): Oui. Non, je vais devoir vous fournir ça. Je ne l'ai pas avec moi, mais...

Taux d'autofinancement

Mme Dionne-Marsolais: D'accord. D'accord. Ensuite, je regarde, votre taux d'autofinancement est quand même très élevé. Si je me reporte au passé, là, écoute, des taux de 57, 65, 78, c'est gros, ça. Est-ce qu'il y a une raison ou plusieurs pour lesquelles vous conservez des taux d'autofinancement aussi élevés?

M. Garant (Daniel): Je vous dirais que le taux d'autofinancement — mais on va oublier 2006, là, qui est vraiment à part, là...

Mme Dionne-Marsolais: Oui, oui, oui. Bien sûr, c'est exceptionnel.

M. Garant (Daniel): Oui, tout à fait. Alors, si on regarde les années 2007 à 2010, le taux d'autofinancement reflète l'augmentation de la taille de l'entreprise. Alors évidemment, comme on investit des montants importants — M. Vandal l'a mentionné et mes collègues aussi, Hydro-Québec est en croissance — donc ce sont des chiffres qui reflètent l'augmentation de l'avoir de l'actionnaire et de notre capacité d'autofinancer nos projets. Comme je le mentionnais dans le discours, on a 4,6 milliards de fonds générés par l'exploitation, en moyenne. Alors, ça démontre la capacité financière de l'entreprise qui augmente au fur et à mesure que sa taille augmente de par la croissance et que l'endettement lui-même est sous contrôle serré, donc l'endettement n'augmente pas, à toutes fins utiles, sur la période.

Mme Dionne-Marsolais: Bien, c'est ça. C'est ce que je comprends, avec ces taux-là, votre endettement va baisser. Si vous vous autofinancez plus, vous allez baisser les emprunts.

M. Garant (Daniel): Relativement. Relativement, oui, puisque le taux de capitalisation, qui est le taux de l'avoir propre sur la totalité de nos actifs, là, atteindrait 40 % à la fin de la période, en 2010. Donc, une meilleure structure financière à ce niveau-là.

Taux de couverture des intérêts

Mme Dionne-Marsolais: Oui. Ça, vous n'avez pas besoin de m'en convaincre, c'est assez évident. Si on regarde la couverture des intérêts, c'est aussi assez impressionnant. Il fut un temps où, avec 1,25, Hydro-Québec était... Quand on montait à 1,33, là, on était comme des héros, quand on allait, évidemment dans ce temps-là, sur le marché américain. Mais là vous êtes rendus avec des taux extrêmement élevés. Excluant 2006 encore, là, vous montez à 1,8, 1,9, ce sont des taux très élevés. Si vous enleviez les intérêts durant la construction, là-dedans, vous auriez combien comme couverture d'intérêts?

M. Garant (Daniel): Ah! C'est sûr que la couverture des intérêts serait plus élevée. Je n'ai pas ces chiffres-là, mais ce que je vous dirais, c'est que les agences de notation, comme vous le savez, là, regardent fortement ce chiffre-là de couverture des intérêts, donc eux nous demandent régulièrement, là, d'améliorer ce chiffre-là. Alors, évidemment que le niveau que voyez ici... On parle, en 2010, d'un niveau de 1,84, mais, en 2005, on était quand même à 1,95. Donc, c'est un ratio qui est relativement stable — si on exclut 2006, bien sûr, qui est relativement stable — ou légèrement déclinant sur la période. C'est sûr que, si on enlevait les intérêts durant la construction, ce serait différent. Mais, au niveau des agences de notation, ces intérêts-là, ils sont payables, donc il va falloir que j'en prenne compte quand même.

• (17 h 10) •

Mme Dionne-Marsolais: J'avoue que c'est comme d'autres choses, ça a dû changer beaucoup dans le temps.

Évaluation comparative de la performance de l'entreprise

Mais j'ai une question. Quand on regarde la performance financière... ou la performance de l'Hydro puis qu'on regarde la performance des autres entreprises d'électricité, la question... Vous l'avez sûrement vu, le «40 best energy companies», là, de *Public Utilities Fortnightly*, ils en font régulièrement, puis je me suis posé la question: Si on avait à appliquer la méthodologie qui est appliquée pour comparer les compagnies d'énergie américaines à Hydro-Québec, on serait à quel rang? À l'époque, les taux étaient bas, parce qu'on nous disait, à New York: Comme on a une société d'État dont les activités d'emprunt sont garanties par le gouvernement du Québec, et que les augmentations répondent à un certain nombre de critères bien précis, puis que le risque finalement est très faible, on avait des exigences qui étaient quand même... Et on disait, dans les années soixante-dix, si ma mémoire est bonne, juste avant le projet de la Baie-James, que l'Hydro était la sinon une des meilleures entreprises en termes de gestion — une entreprise d'énergie — au monde. Je me rappellerai toujours de l'étude de Kidder Peabody, qui avait fait couler beaucoup d'encre.

Et je vais vous poser la question suivante: Quand vous dites qu'effectivement l'entreprise est bien gérée on le voit là aussi, les chiffres sont là, mais est-ce que ça fait longtemps que vous avez eu une évaluation aussi exhaustive de la performance d'Hydro-Québec, aussi exhaustive, là, qu'une maison de courtage comme anciennement Kidder Peabody faisait, là? Que ce soit par n'importe qui, je ne sais pas qui sont vos membres du syndicat financier aujourd'hui, là, mais...

M. Garant (Daniel): Je vous dirais qu'au niveau de l'évaluation de l'entreprise on a les agences de notation qui évaluent Hydro-Québec.

Mme Dionne-Marsolais: ...

M. Garant (Daniel): Ils l'ont toujours fait et ils continuent à le faire. Ce que ces agences mentionnent... Bon, vous parliez de couverture des intérêts, c'est sûr que notre couverture des intérêts, là, est un peu en bas de deux fois. Je vous dirais, ils nous comparent beaucoup à des entreprises américaines, même si le contexte est différent dans le cas d'Hydro-Québec. Mais la comparaison qu'ils font est celle-ci, là. Alors, vous avez des entreprises américaines qui ont des taux, là, de couverture des intérêts entre deux et quatre fois. Donc, c'est sûr que, pour eux, notre niveau est correct. L'amélioration est quelque chose qu'ils souhaitent, mais ils considèrent qu'on a encore, là, un certain travail à faire à ce niveau-là.

Au niveau du taux de capitalisation, je vous dirais... Mes collègues vous parlaient hier, par exemple, de AEP, aux États-Unis. AEP a déjà un taux de capitalisation de 41 %. Donc, nous, on s'en va à 40. Donc, on est un peu, là, dans le même ordre de grandeur à l'horizon 2010, donc au terme du plan.

Alors, je vous dirais qu'on suit très attentivement — comme je suis sûr que c'était le cas lorsque vous étiez à Hydro-Québec; on suit très attentivement — les commentaires des agences de notation et on s'ajuste évidemment, là, en fonction de ce qu'ils disent, tout en tenant

compte bien sûr des spécificités d'Hydro-Québec. Une des spécificités, c'est que la croissance de l'entreprise, c'est dans des secteurs qui sont des secteurs vraiment, là, centraux d'Hydro-Québec. Ce sont des lignes de transport, ce sont des actifs de production hydroélectrique, donc ce sont les métiers de base de l'entreprise, ce qui est un élément, là, très favorable dans notre cas.

Mme Dionne-Marsolais: Je comprends ce que vous nous dites, mais est-ce que vous vous êtes comparés avec les meilleurs? Puisque vous nous dites, bon: Les agences de notation font des évaluations... J'aimerais bien avoir d'ailleurs, si c'est possible, la dernière — transférez-la-moi donc par courriel; la dernière — évaluation qui a été faite. C'est toujours bon de se tenir à date.

Dans ce dernier numéro, là, de *Public Utilities Fortnightly*, de septembre, on classe les 40 premières... Si on avait à classer Hydro-Québec par rapport à ces ratios-là — je suis sûre que vous savez tout ça par coeur — vous seriez à quel rang?

M. Garant (Daniel): Je n'ai pas vu ce classement-là. Je vous dirais que, nous, on fait faire des comparaisons... nous, on fait, à l'interne, des comparaisons avec plusieurs entreprises. Je vous mentionnais AEP; on se compare également avec BC Hydro, Manitoba Hydro. Mais il faut toujours être très prudent dans ces comparaisons-là, parce que le contexte est évidemment assez différent. Au niveau d'Hydro-Québec, bon, comme vous le savez, là, Transport et Distribution sont réglementées par la régie. Au niveau de la production, il y a une réglementation très forte par le prix au niveau du contrat patrimonial. Donc, l'énergie patrimoniale, c'est une forme de réglementation par le prix. Alors, ça nous amène une situation où c'est comparable, mais des comparaisons avec des entités, là, qui doivent être soigneusement sélectionnées, puisque les contextes sont assez différents d'Hydro-Québec aux autres entreprises. Mais on fait des comparaisons à l'interne, là, de manière régulière.

Inclusion des équipements des réseaux autonomes dans le calcul du coût de l'électricité patrimoniale

Mme Dionne-Marsolais: Si jamais vous vous utilisez la méthodologie qui est là-dedans, là, c'est... Je pense qu'ils appellent ça Du Pont. Je ne sais pas trop, je ne l'ai pas toute étudiée comme méthodologie. J'aimerais bien ça savoir à quel rang vous vous situez, parce que c'est... Ça fait longtemps que je n'ai pas assisté à un «due diligence» d'Hydro, là, pour un financement, mais je serais bien intéressée de savoir comment on se situe là-dedans, étant entendu qu'on ne se compare certainement pas avec des utilités soit cotées en Bourse, ou même privées, ou même de certaines de ces entreprises-là. Mais, quand même, la question se pose.

Vous avez abordé la question de l'électricité patrimoniale, et je voudrais vérifier quelque chose avec vous là-dessus, parce qu'on a attiré mon attention sur toute la question des réseaux autonomes d'Hydro-Québec. On m'a dit qu'Hydro-Québec Distribution maintenant est responsable, donc a dans ses charges toutes les opérations des réseaux autonomes. Est-ce que c'est juste?

M. Vandal (Thierry): Oui, oui, c'est juste et c'est vrai, ça, depuis... Écoutez, moi, ça fait 10 ans que je suis à Hydro-Québec et ça fait 10 ans que c'est comme ça. Alors, ce n'est pas nouveau. Donc, ça prédate même...

Mme Dionne-Marsolais: La loi n° 116.

M. Vandal (Thierry): ...la loi n° 116.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Mais, dans la loi n° 116, on parle évidemment du coût de 0,0279 \$ du kilowattheure pour l'énergie patrimoniale, et il semblerait que, dans le calcul de ce coût-là, on ait inclus les immobilisations des équipements des réseaux autonomes. On m'a dit que, dans le rapport Merrill Lynch, ils avaient identifié spécifiquement l'amortissement des équipements des réseaux autonomes. Êtes-vous en mesure de confirmer ou d'infirmer?

M. Vandal (Thierry): J'aurais tendance à infirmer. Je me rappelle assez bien de la période du rapport Merrill Lynch pour avoir été, disons, impliqué à ce moment-là et je n'ai pas... Vous savez, les réseaux autonomes étaient, avant la loi, avant le rapport Merrill Lynch, déjà du ressort d'Hydro-Québec Distribution, donc il n'y a pas eu de changement à ce niveau-là. Le 0,0279 \$ a été établi sur la base essentiellement d'un prix de transfert qui assurait une certaine continuité au niveau tarifaire, on s'en rappellera, une certaine continuité tarifaire, le tarif L moins le transport étant le facteur principal, parce qu'on ne voulait pas que... Je me rappelle, le ministre, à ce moment-là, avait expliqué que le gouvernement ne voulait pas qu'en mettant en place cette loi il y ait une discontinuité au niveau tarifaire, par exemple, au niveau du tarif L. Mais les réseaux autonomes ont toujours été en marge de ça. Alors donc, c'était, ça a été puis ça reste une activité de distribution qui correspond bien à l'obligation de servir et de fournir, donc qui est du ressort d'Hydro-Québec Distribution.

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Donc, ce que vous me dites, c'est que, dans le coût de l'énergie patrimoniale, le 0,0279 \$ du kilowattheure, il n'y a pas d'immobilisations qui sont dans les réseaux autonomes.

M. Vandal (Thierry): Non. C'est un prix...

Mme Dionne-Marsolais: O.K. Alors, écoutez, je vais juste vous suggérer, si jamais vous retournez, et que vous faites une vérification, et que vous constatez que ce n'est pas le cas, j'aimerais beaucoup que vous nous reveniez...

M. Vandal (Thierry): Tout à fait.

Mme Dionne-Marsolais: ...avec une précision là-dessus, parce que ce n'est pas tout à fait l'information qu'on avait eue. C'est pour ça que j'ai pensé vous la soumettre aujourd'hui avant d'aller plus loin. Je vais passer la parole à ma collègue de Matapédia parce qu'elle a une question qu'elle voudrait beaucoup poser.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Oui. Mme la députée de Matapédia.

Taux d'intérêt exigé pour comptes en souffrance

Mme Doyer: Merci. Merci, M. le Président. Alors, si mes chiffres ne sont pas justes, avec toute l'humilité dont je peux avoir, qui n'est pas ma qualité principale, vous me le dites, M. Garant. Alors, l'imposition annuelle de 1,2 % pour les paiements en retard, c'est exact? Sur une facture?

M. Garant (Daniel): Est-ce que vous parlez au niveau des factures du distributeur?

Mme Doyer: Oui.

M. Garant (Daniel): Je suis votre chiffre, je vous avoue je n'ai pas ce chiffre-là en tête, là, mais...

Mme Doyer: C'est ça. C'est parce que c'est des informations qu'on nous a transmises, alors c'est pour ça que je voudrais que vous m'assuriez que c'est exact, les données. Mais je vous pose la question, puis vous me le direz. Comment on justifie l'imposition mensuelle de 1,2 % pour des paiements en retard, ce qui revient à un taux cumulatif annuel autour de 15 %, alors que les caisses Desjardins offrent, par exemple, un prêt de moins de 5 000 \$ à un taux annuel de 14,25 %?

Et puis une autre question: À quel taux Hydro-Québec emprunte-t-elle sur les marchés? Comment expliquez-vous cette différence à un client qui n'a pas les moyens de payer sa facture? C'est ça, la question.

M. Garant (Daniel): O.K. Alors, je vais y aller avec les deux questions. La première, écoutez, le 1,2 %, je ne suis pas en mesure de confirmer ou non que c'est ce chiffre-là, mais je présume que...

Mme Doyer: Mais je pense que c'est ça.

• (17 h 20) •

M. Garant (Daniel): Supposons que c'est ça. Pour ce qui est de la deuxième question, à quel taux on emprunte?, je vous dirais que le coût moyen de la dette d'Hydro-Québec varie bien sûr, là, peut-être 7,5 %, 8 %. Les nouvelles émissions sont moins chères que ça. Bon.

Pourquoi est-ce que le taux qui est facturé est plus élevé que le coût d'emprunt? Ça, c'est une gestion du risque, c'est le risque. Quand vous achetez des obligations d'Hydro-Québec, c'est garanti, principal et intérêts, par le gouvernement du Québec, par le Québec, donc évidemment c'est pratiquement sans risque, alors que, quand vous avez une situation comme celle que vous décrivez, vous faites face à un risque qui est un risque de recouvrement qui est beaucoup plus important. Donc, c'est ce qui fait que ces frais-là sont plus élevés, c'est le risque de recouvrement qui est pris en compte dans les taux.

Mme Doyer: Mais vous comprenez que, pour un client d'Hydro qui n'a pas trop le moyen, pour des raisons des fois très justifiées, qui perd son emploi, et tout, qui accumule une facture de quelques mois, c'est difficile de comprendre ça.

M. Garant (Daniel): Je comprends très bien, et, comprenez-moi, on compatit tout à fait.

Mme Doyer: Mais c'est quoi, le risque? Vous n'êtes pas trop à risque, Hydro, là.

M. Garant (Daniel): Non, non, mais ce que je veux dire, c'est qu'on compatit, on comprend très bien qu'il y a des gens qui sont dans une situation difficile, mais là, pour ces clients-là, vous entrez dans ce que mon collègue André Boulanger vous a décrit, donc tous les programmes qu'on a pour la gestion des situations avec les clients qui sont démunis, qui sont en difficulté de paiement. Alors, il y a toute une série de programmes qui, à ce moment-là, entreraient en jeu.

Le Président (M. Bachand, Arthabaska): Mme la députée de Rosemont, il reste trois minutes.

Cofinancement de projets éoliens

Mme Dionne-Marsolais: Oui. Alors, j'aimerais ça que vous nous parliez du financement de l'éolien. Si on vous demandait, si le gouvernement vous demandait de faire un montage financier pour qu'Hydro-Québec Production puisse faire de la production éolienne, est-ce que vous croyez que vous pourriez avoir accès aux capitaux de ces grandes sociétés d'assurance qui ont beaucoup d'argent à investir et qui, à la limite, pourraient être même partenaires avec Hydro, comme ils le sont avec différentes compagnies commerciales? Est-ce qu'Hydro, à ce moment-là, pourrait arriver à un coût de l'éolien... puisque M. Vandal nous a expliqué hier que le taux d'intérêt d'Hydro-Québec, le coût de financement d'Hydro-Québec était plus élevé que le taux de financement de certains privés qui soumissionnent. J'ai-tu bien compris?

M. Vandal (Thierry): Là-dessus, précision, on parlait bien de l'avoir, donc pas sur le financement au sens de la dette, mais bien sur l'avoir propre, et donc les mises de fonds, et que l'avoir propre, qui, lui, est financé par les développeurs que l'on connaît au Québec, là, tous les développeurs qu'on a vus à l'oeuvre, par des véhicules comme les actions accréditées, les sociétés en commandite puis les fiducies de revenu... Autrement dit, c'est eux-mêmes, ils se retournent puis ils vont financer leur avoir par ces véhicules-là, alors qu'Hydro-Québec, elle...

Mme Dionne-Marsolais: Elle ne le fait pas, mais elle pourrait le faire, n'est-ce pas? Elle pourrait s'associer avec — je vous donne un exemple — Manuvie.

M. Vandal (Thierry): Auquel cas elle ne serait plus propriétaire.

Mme Dionne-Marsolais: Bien, elle pourrait garder le contrôle. Elle peut garder les deux tiers, ou un tiers, ou 50 %, comme elle le ferait... Je ne vous dis pas être une propriété exclusive, là. D'ailleurs, ces sociétés-là, on crée une entité dans laquelle il y a trois, quatre partenaires. Vous êtes partenaire dans un certain nombre d'entreprises, donc qu'est-ce qui vous empêcherait d'être partenaire dans d'autres entreprises et, à ce moment-là, développer votre propre programme, votre propre parc d'éolien, sans exclure les privés, on se comprend?

M. Garant (Daniel): Juste pour être sûr qu'on parle des mêmes choses...

Mme Dionne-Marsolais: Des mêmes affaires.

M. Garant (Daniel): ...on va parler de financement. On va en parler du côté de la dette puis on va en parler du côté de l'avoir. Du côté de la dette, les privés qui sont en éolien au Québec, bon, le sont avec des contrats à Hydro-Québec. Alors, évidemment que le coût de la dette qu'ils paient se rapproche du coût de la dette d'Hydro-Québec. C'est un peu différent parce que c'est indirect, donc il y a une certaine prime, et évidemment les créanciers, on le sait tous, les créanciers prennent beaucoup moins de risques. Mais, en termes de coût de la dette, il y a un écart, mais il n'est pas très, très significatif.

Au niveau de l'avoir, ce qu'on appelle, en mauvais français, de l'équité, là, au niveau de l'avoir, ce qui se produit... Vous parliez des compagnies d'assurance, oui, certes, mais les compagnies d'assurance sont des entités qui ont, de par leur constitution et les règles qu'elles doivent suivre, des paramètres de gestion de risques qui sont assez contraignants. Quand on parle d'actions accréditées et de parts de sociétés en commandite, de «flow-through shares», de fiducies de revenu, ce sont des véhicules qui ont été beaucoup utilisés avec des particuliers. Particuliers, et il ne faut pas oublier aussi là-dedans l'aspect fiscal, l'aspect fiscal qui est très important, parce que ces particuliers, ce qu'ils font, c'est qu'ils investissent dans des véhicules comme ceux-là, profitent des règles fiscales, des règles fiscales dûment approuvées par les gouvernements, Ottawa principalement, des règles fiscales de dépréciation, là, d'amortissement accéléré aux fins fiscales des actifs. Alors, c'est sûr que les gens qui vendent des parts de fiducies de revenu et autres tiennent compte de ces avantages fiscaux là, et c'est ce qui amène ces entités-là à avoir des coûts d'avoir, des coûts d'équité qui sont significativement plus bas.

M. Vandal (Thierry): Mais juste pour compléter là-dessus, parce que, vous savez, qu'Hydro-Québec soit elle-même propriétaire à 100 % d'un parc ou qu'elle soit propriétaire, avec d'autres partenaires, à 25 % d'un parc, il n'en demeure pas moins que, pour être propriétaire, ça prend de l'équité. Il faut que tu aies investi de l'équité pour être propriétaire, peu importe la proportion. Et, quand cette équité-là, qu'elle soit petite, moyenne ou grosse, elle coûte plus cher et elle se substitue à une équité qui peut être financée de manière moins coûteuse par d'autres véhicules comme les actions accréditées, les fiducies de revenu, du «flow-through shares», etc., bien essentiellement on introduit un coût additionnel dans l'équation, puis il y a quelqu'un qui finit par payer pour ce coût additionnel là.

Nous, ce qu'on dit, c'est qu'à date on a été capables d'éviter cette situation-là, d'aller chercher le meilleur deal qu'on croit au niveau financier, et donc la démonstration financière a été faite du premier 1 000 MW, qu'on achète ça, on signe un contrat long terme, puis on envoie ça directement comme avantage au consommateur. Notre insertion comme investisseur, en partie ou en totalité, ne ferait que faire entrer dans l'équation un avoir propre, une équité, là, pour prendre le mauvais terme, plus coûteuse. On introduit une pression à la hausse sur le coût. C'est ce qu'on ne veut pas faire.

Le Président (M. Jutras): Alors, c'est terminé pour ce bloc. Alors, nous en sommes pratiquement rendus aux remarques finales, les remarques de l'opposition et,

par la suite, les remarques du ministre, là, du groupe parlementaire. Avant que nous procédions à ces remarques, est-ce que, M. Vandal, à ce stade-ci, vous souhaitez nous faire quelques remarques, là, en conclusion, en quelque sorte? Oui?

M. Vandal (Thierry): En guise de conclusion, je peux vous assurer, au nom de tous mes collègues qui ont été ici présents, qu'on a beaucoup apprécié les questions, la qualité des questions, la qualité des échanges qu'on a pu avoir avec les membres de la commission. On remercie les membres de la commission de leur accueil, et des questions, et du travail qui a été fait pour préparer cette commission. Et on va donner suite bien sûr à tous les engagements qui ont été pris de déposer les documents, et on va le faire, là, dans les meilleurs délais. Alors, merci. Merci, M. le Président, également de vos travaux.

Le Président (M. Jutras): Alors, moi aussi, à ce stade-ci, M. Vandal, je veux vous remercier, là, pour cette présentation, là, de deux jours et remercier aussi tous vos collaborateurs, là, qui vous ont... qui sont venus à la table, devant les parlementaires, et qui nous ont fait une présentation avec vous, là, alors au nom de chacune des divisions d'Hydro-Québec. Alors, merci à vous-même. Merci à tous ces gens. Et merci aussi à ceux qui vous ont appuyés, là, dans la préparation, qui vous ont aidés dans la préparation de cette présentation devant nous.

Remarques finales

Et, à ce stade-ci, donc nous allons procéder aux remarques finales. Alors, je cède la parole... Ce qui a été convenu, c'est une période de 15 minutes du côté de l'opposition et, par la suite, une période de 15 minutes du côté ministériel. Alors, Mme la députée de Rosemont, est-ce que vous êtes prête pour vos remarques finales? Oui? Alors, à vous la parole.

Mme Rita Dionne-Marsolais

Mme Dionne-Marsolais: D'accord. Alors, M. le Président, moi aussi, j'aimerais remercier les dirigeants d'Hydro-Québec et mes collègues pour, je dirais, un échange extrêmement constructif, des réponses pas toujours satisfaisantes mais toujours intéressantes et toujours très éducatives. Et je pense que l'exercice que nous faisons avec Hydro-Québec — comment je dirais? — qu'on aimerait faire à tous les ans, mais qu'on ne fait pas assez souvent, ça nous permet aussi de comprendre beaucoup de choses quant aux choix, aux enjeux, aux critères que vous utilisez, et ça nous permet aussi d'être un multiplicateur d'impacts de vos décisions, parce qu'on les comprend, vous nous les expliquez, et c'est très constructif.

J'espère que les documents que vous avez pris l'engagement de nous faire parvenir vont nous être envoyés d'ici deux ou quatre semaines, là, parce que c'est encore frais à notre mémoire, donc...

● (17 h 30) ●

Je regrette, M. le Président, que le président du conseil, M. Turcotte, ne soit pas resté pour échanger avec les membres de la commission, parce qu'il aurait été intéressant de l'entendre sur les améliorations souhaitables au niveau de la gouvernance, d'autant que le gouvernement

est actuellement à préparer... il a déposé une politique de révision de gouvernance pour les sociétés d'État. Ça aurait été intéressant de l'entendre là-dessus. En tout cas, personnellement, moi, j'aurais aimé ça, et j'avais même prévu un peu de temps pour lui. Mais peut-être que lors d'une prochaine audition, une autre année, on pourra lui demander de rester.

Je déplore évidemment, là, que... mais je crois que la leçon a été comprise pour qu'à l'avenir les documents qui soient envoyés soient partagés par tous les parlementaires, parce que ça fait une bien grosse différence au niveau du niveau des échanges, et, à mon avis, je trouve ça intéressant.

Comme les mots ne sont pas toujours innocents, moi, je dois souligner que, dans votre version ajustée, là, la révision du mot... le changement du mot «prévisibilité tarifaire», dans votre version du mois de juin, par les mots de «progressivité tarifaire», dans la version ajustée, malheureusement ça nous laisse penser que les Québécois vont subir des hausses encore plus fortes en 2008 et 2009, puisque, comme vous l'avez dit ou vos représentants l'ont dit, les perspectives tarifaires du plan stratégique ne sont que des indications, et je le comprends, mais ça m'inquiète quand même pour l'avenir. Je crois qu'on peut s'attendre à ce que ces changements de dernière minute soient aussi révisés sans doute, à la fin de cette année ou au cours de 2007, pour les années de 2008 et de 2009.

Vraiment, quant à la baisse pour le 1er avril 2007 par rapport à l'augmentation, nous nous en réjouissons, on n'est pas fâchés que les tarifs augmentent moins. Par contre, il aurait été beaucoup plus intéressant d'avoir un lissage sur un certain nombre de périodes de façon à ce que le rattrapage ultérieur ne soit pas plus élevé.

Je crois qu'on a constaté au cours de nos échanges que votre fameux plan de valorisation des actifs à l'étranger, là, adopté au printemps 2005, en fait c'était comme vous dites: Quand on prend la décision de vendre sa maison... Mais, moi, je vous dirais que, quand je prends la décision de vendre ma maison, c'est parce que, un, j'ai besoin d'argent ou bien je veux en acheter une plus grosse ou plus petite, selon le cas. Donc, je comprends, compte tenu du fait que cette décision-là ne semble pas avoir fait l'objet d'une documentation, d'une analyse trop exhaustive, que c'était une décision que vous avez décidée de prendre à un moment donné pour justement fournir des liquidités additionnelles soit à votre entreprise soit à votre actionnaire. Et, quand on voit l'envergure de la récupération, ce sera sûrement à l'actionnaire. Donc, il y a un lien de cause à effet, je suis pas mal certaine, là-dedans. Donc, il y a eu une décision qui a été prise de se départir des actifs à l'étranger, et le contexte était favorable, vous avez fait une bonne affaire pour tous les Québécois, et on en est très contents.

Si je reprends par contre la séquence des événements et la diminution soudaine de la hausse des tarifs pour 2007, je dois aussi constater que la diminution... Dans le décret que le gouvernement a adopté le 13... bien, il ne l'a pas adopté le 13 septembre, mais il est dans la *Gazette officielle* du 13 septembre, moi, je dois vous dire que je suis... Quand on constate aussi, là, cette baisse du coût du tarif de l'éclairage public, les Sentinelles, après avoir eu une augmentation l'année précédente, moi, je crois qu'il y a quelque chose là-dedans, là, qui... Et, puisque cette décision était aussi une décision du

gouvernement, je crois qu'il y a une opération pour faire plaisir au plus de gens possible en 2007, et on ne me convaincra pas du contraire, surtout quand on réalise qu'Hydro-Québec a pris la décision de retourner totalement aux Québécois les fameux 182 millions réalisés à cause de la baisse de la demande dès 2007, et que vous avez préféré répartir l'augmentation des tarifs qui était liée au rattrapage des coûts de transport après 2008. Alors, il y a quelque chose, là, là-dedans. Ce sursis que nous allons tous avoir en 2007 malheureusement laisse présager des hausses plus importantes pour les années 2008 et 2009 et peut-être même 2010. Disons que c'est un heureux hasard et que la plus faible hausse a le bonheur de tomber dans peut-être une année électorale.

Mais, je le répète, les Québécois... et plus particulièrement nos grandes industries, elles ont besoin d'une politique tarifaire stable et prévisible, je n'insisterai jamais assez là-dessus, parce que, pour maintenir l'activité économique des régions, et on en a beaucoup parlé dans ces deux jours, il est clair que ce n'est pas ce qu'Hydro-Québec a livré dans son exercice de planification stratégique. On va avoir des grosses augmentations, elles sont variables, et, avec un degré de prévisibilité qui est faible... enfin, faible, on le saura en 2008 ou peut-être même en 2007, mais c'est inquiétant parce que... Et vraiment, moi, je ne suis pas satisfaite des réponses à ce niveau-là. Je crois que le gouvernement a intérêt à se doter d'une politique tarifaire prévisible et stable parce que nos régions sont en péril au niveau de l'activité économique. C'est inquiétant, et je crois qu'il faut le regarder avec beaucoup de sérieux. C'est très difficile.

Sur le plan de l'énergie éolienne, j'ai encore de la misère à comprendre. J'espère que quelqu'un m'enverra un petit mot pour m'expliquer clairement ce que j'ai essayé de clarifier au cours de ces deux jours. Je sais que le premier appel d'offres a donné des bonnes choses; je connais le processus des actions accréditées et des «flow-through». Je ne sais pas pourquoi on ne pourrait pas en faire un avec Hydro-Québec puis les Québécois peut-être sur l'énergie éolienne. Mais en tout cas, moi, je crois que, dans le domaine de l'éolien, il y a des réflexions qui s'imposent, j'espère que le gouvernement les fera. Et, quant à la perception que tout va bien au niveau de l'éolien, il y a des régions où tout ne va pas bien. On sait que, dans le Bas-Saint-Laurent, il y a des villages où ça va bien, il y a des villages où ça ne va pas bien du tout. On parle même de cacophonie à certains endroits. On sait que la région de Québec a décrété, elle, un moratoire à titre préventif pour ne pas se retrouver avec une situation encore un peu anarchique. Il y a du ménage à faire là-dedans, et je comprends que ce n'est pas à l'Hydro à le faire. Mais tous les efforts que vous ferez pour améliorer la communication, faciliter les échanges et tout le leadership que vous souhaiterez prendre à cet égard seront bienvenus.

Évidemment, vos réponses quant à l'optimisation des installations d'Hydro-Québec par l'éolien, elles ne m'ont pas satisfaite, je vous le dis bien sincèrement. C'était: Oui, elles sont optimisées, mais peut-être qu'on pourrait... Enfin, ça ne me rassure pas, et je crois que ceux qui nous ont entendus et qui sont aux prises avec des projets de développement ne sont pas rassurés non plus. Je ne sais pas si c'est parce qu'on a confiance en Hydro-Québec, mais on a l'impression que, quand Hydro-Québec encadre un certain nombre d'activités dans le développement

énergétique, ça nous sécurise. Bon. Je ne sais pas pourquoi, mais c'est ça. Je ne dis pas que vous faites mieux ou pire que les autres, mais on se sent plus en confiance puis on a l'impression que vous prenez les intérêts à cœur de tous les Québécois, ce dont je ne doute pas, remarquez.

• (17 h 40) •

Quand on a lancé la dernière stratégie énergétique, le premier ministre avait dit qu'il voulait voir des échanges entamés avec des partenaires éventuels, notamment au niveau des contrats à l'exportation. On nous a parlé évidemment des échanges avec les États voisins et des provinces pour intégrer le potentiel et on nous a dit d'ailleurs, et le ministre l'a répété, que vous aviez le mandat de faire le point sur les interconnexions. Maintenant, on a constaté que l'interconnexion avec l'Ontario n'était pas encore décidée, mais presque. Mais on a bien hâte de lire l'étude de rentabilité de ce choix d'investissement, parce que, si vous avez de l'argent pour construire une ligne de 1 250 MW vers l'Ontario, avec un marché théorique disponible mais pas du tout assuré, je crois que vous avez peut-être d'autres choix possibles pour le Québec aussi. Parce qu'avant 2009 et même en 2009-2010, sur la durée du plan, les disponibilités, je pense, je l'ai bien expliqué, ma compréhension, c'est que les disponibilités, ni d'énergie ni de puissance, ne seront pas là pour toutes les réservations qui ont été faites sur les lignes d'Hydro-Québec Transport par Hydro-Québec Production. S'il n'y a pas d'acheteur, il n'y a que de l'espoir, bien disons que j'ai hâte de voir la documentation sous-jacente à tout ça, parce que ce n'est pas dans les habitudes d'Hydro de prendre des décisions sans avoir un degré de confort assez élevé sur les probabilités de réussite.

Je suis très heureuse par contre que vous m'ayez confirmé que les Québécois n'auront pas à payer pour cette interconnexion dans leurs tarifs. Peut-être que les dividendes du gouvernement en seront affectés dans le temps, je ne le sais pas, l'avenir nous le dira.

Au plan de la fiabilité de l'alimentation électrique, je dois vous dire que j'ai été étonnée de constater que les cibles étaient moins ambitieuses pour les régions que pour Montréal, et peut-être que vous avez des raisons, mais on n'a pas eu le temps d'aborder la question. Quand on voit que, dans la métropole, votre cible, c'est 60 minutes d'interruption par an par client dès 2008, alors que, dans l'ensemble du Québec, cette cible-là est le double, c'est de 120 minutes par an par client, et en 2010, donc ça, ça m'a préoccupé un petit peu, parce que, je pense, dans les régions, les pannes sont aussi difficiles sinon plus difficiles à vivre qu'à Montréal. Et je ne parlerai pas d'une région que je connais bien, mais on a souffert, dans les deux dernières années, de plus que deux heures par année de panne. Alors, je vous le dis, on n'a pas pu en discuter, mais on en reparlera.

Je suis aussi... moi, je le répète, je suis déçue du budget consacré à la recherche et au développement. Vous l'avez gelé à 100 millions depuis 1994, alors que le bénéfice net de l'entreprise est passé de 667 millions en 1994 à 3,4 milliards en 2006. Je comprends que 2006 est une année exceptionnelle; enlevez le 900 millions, ça vous donne quand même 2,5 milliards. Donc, moi, je crois qu'Hydro devrait revoir sa stratégie en matière de recherche et de développement. Et je crois que c'est un défi que vous devriez vous donner. D'autant que nous sommes dans un point d'inflexion, et un de vos présidents de division nous l'a bien expliqué, il y a des défis

technologiques importants non seulement au niveau du transport, mais surtout au niveau distribution, avec l'intégration des marchés Nord-Sud, et je crois que le Québec pourrait redevenir un chef de file dans certains secteurs en y mettant les efforts au niveau de la recherche et du développement. Je ne dis pas qu'il ne l'est pas dans certaines... en transport ou dans d'autres cas, mais il y a la distribution, il y a les équipements souterrains, etc., bon, alors je crois que vous devriez revoir ça. Moi, je pense que vous feriez un investissement pour l'avenir du Québec.

J'ai trouvé aussi un petit peu étonnant qu'on mette au même niveau les commandites qui ont été données dans le cadre d'activités commerciales ou promotionnelles, dont vous avez parlé, avec des dons qui sont faits plus à caractère caritatif ou à une institution universitaire hors Québec. Moi, je ne compare pas ça. Ce que vous faites pour le commerce, les commandites, les promotions, c'est pour viser votre clientèle. Ce que vous faites au niveau des dons devrait cibler les institutions universitaires du Québec, d'autant que nos institutions universitaires et collégiales manquent de fonds, vous le savez aussi bien que moi.

Le Président (M. Jutras): Il vous reste une minute.

Mme Dionne-Marsolais: Alors, je termine en vous remerciant encore de la qualité de vos présentations, de vos échanges, du sérieux de l'exercice, et je suis convaincue que la population du Québec, qui va écouter ça à différents moments donnés, a apprécié d'en connaître un petit peu plus sur Hydro-Québec et qu'ils apprécient toujours d'être bien informés sur les activités de notre société d'État, qui fait encore notre fierté. Et je vous invite à revenir l'année prochaine, si c'est possible, pour échanger à nouveau avec les membres de la commission. Et le ministre me fait signe: À tous les deux ans. Il n'y a rien qui l'empêche de modifier la loi et de convoquer à tous les ans, comme dans n'importe quelle compagnie cotée en Bourse. N'est-ce pas, M. le ministre? Et je vous remercie beaucoup.

Le Président (M. Jutras): Alors, merci, Mme la députée. Maintenant, M. le ministre, la parole est à vous.

M. Pierre Corbeil

M. Corbeil: M. le Président, je suis satisfait de l'exercice que nous avons tenu. Il a été très instructif et très constructif. Là où l'opposition officielle questionne l'a-propos de présenter une version ajustée, je pense qu'ici on devrait plutôt traduire la démarche par un souci de cohérence et de transparence. Et d'ailleurs, en parlant de transparence, je tiens à rappeler à ma collègue députée de Rosemont qu'à sa demande, vendredi, une copie de la version ajustée a été transmise au bureau du chef de l'opposition officielle à Québec et à sa résidence, probablement secondaire, à Sutton, dans les heures qui ont suivi l'adoption de cette version ajustée par le conseil d'administration d'Hydro-Québec réuni en cette réunion spéciale, vendredi après-midi.

Alors, je pense que l'exercice a été l'occasion de poser beaucoup de questions, et Hydro-Québec a répondu ou s'est engagé à transmettre les informations aux questions qui ont été posées sans restriction et sans non plus

contrainte. Hydro-Québec a confirmé ce que je mentionnais lors de l'ouverture de nos travaux, c'est-à-dire que le plan stratégique reflète bien les préoccupations de notre gouvernement et de la population exprimées dans la stratégie énergétique du Québec. Nous avons surtout abordé... nous avons abordé plusieurs des objectifs contenus dans la stratégie, dont trois, entre autres, sur lesquels je reviendrai un petit peu plus, à savoir l'hydroélectricité, l'éolien, l'efficacité énergétique, sans oublier la tarification, la demande, le transport, la production de l'énergie, la recherche et le développement ainsi que le cadre financier de notre société d'État.

En ce qui concerne la relance des grands projets hydroélectriques, on parle de 4 500 MW d'hydroélectricité, des investissements et des emplois. En fait, l'équation est simple, M. le Président: Nous avons du potentiel, nous allons faire des investissements, nous allons développer ce potentiel, ça va créer des emplois et de la fierté. Nous allons surtout nous redonner une marge de manoeuvre qui a été compromise entre 1994 et 2000. Nous allons nous redonner une marge de manoeuvre parce que ça nous amène beaucoup de souplesse et de flexibilité, et ça nous permet de nous procurer une sécurité énergétique, créer de la richesse et saisir des opportunités d'exportation.

Dans l'éolien, 4 000 MW, 6 milliards en investissements, le développement est encadré, l'acceptabilité sociale est un élément important que nous prenons en compte, et les élus locaux ont un rôle à jouer dans ce développement. Ne soyez pas inquiets, rien n'est laissé au hasard, ce ne sera pas l'anarchie.

Et, au lieu de mettre en évidence les endroits où le développement est plus problématique, je pense qu'on devrait tabler sur les endroits où le développement se fait de façon harmonieuse, en étroite collaboration avec le milieu, et j'ai en tête l'exemple de Baie-des-Sables et de Métis, où un premier parc du premier appel d'offres de 1 000 MW est en construction, et ça se fait entièrement sur terres privées.

Donc, l'hydroélectricité et l'éolien, c'est la combinaison gagnante. Ces deux filières agissent en parfaite complémentarité. L'éolien n'est pas une substitution à l'hydroélectricité. Et le président d'Hydro-Québec parlait même que nous serions un acteur de classe mondiale dans le domaine de l'intégration de l'énergie éolienne à notre réseau; voilà une belle perspective de développement.

En ce qui concerne l'efficacité énergétique, là aussi on parle d'investissements. Plus de 2 milliards de dollars sur l'horizon 2005-2010, avec un plan global initial sur le même horizon qui nous permettait d'espérer 3 TWh d'économies d'énergie, mais qui a été révisé à deux reprises, à 4,1 après la première année et à 4,7 après la deuxième année, tant les gens répondent favorablement à l'invitation d'Hydro-Québec. Donc, je suis heureux de constater que la population souscrit aux initiatives proposées par le gouvernement dans sa stratégie énergétique et aussi fier du slogan d'Hydro-Québec qui dit que *Notre choix est clair. Notre choix est vert.*

Je suis heureux, M. le Président, de la rigueur avec laquelle les travaux de la commission ont été menés. Je suis satisfait des réponses données par Hydro-Québec, mais nous demeurerons vigilants quand même car la société d'État aura un rôle important à jouer dans la mise en oeuvre de notre stratégie énergétique. Je lui

demande toute la rigueur, le dynamisme et l'efficacité avec lesquels elle nous a habitués.

● (17 h 50) ●

Je suis un petit peu déçu, vous n'en serez sûrement pas trop surpris, de l'attitude de l'opposition officielle. Elle nous a accusés d'ingérence politique dans le dossier des demandes tarifaires d'Hydro-Québec à la Régie de l'énergie. Ce faisant, elle met en doute la compétence et l'intégrité de la société et de la régie. Cette accusation est sans fondement, je l'ai dit, M. Vandal l'a répété, et que ce soit clair maintenant: Hydro-Québec est une société responsable qui prend des décisions dans le meilleur intérêt de la population parce que son actionnaire est le gouvernement du Québec, et le gouvernement du Québec représente la population. La différence s'explique par un hiver plus clément, une demande industrielle moins élevée qu'anticipé et une réponse supérieure à nos attentes en efficacité énergétique. Là où l'opposition voit un sursis, moi, je vois des économies. Le plan révisé représente une facture réduite de 370 millions par rapport au plan déposé en juin. Comme quoi économiser l'énergie, c'est payant.

Je suis aussi surpris du récent intérêt de la formation du Parti québécois pour le remboursement de la dette, mais là j'ai un petit peu de misère à trouver de la cohésion, parce que, du côté du chef de l'opposition, on dit que la priorité sera l'éducation et non le remboursement de la dette. Du côté du député de Rousseau, on dit que ces fonds-là devraient aller dans la santé. Et ma collègue la critique officielle en cette matière a déclaré en conférence de presse cette semaine que ça devrait aller au remboursement de la dette. Alors, tout ce que je peux décoder de ces différents messages...

Une voix: ...

M. Corbeil: Bien, en fait, c'est presque une question à choix multiples. Toutes ces réponses sont bonnes. Tout ce que je peux décoder, et ça, c'est assez évident, M. le Président, c'est que, pour le Parti québécois, la dette ne constitue pas un enjeu.

Chose surprenante aussi, c'est la nouvelle position de l'ADQ, qui a voté contre la création du Fonds des générations, mais, hier, son représentant le député de Vanier et son chef demandaient au gouvernement de verser le bénéfice spécial d'Hydro-Québec à la dette. Alors, je pense que...

Je suis aussi surpris de l'entêtement à prétendre que la relance des projets hydroélectriques va servir uniquement à l'exportation. Notre vision est claire. Nous pouvons combler nos besoins, créer de la richesse au Québec et exporter. Le premier ministre soulève régulièrement la question des exportations en mentionnant: Si l'Alberta peut s'enrichir avec son pétrole, pourquoi nous ne pourrions pas le faire avec notre énergie propre et renouvelable? Mais nous assistons, avec les travaux qu'on vient de voir, à des questions comme celles posées par ma collègue députée de Duplessis sur l'énergie pour les grands consommateurs. Notre stratégie est claire à ce sujet. Tout bloc d'énergie inférieur à 50 MW sera fourni au tarif L. Pour tout bloc supplémentaire, l'entreprise doit nous faire la preuve des retombées régionales. Nous souhaitons maximiser les retombées de chaque mégawatt. Là où la députée de Duplessis fait fausse route, c'est qu'on ne doit pas... ou il ne s'agit pas de soit combler

nos besoins, soit créer de la richesse, soit exporter. M. le Président, avec le potentiel que nous avons, nous pouvons faire les trois.

Revenons à l'analyse comme telle du plan stratégique. Au cours des échanges, on a vu qu'Hydro-Québec Production devra augmenter sa capacité de production hydroélectrique en accélérant la réalisation des projets. Actuellement, au Québec, plus de 4 milliards de dollars de projets sont en cours de réalisation. Dans le Nord-du-Québec, au Saguenay—Lac-Saint-Jean, en Haute-Mauricie, dans les Hautes-Laurentides ou en Outaouais, tout dépendant du point de vue où on se place, tous ces investissements représentent 4 milliards de dollars de projets qui sont en cours de réalisation. Ces projets permettront de disposer, M. le Président, de 1 054 MW de puissance installée additionnelle. Au total, ils créeront des emplois équivalant à 18 000 personnes-années.

Un autre projet d'envergure fait actuellement l'objet d'un processus d'évaluation environnementale. Il s'agit d'Eastmain-1-A—dérivation Rupert—la Sarcelle. La construction est estimée à plus de 4 milliards de dollars, et, à la pointe des travaux, entre 2007 et 2010-2011, il y aura plus de 4 800 personnes qui vont travailler directement sur les différents chantiers de ce projet.

Hydro-Québec Production poursuit ses efforts pour identifier et développer d'autres projets hydroélectriques dont la mise en service interviendrait au-delà du Plan stratégique 2006-2010. À cet effet, notre société d'État constituera un portefeuille de projets totalisant 4 500 MW, comme je le mentionnais un peu plus tôt. Elle entreprendra les études d'avant-projet techniques et environnementales et le processus parallèlement aux discussions avec les communautés autochtones.

L'électricité produite doit être transportée, et notre économie est étroitement liée à la fiabilité de notre approvisionnement énergétique. Nous savons que notre réseau de transport est l'un des plus étendus en Amérique du Nord. Il couvre plus de 32 000 km et supporte des conditions climatiques rigoureuses. Afin d'obtenir un approvisionnement énergétique, notamment en électricité, répondant aux plus hauts critères de fiabilité, Hydro-Québec TransÉnergie investira 5 milliards au cours de la période 2006-2010.

Au chapitre de la distribution, nous avons vu que notre société d'État prend des mesures pour assurer aux Québécois un approvisionnement suffisant, fiable, diversifié et très compétitif. Nous l'avons aussi vu, la situation financière d'Hydro-Québec est intéressante. Nous devons nous assurer qu'Hydro-Québec dispose des ressources financières nécessaires pour continuer de développer son réseau et d'offrir la qualité de services que l'on connaît actuellement et même de l'améliorer. Notre travail de collaboration avec Hydro-Québec doit se poursuivre.

Selon moi, M. le Président, les travaux de la commission parlementaire nous ont donné l'occasion d'éclaircir certaines questions et d'apporter les nuances qui s'imposent. À la fin de cette première étape, les députés ont pu apprécier comment la société répond aux orientations du gouvernement dans son plan stratégique. Bien sûr, le gouvernement aura, lui aussi, à juger des travaux et à trancher, parce qu'il demeure de sa responsabilité d'actionnaire de bonifier, d'autoriser le plan stratégique et de contribuer à sa mise en oeuvre.

M. le Président, moi aussi, je voudrais remercier les membres de la commission pour les travaux qui se sont déroulés hier et aujourd'hui. Je voudrais aussi remercier les représentants d'Hydro-Québec, en commençant par le président du conseil d'administration, et les membres du conseil d'administration, et le président-directeur général, et la haute direction. J'aimerais aussi remercier les membres de la commission, j'aimerais remercier le personnel et le personnel de mon bureau et du ministère des Ressources naturelles et de la Faune. Merci de votre attention.

Le Président (M. Jutras): Alors, voilà. La commission ayant accompli son mandat, j'ajourne les travaux sine die.

(Fin de la séance à 17 h 57)