ASSEMBLÉE NATIONALE

TROISIÈME SESSION — TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Examen du rapport général de suivi, au 31 décembre 1993, de l'«Engagement de performance 1993-1995» d'Hydro-Québec ainsi que des rapports particuliers sur l'efficacité énergétique, les pratiques commerciales et l'équilibre énergétique (2)

Le jeudi 24 mars 1994 — No 2

Président: M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

115 $ débats de la Chambre — 10 $ Index
325 $ débats des commissions parlementaires
105 $ commission de l'aménagement et des équipements
75 $ commission du budget et de l'administration
70 $ commission des institutions
65 $ commission des affaires sociales
60 $ commission de l'économie et du travail
40 $ commission de l'éducation
35 $ commission de la culture
20 $ commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation
5 $ commission de l'Assemblée nationale

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
5, Place Québec, bureau 195
Québec, (Qc) téléphone: 418-643-2754
G1R 5P3 télécopieur: 418-528-0381

Courrier de deuxième classe; numéro d'enregistrement: 1762

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Rapport particulier sur l'efficacité énergétique
- Présentation d'Hydro-Québec — CET-32
- Discussion générale — CET-34
  - État d'avancement des programmes-cadres — CET-34
  - Firmes chargées de l'évaluation des programmes — CET-35
  - Résultats et prévisions des phases — CET-36
  - Utilisation de l'énergie solaire passive — CET-37
  - Information aux acheteurs de maisons — CET-38
  - Résultats et prévisions des phases (suite) — CET-38
  - Emplois associés au programme d'efficacité énergétique — CET-39
  - Gestion de la consommation — CET-41
  - Achat de production privée — CET-41
  - Installation de thermostats — CET-43
  - Efficacité énergétique en matière de construction résidentielle — CET-44
  - Sensibilisation des clientèles aux programmes — CET-45
  - Méthode de calcul des économies — CET-46
  - Dépenses de recherche et développement — CET-48

Rapport particulier sur les pratiques commerciales — CET-49
- Présentation d'Hydro-Québec — CET-49
- Discussion générale — CET-51
  - Programme de garantie de dépôt — CET-51
  - Vols d'électricité — CET-53
  - Rationalisation des centres d'exploitation de distribution — CET-56
  - Traitement des plaintes — CET-58
  - Programme de garantie de dépôt (suite) — CET-59

Rapport particulier sur l'équilibre énergétique
- Présentation d'Hydro-Québec — CET-59
- Discussion générale — CET-61
  - Fiabilité des prévisions — CET-61
  - Début des travaux de SM 3 — CET-63
  - Production d'électricité et besoins industriels — CET-66
  - Marché de la biénergie — CET-67
  - Parcs d'éoliennes — CET-67
  - Début des travaux de SM 3 (suite) — CET-68
  - Accélération des avant-projets — CET-70
  - Étude des externalités — CET-71
  - Coûts évités et prix de revient — CET-71
  - Projets de cogénération — CET-72
  - Centrale La Gabelle — CET-72
  - Projets en Haute-Mauricie — CET-73
  - Projets de cogénération (suite) — CET-74
  - Projet Domtar — CET-76

Discussion générale — CET-76
- Résidences de type communautaire — CET-77
- Transfert d'expertise en matière de qualité totale — CET-77
- Indicateurs de sécurité au travail — CET-78
- Représentation des communautés culturelles — CET-78
- Nouveler — CET-79
- Utilisation de courtiers lors de négociations — CET-79
- Relations avec la NYPA — CET-80
- Coût des centrales La Gabelle et Rapide-des-Forges — CET-81
- Privatisation de l'électricité à Terre-Neuve — CET-82

Remarques finales
- M. Jean-Guy St-Roch — CET-83
- M. Guy Chevrette — CET-86
- M. Christos Sirros — CET-88
- M. Richard Drouin, président d'Hydro-Québec — CET-91

Autres intervenants

M. Jean A. Joly, président
M. Jean-Pierre Jolivet, président suppléant

M. Robert Benoit
M. Michel Bourdon
Mme Carmen Juneau

* M. Pierre Bolduc, Hydro-Québec
* M. Jean H. Ouimet, idem
* Mme Cécile Dion, idem
* M. Jacques Régis, idem
* M. Roger Lanoue, idem
* M. Armand Couture, idem
* M. Jean-Pierre Léveillé, idem
* M. Francis Dupuis, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 24 mars 1994

Examen du rapport général de suivi, au 31 décembre 1993, de l'«Engagement de performance 1993-1995» d'Hydro-Québec ainsi que de rapports particuliers

(Dix heures six minutes)

Le Président (M. Joly): Bonjour. Il me fait plaisir de vous accueillir et de vous souhaiter la bienvenue. Je déclare la séance ouverte.

Je rappelle que le mandat de la commission est de procéder à l'examen du rapport général de suivi, au 31 décembre 1993, de l'engagement de performance 1993-1995 d'Hydro-Québec, ainsi que des rapports particuliers, au 31 décembre 1993, sur l'efficacité énergétique, les pratiques commerciales et l'équilibre énergétique, et ce, toujours selon l'ordre de l'Assemblée, du 10 mars 1994.

Mme la secrétaire, avons-nous des remplacements?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. Mme Marois (Taillon) remplace M. Claveau (Ungava) et M. Bourdon (Pointe-aux-Trembles) remplace M. Léonard (Labelle).

Le Président (M. Joly): Je vous remercie beaucoup. Alors, je vous fais la lecture de l'ordre du jour. Ce matin, à 10 heures, ce sera le rapport particulier sur l'efficacité énergétique, qui comprendra la présentation d'Hydro-Québec, et un échange, après ça, avec les membres de la commission.

Par après, ce sera le rapport particulier sur les pratiques commerciales, et, à 12 h 30, nous suspendrons pour reprendre les travaux vers 15 heures pour entendre le rapport particulier sur l'équilibre énergétique, suivi de l'échange d'ordre général d'une durée de 45 minutes.

Il y aura les remarques finales, qui donneront ou accorderont 15 minutes tant à M. le ministre, à M. Chevrette et à M. le député de Drummond.

M. Chevrette: Oui. Est-ce qu'on pourrait, M. le Président, souligner que, sans concertation, le ministre de l'Énergie et le critique...

Une voix: Des Ressources naturelles.

M. Chevrette: En tout cas!

Une voix: C'est tellement mêlant!

M. Chevrette: C'est vrai que vous manquez d'énergie... Ressources naturelles...

M. Sirros: Mais on a beaucoup de ressources.

M. Chevrette: ...sans concertation, ont défendu Reed Scowen, hier, face aux propos qu'il a tenus à l'étranger, ce qui prouve une chose, c'est que, de temps à autre, certains parlementaires peuvent être sur la même longueur d'onde quand ça a de l'allure; quand ça n'en a pas, bien, il y a divergence.

Le Président (M. Joly): Alors, c'est une remarque...

M. Sirros: Je suis content de voir...

Le Président (M. Joly): Ne connaissant pas la pertinence de la remarque avant que...

M. Chevrette: Vous lirez **Le Soleil**, vous allez comprendre.

Le Président (M. Joly): ...vous me le disiez, je dois accepter ça comme un fait...

Une voix: Il y a des appuis des deux côtés.

Le Président (M. Joly): Oui, oui, j'ai vraiment vu ça. Je dois accepter ça comme un fait qui fait partie, disons, de ce qu'on peut appeler un libre échange, entre nous.

M. Chevrette: Disons que c'est pour créer un climat différent d'hier.

Le Président (M. Joly): D'ailleurs, dans une salle beaucoup plus familiale, et des sourires qui sont revenus. Alors, il me fait plaisir de souhaiter la bienvenue.

M. Chevrette: Oui, M. le Président. Quand on ne me cherche pas, on ne me trouve pas; quand on me cherche, on me trouve.

Le Président (M. Joly): Alors, je vois déjà que M. Drouin et son groupe ont pris place. Alors, M. Drouin, je vous cède la parole pour la présentation de votre rapport particulier sur l'efficacité énergétique. Vous avez dix minutes, plus ou moins; par après, on échangera avec vous.

M. Drouin (Richard): Alors, avant de demander à M. Bolduc de vous faire l'exposé initial, je voudrais d'abord vous présenter...

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

M. Drouin (Richard): ...M. Pierre Bolduc, qui est vice-président, Commercialisation et Affaires internationales, Mme Cécile Dion, qui est directrice à la Planification commerciale et à la Tarification, et M. Jean H. Ouimet, qui est vice-président, Efficacité énergétique.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup. Alors, la parole est à vous, M. Drouin.

M. Drouin (Richard): Alors, M. Bolduc.

(10 h 10)

Le Président (M. Joly): M. Bolduc, allez.

Rapport particulier sur l'efficacité énergétique

Présentation d'Hydro-Québec

M. Bolduc (Pierre): M. le Président, les orientations d'Hydro-Québec en efficacité énergétique découlent de son plan de développement 1993 et font partie intégrante de l'équilibre offre-demande d'électricité à long terme. C'est un projet axé sur les économies d'énergie, de même que sur la poursuite des efforts en gestion de la consommation.

L'écoute de la clientèle est à la base de la planification et du développement et de la mise en oeuvre des programmes d'efficacité énergétique. Le rapport particulier que nous présentons cette année maintient les objectifs et les orientations du projet d'efficacité énergétique pour l'an 2000, à l'intérieur des enveloppes budgétaires prévues, soient 2 300 000 000 $ d'ici l'an 2000 pour le volet économie d'énergie et 400 000 000 $ pour le volet gestion de la consommation.

L'objectif de 9 300 000 000 kWh par année d'économie d'énergie à l'an 2000 est maintenu, et il se répartit presque également, c'est-à-dire 3 300 000 000 kWh pour le marché résidentiel, 3 000 000 000 kWh pour le marché commercial et institutionnel et 3 000 000 000 kWh également pour le marché industriel.

Le grand projet d'efficacité énergétique est structuré en trois phases différentes. La première, qui est une phase de sensibilisation, a été enclenchée dès le début et s'est terminée vers le milieu de 1993. La phase principale, que nous appelons «occupation du marché», où la majeure partie des économies d'énergie vont être mises en place, a été enclenchée à l'automne 1993, et nous prévoyons, pour les deux ou trois dernières années de la décennie, une phase d'ajustement qui nous permettra de rattraper, de corriger et de s'assurer que les objectifs sont effectivement atteints dans les meilleures conditions possibles.

Le projet d'efficacité énergétique — comme je l'ai dit — est basé sur la volonté d'offrir à notre clientèle et pour notre clientèle des moyens efficaces d'utiliser l'électricité, et est avant tout axé sur une approche prudente et rigoureuse, à l'affût des plus récentes connaissances commerciales, technologiques, énergétiques et économiques. Nous visons surtout à maximiser les résultats en minimisant les coûts, et nous sommes conscients que l'efficacité énergétique, c'est un domaine neuf, c'est un domaine où il se fait actuellement beaucoup d'expérimentations partout dans le monde. Surtout en Amérique du Nord, il se fait beaucoup d'erreurs, et les erreurs sont très coûteuses dans le domaine de l'efficacité énergétique. C'est pourquoi nous tenons à être extrêmement prudents, quitte à arriver moins vite à certains de nos objectifs intérimaires, mais à éviter les erreurs qu'une trop grande précipitation pourrait entraîner.

Dans ce cadre-là, la phase I du programme a réussi à sensibiliser très fortement notre clientèle, et les sondages ont démontré que le degré de satisfaction, de connaissance et d'actions prises par la clientèle dépasse, dans ce domaine-là, nos attentes. Les effets de cette phase de sensibilisation vont se poursuivre jusqu'à l'an 2000, et nous estimons à près de 2 000 000 000 kWh les économies d'énergie qui vont continuer à se produire comme résultat de cette première phase.

Nous avons, durant cette phase, mieux identifié le potentiel d'amélioration, nous avons approfondi nos connaissances et nous avons tout récemment mis sur pied une expertise d'évaluation d'impact des résultats des programmes d'efficacité énergétique qui nous permet de tirer toutes les leçons possibles de la phase qui a été réalisée jusqu'ici et d'intégrer dans les nouveaux programmes une évaluation d'impact et de résultats en temps réel, et non pas a posteriori, qui va nous permettre d'ajuster et de corriger le tir à mesure que les programmes se développent.

Les résultats de l'évaluation d'impact, qui n'étaient pas disponibles au moment de la rédaction de notre rapport particulier, commencent à nous donner des indications relativement claires, et nous évaluons de façon préliminaire à 86 % le degré d'atteinte des résultats qui était présenté sur une base d'estimation dans le rapport d'avancement. C'est-à-dire que le chiffre de 1050 GWh indiqué comme niveau d'économie d'énergie en 1993, dans le rapport particulier, sera révisé à 913 GWh sur la base de cette évaluation scientifique et complète des programmes qui ont été faits.

Nous attaquons maintenant la phase II du programme d'efficacité énergétique, qui est la phase intensive d'implantation de mesures d'économie d'énergie. Cette phase comprend neuf grands programmes — que nous appelons des «programmes-cadres» — qui sont lancés au rythme d'un par année dans chacun des trois secteurs: résidentiel, commercial, institutionnel et industriel.

En 1993, nous avons donc lancé les trois premiers de ces grands programmes-cadres. Quand on parle de programmes-cadres, on veut dire des programmes qui établissent des règles générales, qui établissent des paramètres relativement flexibles et qui vont pouvoir s'adapter au déroulement des programmes et à l'avancement de leur réalisation, de même qu'aux nouvelles connaissances

technologiques qui vont êtres acquises au fur et à mesure du déroulement de ces programmes.

Dans le domaine résidentiel, le programme-cadre, qui constitue le fer de lance de la phase principale du programme d'efficacité énergétique, c'est celui que nous avons appelé jusqu'ici le Programme d'installation directe, dont le nom commercial sera Écono-confort, et qui nous amènera à visiter plus de 1 000 000 de nos clients résidentiels, de passer avec chacun de ces clients, avec des experts en efficacité énergétique, entre une et deux heures pour leur expliquer, les conseiller et les aider à faire certains ajustements ou installations d'équipement ou d'appareillage améliorant l'efficacité de leur résidence, et de remplacer, dans les résidences qui utilisent les chauffages à plinthe électrique, les thermostats traditionnels par des thermostats à haute performance, dont les essais et les expériences dans des maisons réelles, qui se sont poursuivis en 1992 et durant l'hiver 1993, nous permettent d'anticiper une économie très substantielle de coût et d'utilisation énergétique de chauffage.

Ce programme-là nous amène à viser 2 000 000 000 kWh d'économie d'ici l'an 2000. Donc, 20 % de tout le programme d'efficacité énergétique réside dans ce Programme d'installation directe dont le budget est évalué, pour l'ensemble des cinq années de son déroulement, à 403 000 000 $. C'est un des programmes les plus ambitieux au monde. Déjà, beaucoup d'entreprises d'Amérique du Nord viennent et suivent de très près ce programme avec un intérêt marqué, et plusieurs ont déjà commencé à préparer des programmes qui s'en inspirent.

Nous avons, dans le domaine commercial et institutionnel, lancé également un grand programme-cadre d'initiative éclairage qui nous permet de viser 1 200 000 000 kWh d'économie pour l'an 2000, avec un budget de 188 000 000 $. Dans le marché industriel, nous avons lancé un programme-cadre s'adressant aux systèmes auxiliaires des usines, pour une budget total de 85 000 000 $ et un objectif d'économie d'énergie de 500 GWh par année.

Suite au lancement de ces trois programmes à l'automne 1993, nous travaillons actuellement de façon intensive à la conception des autres programmes-cadres prévus dans chacun des trois marchés. Dans le marché résidentiel, nous allons mettre au point un programme visant à optimiser l'efficacité énergétique dans la nouvelle construction, et nous allons également mettre sur pied un programme portant sur la rénovation et sur l'amélioration de l'enveloppe thermique des bâtiments existants. C'est un programme qui va se concentrer sur les bâtiments plus anciens, beaucoup moins efficaces et moins isolés que nos maisons unifamiliales de banlieue traditionnelles.

Ça va plutôt porter sur les résidences à logements multiples dans les plus vieux quartiers, dans les quartiers souvent moins favorisés, où il y a un potentiel d'amélioration importante d'enveloppe thermique des bâtiments. C'est un programme qui va être à point vers la fin de l'année 1994.

Dans le marché commercial et institutionnel, nous allons avoir un programme-cadre à lancer, fin 1994 et 1995, dans la gestion intégrée des bâtiments efficaces et dans le chauffage, climatisation et ventilation de ces bâtiments.

Dans le marché industriel, nos programmes-cadres en préparation portent sur l'optimisation des équipements, l'amélioration des pratiques industrielles, et un programme-cadre sur la conception d'usines efficaces énergétiquement et l'optimisation des procédés industriels dans les PMI.

L'ensemble des ces programmes-cadres devrait produire 3 400 000 000 kWh en l'an 2000 et, au total, nous permettre d'atteindre l'objectif de 9 300 000 000 kWh, compte tenu d'une phase d'ajustement, qui est la troisième phase, où, suite à l'évaluation, à la correction et à une anticipation que tout ne sera pas atteint comme prévu, parce que c'est normal dans des programmes de ce genre-là, nous aurons, au cours des trois dernières années de la décennie, la phase de correction et d'ajustement pour assurer l'atteinte de l'objectif total de l'an 2000.

(10 h 20)

Au niveau de la gestion de la consommation, notre objectif de réduction de la pointe à l'an 2000, qui était de 3035 MW, a été rajusté à la hausse à 3320 MW. Ceci résulte du succès très élevé de notre programme de puissance «interruptible» qui a connu une grande popularité auprès des industries et qui a compensé la réduction de nos marchés bi-énergie commerciale, où la concurrence avec le gaz naturel est très féroce et où le succès n'a pas été aussi élevé que prévu.

Le projet d'efficacité énergétique ne se fait pas en vase clos. C'est un projet qui implique au maximum les grands partenaires d'Hydro-Québec. C'est un projet qui fait appel à nos employés, à nos représentants commerciaux, à tous les participants d'Hydro-Québec, qui fait appel à un grand nombre de sous-traitants pour nous aider dans la réalisation de ces programmes qui impliquent des ententes avec les manufacturiers, avec les distributeurs, avec les associations et tous les groupes professionnels intéressés au secteur énergétique, avec les ministères, les organismes gouvernementaux. C'est, globalement, un projet de société qui va produire, d'ici l'an 2000, 38 000 emplois directs et indirects soutenus par les programmes d'économie d'énergie.

En conclusion, nous maintenons donc nos orientations. Nous allons y mettre un maximum de rigueur, de prudence, pour éviter les erreurs, quitte à progresser moins lentement que prévu, si nécessaire, mais en maximisant les retombées économiques et en évaluant de façon rigoureuse, à mesure que le programme se déroule, les résultats prévus.

Une voix: ...

Le Président (M. Joly): Je vous remercie beaucoup, M. Bolduc.

M. Bolduc (Pierre): Oui, c'est ça, progresser moins rapidement que prévu si c'est nécessaire pour mieux réussir. M. le Président, je vous remercie.

Discussion générale

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup. Nous appliquons la même règle qu'hier, c'est l'alternance, 10 minutes maximum, et autant d'interventions que désirées de part et d'autre pour chacun des parlementaires. Alors, M. le ministre, je vous reconnais un premier 10 minutes.

M. Sirros: Merci, M. le Président. On aborde un sujet qui va peut-être nous trouver plus près l'un de l'autre qu'on l'a été hier, même si les journaux ont confondu le gouvernement avec le député de l'Opposition, hier, surtout **La Presse**. Je tiens juste à le souligner...

M. Chevrette: Ils ne sont pas fous, ils voient la tendance naturelle.

M. Sirros: ...en passant, avant d'aborder cette commission, en espérant que ceux qui nous écoutent et qui transcrivent et qui transmettent les nouvelles, en quelque sorte, tiennent compte de la réalité et ne fabriquent pas des nouvelles à partir de choses qui ne sont pas là. Et je me réfère à **La Presse**, parce que, hier, on avait certaines divergences d'opinion quant à toute la question des alumineries. Et je tiens juste à souligner que le titre de **La Presse**, aujourd'hui, aurait dû se lire: Hydro-Québec contredit le député de Joliette, et non pas «le gouvernement», parce que, le 4 février, je faisais justement allusion au fait que, vers l'an 2000, on pourrait réviser les contrats. Alors, il y a quelqu'un qui s'est trompé quelque part. C'était dans le même journal qui titrait le titre de ce matin... que je faisais cette allusion-là.

Cela étant dit, M. le Président, on parle d'efficacité énergétique. Je dis qu'on va peut-être se retrouver plus près l'un de l'autre sur la question de l'efficacité énergétique, parce que je dois dire que je trouve, et j'aimerais commencer avec ça, que l'objectif qu'Hydro s'est donné est extrêmement louable, un objectif qui se compare avantageusement avec ce qui se fait à beaucoup de places, et il s'inscrit directement dans la lignée de la volonté gouvernementale, et je dirais même plus, dans la volonté sociale, que nous reconnaissons tous, d'utiliser les ressources que nous avons avec la plus grande efficacité possible.

Depuis 1990, Hydro-Québec s'est donné comme objectif de voir l'efficacité énergétique comme, en quelque sorte, un moyen de production, de remplacer, en quelque sorte, la construction de sources de production par l'efficacité énergétique. Elle s'est fixé un objectif de 9 TW d'ici l'an 2000 et a donc commencé son programme d'efficacité énergétique.

Je dois constater, et je peux bien comprendre que nous sommes dans la première phase, et, effectivement, la phase plus lourde s'en vient au niveau des résultats escomptés vis-à-vis du programme d'efficacité énergétique. Mais, en regardant les chiffres jusqu'à maintenant, il y a comme une petite cloche quelque part qui me dit: Attention! parce que je dois constater que, jusqu'à maintenant, les prévisions n'ont pas été atteintes. Et vous nous affirmez aussi aujourd'hui que, suite à une évaluation que vous avez faite, ce qui a été atteint est encore plus bas que ce qu'on prévoyait. Ce qui fait en sorte que les marches deviennent de plus en plus hautes avec le temps. Sans nécessairement, à ce moment-ci, être en mesure de remettre quoi que ce soit en cause, je tiens quand même à souligner cette inquiétude qui est grandissante par rapport à ce qu'on vise.

État d'avancement des programmes-cadres

Deuxième élément de cette inquiétude, c'est la notion des programmes-cadres à venir. Vous identifiez six programmes-cadres à venir à partir de 1994, mais qui restent, à ce stade-ci, d'après ce que je peux voir, un peu sur la planche à dessin. J'aimerais peut-être, dans un premier temps, que vous nous fassiez part de l'état d'avancement du dessin, dans ces programmes-cadres. Vous escomptez, pour l'année 1994, je pense, quelque chose comme... En tout cas, le démarrage de ces programmes donnerait quelque chose comme 90 GWh, pour, par la suite, aller atteindre 390, 940, etc. Donc, encore une fois, des marches qui vont en augmentant, des grandes marches. Alors, peut-être, dans un premier temps, nous faire part un peu de l'état d'avancement de ces dessins.

M. Bolduc (Pierre): M. le Président, nous sommes tout également inquiets du rythme de progression du programme par rapport aux objectifs que nous avions fixés initialement. Et c'est avec beaucoup de soin que nous avons, dans la préparation du rapport particulier, étudié le réalisme de maintenir l'objectif, ou de le réviser. Si nous sommes arrivés à la conclusion que l'objectif est maintenu, c'est que les moyens qui s'amorcent aujourd'hui sont des moyens lourds. Les trois programmes-cadres qui sont lancés fin 1993, début 1994 sont des programmes très lourds. Les marches sont hautes, mais disons que les jambes sont grandes aussi par rapport aux nouveaux programmes que nous mettons en place maintenant, en comparaison des programmes plus modestes que, dans un souci de prudence, nous avons amorcés. Nous atteignions, fin 1993, un rythme de 913 GWh par année grâce à la phase de sensibilisation, mais les résultats de cette phase-là se continuent. Nous avons vu récemment, chez un réseau voisin, juste à l'ouest du Québec, une diminution très forte des programmes d'efficacité énergétique à cause de contraintes budgétaires. Les chiffres qu'ils nous donnent, c'est que, même en ne faisant plus rien dans certains programmes, l'effet de roulement se continue et ils ont des résultats très élevés, en 1993, simplement par le fait que ces programmes-là continuent leurs effets d'entraînement. Donc, ce que nous avons fait jusqu'ici va continuer à se multiplier, en termes d'impact

énergétique, et les nouveaux instruments qui sont en place maintenant, avec le début de la phase II, vont accentuer de beaucoup le rythme de progression, tandis que les nouveaux programmes-cadres qui sont sur la planche à dessin, et dont je vais demander à M. Ouimet de vous parler plus en détail, vont encore renforcer le rythme d'implantation. Alors, M. Jean Ouimet peut peut-être nous dire quelques mots des programmes-cadres sur la planche à dessin, justement.

Le Président (M. Joly): M. Ouimet, s'il vous plaît.

(10 h 30)

M. Ouimet (Jean H.): Le programme-cadre qui va s'adresser à l'enveloppe thermique des bâtiments résidentiels va être lancé d'ici la fin de l'année 1994. Quand on dit que les programmes sont sur la planche à dessin, c'est que, évidemment, il faut d'abord, d'une part, considérer que le parc immobilier au Québec est un parc immobilier de nature très spéciale. Par exemple, il n'y a aucun endroit au monde où vous avez des rues complètes de trois logements, avec les escaliers extérieurs, les toits plats, construits au début du siècle. Il a fallu faire énormément de tests nous-mêmes; on ne pouvait pas se baser sur des études qui avaient été faites ailleurs pour ce genre de bâtiments là. Nous avons également constaté qu'il est très difficile, sans démolir complètement le mur extérieur d'une maison, de rendre étanche un mur extérieur sans créer d'autres problèmes. Il y a le problème de la qualité de l'air, d'une part, à l'intérieur de la résidence et il y a également le problème de la condensation qui se fait dans les murs, une humidité qui reste dans l'isolant et, finalement, qui amène la pourriture de la structure de bois de l'édifice.

Donc, il faut bien s'assurer que les travaux que nous allons conseiller à nos clients d'entreprendre vont être entrepris correctement pour ne pas créer de problèmes dans quelques années. Nous sommes dans la bonne voie de réaliser ces travaux-là correctement. Nous avons tenté, chez des initiés, par exemple... Je peux vous donner l'exemple de ma propre résidence. Ça fait cinq fois qu'une équipe... La dernière fois, ils sont venus huit, chez nous... On ne peut pas faire ça chez nos clients de façon répétitive. Il faut tester nos méthodes avant de se présenter chez des clients, parce que, si on veut maintenir nos coûts à un niveau raisonnable, il faut aller une fois chez chacun de nos clients.

Alors, on découvre toutes sortes de choses selon l'âge des maisons, selon les pratiques qui étaient utilisées à l'époque. Au début du siècle, on n'isolait pas les maisons, on construisait des maisons avec des structures en blocs de ciment, avec brique à l'extérieur, un espace d'air. Il n'était pas question de coupe-vapeur, il n'était pas question d'isolant. Par la suite, les toitures ont été isolées, il y a eu des programmes des deux niveaux de gouvernement qui ont facilité l'accès aux propriétaires à des entreprises qui isolaient. Il y a des travaux qui ont été bien faits, il y a des travaux qui ont été mal faits, à l'époque. Il faut revoir tout ça.

Nous avons mis sur pied une équipe de travail qui a produit un rapport, qui a émis un rapport qui s'appelle le rapport Éval-ISO, qui va être rendu public dans quelques semaines. Nous avons des versions préliminaires de ce rapport-là. Ça démontre que le parc immobilier au Québec, les maisons construites après 1960 sont très bien construites. Alors, il faut s'attaquer aux maisons construites avant 1960, et c'est ce qu'on va faire d'ici la fin de l'année, M. le ministre.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup. Alors, M. le député de Joliette, s'il vous plaît, je vous reconnais.

M. Chevrette: Merci, M. le Président. Dans mon exposé de départ, hier, je portais un jugement assez sévère sur le secteur «économies d'énergie». Je ne sais pas si vous en avez eu copie. C'est vrai que je porte un jugement assez sévère, parce qu'on me dit que vous en êtes rendus à la troisième ou quatrième restructuration dans votre secteur. En tout cas, les employés ne se retrouvent plus, eux autres, de l'intérieur, puis ils le disent carrément. Quand tu es rendu à la quatrième restructuration, c'est inquiétant un peu, parce que vous nous aviez vanté les mérites de certains individus, qu'on ne voit même plus en place présentement, pour leur intégrité, leur honnêteté, leur efficacité, leur efficience et leur compétence, puis ils ne sont plus là. Donc, pour être franc, on se cherche un petit peu.

D'autant plus que, dans le domaine de l'efficacité énergétique, quand on regarde à la page 35 — j'y ai fait allusion hier — de votre document «Engagement de performance», il n'y a rien de validé. S'il n'y a rien de validé avant, comment voulez-vous que ce soit validé après? Si on ne sait même pas comment on peut mesurer l'efficacité énergétique depuis 1990, comment voulez-vous qu'on ait confiance pour 1994, 1995 et 1996? Ça va de soi, ça. Si vous n'êtes même pas capable de me dire que c'est valide avant, même le point 0, où vous aurez remarqué qu'il y a un astérisque, données assujetties à une révision à l'intégration des résultats, j'espère que vous ne vous tromperez pas pour celui-là, en 1990... Mais il n'y a rien de validé sur le passé, puis vous tenez mordicus à vos chiffres futurs. C'est assez difficile à comprendre. C'est probablement pour ça que, à la page iii, vous dites que: «le processus d'évaluation fait appel à des experts externes, afin de garantir une analyse impartiale de l'impact énergétique et commercial des programmes de l'entreprise.» J'ai compris que c'est probablement à cause de ça. Vous prenez plus de précautions oratoires que les années antérieures. Ça, je remarque ça.

Firmes chargées de l'évaluation des programmes

Vous avez donc confié à l'extérieur une évaluation. C'est sans doute parce que vous reconnaissez indirectement une possibilité de partialité à ce moment-là ou une mauvaise évaluation sur le volume d'énergie à économiser. Est-ce que c'est ça?

M. Bolduc (Pierre): Nous avons présenté nos résultats sur la base d'estimations commerciales. Le meilleur exemple que je peux donner pour illustrer ce que c'est que l'évaluation d'impact, c'est, disons, si je fais une analogie avec la chasse aux canards. Ce que nous avons donné dans le résultat...

M. Chevrette: Il y en a plusieurs qui lèvent, mais il y en a peu qui tombent.

M. Bolduc (Pierre): C'est ça.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bolduc (Pierre): Ce que nous avons donné dans le rapport, c'est le nombre de canards que nous avons vu tomber. Ha, ha, ha! L'évaluation scientifique, c'est de les ramasser, les canards, de les mettre dans le sac et de les compter. Alors, entre les deux, il y a toujours une certaine marge, mais il y a aussi un degré de fiabilité beaucoup plus fort.

L'évaluation d'impact des programmes dont nous parlions l'an passé comme une chose au futur, c'est une chose faite. Nous avons formé des consortiums d'entreprises québécoises et d'experts internationaux dans le domaine de l'évaluation d'impact des programmes. Ils ont travaillé pendant toute l'année qui se termine ce mois-ci. Dans le secteur résidentiel, nous avons confié à la firme québécoise Soprin, en association avec A&C Enercom, qui est un des grands experts américains, le soin d'évaluer les programmes... je m'excuse, dans le marché commercial et institutionnel. Dans le marché industriel, c'est la firme américaine Xenergy, avec la firme québécoise SECOR, qui a fait l'exercice. Et, dans le secteur résidentiel, comme aucune firme...

M. Chevrette: La même firme qui défend la privatisation d'Hydro-Québec. Ça m'agace...

M. Bolduc (Pierre): Ce n'est pas les mêmes personnes. Ce n'est pas les mêmes personnes dans cette firme-là. Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Non, mais j'ai dit «la même firme».

M. Bolduc (Pierre): Oui, c'est exact.

M. Chevrette: Ça, c'est plutôt inquiétant.

M. Bolduc (Pierre): On ne le savait pas...

M. Chevrette: Vous devriez réviser, peut-être, leur contrat.

M. Bolduc (Pierre): On ne le savait pas quand on a commencé l'évaluation.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Il y a un M. Côté, qui se permet, en tout cas...

M. Bolduc (Pierre): C'est exact. Dans le secteur résidentiel, pour terminer, c'est la firme américaine Synergic Resources, parce qu'il n'y a aucune firme québécoise qui a présenté d'offres pour l'évaluation dans le secteur résidentiel.

Ces exercices-là sont terminés. Les résultats, nous les avons sur la base de la partie qui constitue les impacts directs de nos programmes. La partie qui constitue les impacts indirects ou intangibles de nos programmes, les firmes nous ont donné toute une série de considérations qui nous amènent à valider et à finaliser l'évaluation de l'aspect indirect de ces programmes-là, ce que nous avons fait pour obtenir des chiffres préliminaires qui sont donnés aujourd'hui. Mais pour assurer l'impartialité, encore une fois, à un deuxième niveau, nous avons formé un comité d'experts québécois reconnus qui vont revoir maintenant toutes nos évaluations et nos chiffres. Je peux vous donner les noms, si vous voulez, des membres de ce comité d'experts. Il y en a un qui est encore de la firme SECOR, mais c'est M. Daniel Dupuis. Il y a un représentant de presse...

M. Chevrette: Oui. Lui, il est pour la société d'État.

M. Bolduc (Pierre): C'est ça.

M. Chevrette: Avant d'avoir le contrat...

Une voix: Daniel Denis.

M. Bolduc (Pierre): C'est M. Daniel Denis, je m'excuse.

M. Chevrette: ...ils devraient être tous pour la société d'État.

M. Bolduc (Pierre): La représentante de la firme Price Waterhouse, c'est Mme Rita Dionne-Marsolais.

M. Chevrette: Excellente!

M. Bolduc (Pierre): Un représentant de la publication Habitabec, M. Robert Dubois; un représentant de Ad Hoc Marketing, M. Michel Berne, Cadieux & Chevalier; et M. Gaétan Lafrance, de l'INRS-Énergie. Donc, c'est quand même un groupe de gens impartiaux, externes qui vont valider tous nos résultats.

Résultats et prévisions des phases

M. Chevrette: M. Bolduc, vous allez prendre votre document aux pages 4 et 5. Il y a deux tableaux: le tableau 2, je crois, puis le tableau 4. Je me suis mis à faire des petits calculs, moi, de votre première phase; elle a coûté à peu près 201 000 000 $ pour 2230 GWh — du

moins, c'est l'économie que vous dites en gigawattheures — pour une économie de 11,09 $ le gigawattheure. Quand vous regardez votre deuxième phase, de 1993 à 2000, c'est 1 767 000 000 $ qui seront dépensés pour 7060 GWh, et à 4 $ seulement le gigawattheure. Comment vous pouvez m'expliquer qu'il y a une forte économie monétaire pour les 2000 premiers gigawattheures, puis que, plus ça va, plus ça coûte cher, l'économie d'énergie? Le rendement de la deuxième phase, il n'est pas le diable.

M. Bolduc (Pierre): C'est exact. Je pense que vous comprendrez que, dans un grand programme comme celui-là, la meilleure approche en termes de planification efficace, c'est d'aller chercher, au départ, ce qui est facile puis ce qui n'est pas cher, ce que nous avons fait. Autrement dit, les mesures les plus légères, les plus faciles, qui coûtent le moins cher, on essaie d'aller les chercher dès le début, et, à mesure qu'on avance... C'est un peu comme dans le développement des ressources hydroélectriques, on commence par développer les rivières les moins coûteuses d'abord, parce qu'on en bénéficie plus longtemps, et, à mesure que la ressource s'épuise — et c'est le cas de l'efficacité énergétique, c'est une ressource qui a une certaine limite — on va aller, à mesure que le temps avance, chercher des mesures plus coûteuses jusqu'à certaines contraintes de rentabilité. C'est la façon la plus saine, je pense, de planifier un projet que de s'attaquer d'abord à ce qui est plus économique et plus facile.

M. Chevrette: Mais, je prends des exemples, M. Bolduc... Est-ce que c'est fini?

Le Président (M. Joly): Il reste une minute.

M. Chevrette: Ah! je suis encore bon. Vous avez testé ce qu'on a appelé communément les «gadgets floridiens», puis ça faisait partie de la première phase, les lampes opaques, les pommes de douche, etc. C'est ça. La «Florida Power» à son meilleur.

Des voix: Ha, ha, ha!

(10 h 40)

M. Chevrette: J'ai eu comme l'impression que vous étiez revenus au Canada et que vous adaptiez, que vous sembliez vous aligner sur des projets typiquement... qui cadrent plus avec notre climat en général. Les effets croisés, je pense qu'il y a certains de vos ingénieurs qui vous ont fait comprendre que ça existait, je pense qu'ils ont compris ça, puis que ça s'achemine pas si mal. Est-ce que vous croyez qu'on a atteint le maximum de potentiel à partir exclusivement de programmes, par exemple, comme celui du Saguenay—Lac-Saint-Jean, où on a sensibilisé très fortement une population à l'économie d'énergie? Ça a donné des résultats, me dit-on, extraordinaires. Est-ce qu'on a pensé exploiter au maximum ce genre de programme de sensibilisation par région ou par bassin? Je ne sais pas. Parce que ça m'apparaît coûter pas mal moins cher; pas mal moins cher puis tout aussi efficace. Est-ce que vous avez pensé à ça?

M. Bolduc (Pierre): Oui, nous y avons pensé, et d'ailleurs, nous consacrons des sommes importantes, plus de 6 000 000 $ en 1993 à l'aspect communication, c'est-à-dire enseigner aux gens, les motiver. Nous publions une publication, «Hydro 93», «Hydro 94», qui est envoyée à un très grand nombre de nos clients. Nous avons tout un programme de publicité et de promotion. Et un des éléments clés du programme d'installation directe, ce n'est pas seulement l'installation de thermostats, mais c'est le fait qu'un conseiller va passer maison par maison, avec chacun de nos clients, va prendre le temps de lui parler, de le conseiller en économies d'énergie et en efficacité énergétique. Et une grosse partie, vous avez raison, de ce qui va se faire dans ce domaine-là, c'est du domaine psychologique, du domaine social et pas seulement du domaine technologique. Nous essayons au maximum de combiner les deux, qui vont se renforcer l'un l'autre dans les programmes.

Le Président (M. Joly): M. le ministre, s'il vous plaît.

Une voix: ...

Le Président (M. Joly): Oh! excusez.

M. Chevrette: Non.

Le Président (M. Joly): C'est vrai. Je m'excuse.

M. Chevrette: Une minute par ci, par là.

Le Président (M. Joly): Dans nos coutumes et dans nos accords, M. le député de Drummond. Je m'excuse.

M. Chevrette: Oui, mais pas trop longtemps.

Utilisation de l'énergie solaire passive

M. St-Roch: Je vais accepter vos excuses, M. le Président.

L'intérieur de tout ce qu'on a vu aujourd'hui, c'est du curatif. M. Ouimet a mentionné, au niveau résidentiel, qu'on parlera jusqu'à 1960. Mais qu'est-ce qu'il y a exactement? Lorsque je regarde à la page 13 de votre rapport, on mentionne bien qu'on aura... «sur le marché résidentiel, on vise à intégrer l'efficacité énergétique dans les projets de nouvelle construction...» Lorsqu'on a eu nos audiences, voilà un an passé, il nous est apparu clairement qu'une des premières choses où ça coûtait peut-être le moins, puis, quand on regarde les habitudes au niveau de la construction à l'heure actuelle, on sait que ce sont des développeurs qui vont dessiner des parcs industriels, puis on va aménager un certain nombre d'unités... Il nous

est apparu, à ce moment-là, que l'utilisation du solaire passif dès la conception d'un programme domiciliaire, à quelque part, il pourrait y avoir des économies d'énergie qui ne coûteraient absolument rien. Il semblait, à ce moment-là, qu'il y avait un flottement, on nous disait: Oui, c'est possible. Mais qui était pour prendre la balle et la mener à maturité? Est-ce que Hydro-Québec a eu des consultations avec le ministère de l'Énergie ou avec le département des normes pour s'assurer qu'on utilise le solaire passif pour toutes les nouvelles résidences? Parce qu'à l'heure actuelle on est dans une phase qui est faible, à peu près 30 000 unités, mais si on prend ça sur une période de 10 ans, on va rajouter à notre parc industriel, autant résidentiel, le bon type unifamilial, que locatif, des centaines de milliers. Alors, est-ce qu'il y a quelque chose qui a été fait à ce niveau-là?

M. Bolduc (Pierre): M. Ouimet.

M. Ouimet (Jean H.): Je vais répondre là-dessus, si vous me permettez. Il n'y a pas de doute que, et vous avez parfaitement raison, il y a un potentiel de chauffage solaire passif important au Québec. Par exemple, on oublie qu'en février c'est le mois où le pourcentage d'ensoleillement est le plus important pour le nombre d'heures disponibles. Par contre, on a des cas, et je vais vous donner un exemple d'un promoteur qui décide d'orienter une maison correctement, parce qu'il faut que la maison soit orientée correctement pour aller chercher le solaire passif. Il se présente à l'hôtel de ville, une municipalité de banlieue très près de Montréal, on lui dit: Non, tu ne peux pas faire ça, parce que ta maison ne sera pas en ligne avec les autres qui sont déjà construites; il faut l'aligner avec la rue. Alors, ça nous prouve que, pour avoir vraiment le maximum de solaire passif, il faut que les cadastres soient faits en conséquence, il faut que les urbanistes orientent les maisons correctement. Et c'est le travail à la base qu'on est en train de faire actuellement avec ces gens-là pour que, dans les nouvelles subdivisions, les rues, au départ, soient orientées correctement pour nous permettre d'aller chercher le solaire passif. Les architectes vont suivre, il n'y a aucun problème, après ça.

M. St-Roch: Alors, ce travail-là est en marche à l'heure actuelle...

M. Ouimet (Jean H.): Absolument.

M. St-Roch: ...auprès de...

M. Ouimet (Jean H.): Absolument.

Information aux acheteurs de maisons

M. St-Roch: Autre chose aussi, en tant que consommateur, parce que c'est là mon autre chapeau, comme j'ai dit hier à l'ouverture de la commission, protéger les intérêts aussi des consommateurs et consommatrices. Si je m'adresse à Hydro-Québec demain matin et je dis: Je suis un jeune couple, je veux m'acheter une résidence et je veux m'assurer qu'elle va contenir le maximum au niveau de l'efficacité énergétique les 10 premières années. Est-ce que je suis capable d'avoir d'Hydro-Québec un programme qui va me conseiller, qui va me dire: Voici ce que devraient être l'isolation et le contenu de la résidence?

M. Ouimet (Jean H.): Il y a actuellement ce qu'on appelle la loi 9, qui régit l'efficacité énergétique dans les nouveaux bâtiments. Je dois dire qu'il y a très peu de gens qui ont payé l'amende ou qui ont fait de la prison pour ne pas avoir respecté la loi 9. C'est une loi qui permet quand même des alternatives, selon l'orientation, selon les dimensions des ouvertures des fenêtres, etc., et selon les protections naturelles au vent. C'est assez difficile de faire le calcul pour répondre à cette personne-là et lui dire: La maison a est meilleure que la maison b. Ce que le ministère est en train de mettre sur pied, c'est un programme de cotation de maisons pour les bâtiments existants. Ce sur quoi on travaille actuellement, nous, c'est un programme de maisons neuves qui va s'apparenter au concept de la maison R-2000, mais qui va être encore plus restrictif que la maison R-2000, de sorte que la maison soit cotée, justement, comme une maison superefficace. Alors, lorsque les gens achèteront une maison, ils auront le choix entre une maison ordinaire et une maison superefficace.

Le Président (M. Joly): Merci. M. le ministre, s'il vous plaît.

M. Sirros: Merci, M. le Président.

M. St-Roch: Je reviendrai.

Le Président (M. Joly): On aura la chance de revenir, M. le député.

Résultats et prévisions des phases (suite)

M. Sirros: Merci, M. le Président. J'aimerais revenir un peu sur l'atteinte des objectifs et sur le suivi que vous faites de ça. Parce qu'il faut constater aussi qu'un investissement de 2 000 000 000 $ sur 10 ans, ça va être assez important qu'on atteigne l'objectif, étant donné qu'investir 2 000 000 000 $ sans atteindre l'objectif c'est différent que d'investir l'argent pour construire quelque chose qui reste à la fin. Donc, ça devient extrêmement important qu'on puisse s'assurer que le suivi se fait régulièrement.

Vous avez fait allusion tantôt à une firme externe qui a fait l'évaluation de la première phase, en quelque sorte, ce qui vous a permis de mesurer l'atteinte réelle des résultats comme tels. Est-ce que cette évaluation se positionnait aussi pour le suivi, les instruments de suivi pour la deuxième phase, ou est-ce que c'était un rapport qui se terminait? Et quelles sont les prévisions que vous

faites vis-à-vis le suivi à faire pour l'atteinte des objectifs dans la deuxième phase?

M. Bolduc (Pierre): L'évaluation qui a été faite sur les programmes terminés ou en voie d'achèvement est allée chercher, je dirais, l'état de la connaissance la plus avancée au monde sur l'évaluation. C'est une science nouvelle qui, il y a cinq ans, n'existait à peu près pas. Alors, on est allé chercher les meilleures expertises là-dedans. Dans cet exercice-là, on a cherché non seulement à avoir un résultat sur les programmes passés, mais à développer une méthode qui va faire que dorénavant, pour les nouveaux programmes qui commencent, l'évaluation va être intégrée aux programmes, c'est-à-dire qu'on va mettre des mécanismes de mesure et d'évaluation non pas a posteriori, comme on l'a fait pour les premiers programmes parce que l'état de la science n'était pas assez avancé, mais en temps réel. En même temps que les programmes vont se dérouler de mois en mois, on va avoir, en parallèle avec l'organisation même du programme, un mécanisme d'évaluation continue qui va nous permettre de connaître au fur et à mesure les résultats sur cette base de mesure scientifique là et, évidemment, de prendre des mesures correctives plus rapidement aussi. Donc, on ne voit pas, là, que dans trois ou quatre ans on va donner de nouveaux contrats d'évaluation a posteriori des programmes, parce que les programmes eux-mêmes vont avoir cette évaluation intégrée.

M. Sirros: Et ça, ça inclut aussi les programmes-cadres à venir.

M. Bolduc (Pierre): Exactement.

M. Sirros: Donc, si je comprends bien, vous allez faire un suivi au fur et à mesure de l'avancement des choses, ce qui devrait vous permettre, peut-être d'ici six mois, de nous faire un rapport de suivi sur l'avancement de ces mesures-là.

M. Bolduc (Pierre): Nous allons pouvoir faire des rapports périodiques aux fréquences désirées sur le déroulement de ces programmes et nous n'aurons plus à mettre un astérisque «sujet à révision».

M. Sirros: O.K. Il y en aura au moins un de désiré d'ici six mois.

M. Bolduc (Pierre): Ce sera en fonction des résultats, effectivement.

(10 h 50)

M. Sirros: Éliminer les astérisques, et il y en aura au moins un de désiré d'ici six mois sur le suivi de ça.

Emplois associés au programme d'efficacité énergétique

Parlons un petit peu aussi des retombées économiques ou des emplois associés à tout le programme d'efficacité énergétique. Vous révisez à la hausse le nombre d'emplois soutenus par le programme d'efficacité énergétique, ce qui va dans le sens de ce qu'on entend et ce que le bon sens nous dit aussi, que plus on va faire des mesures d'économie d'énergie, plus ça va se répartir à travers les régions et à travers les différents endroits qui produisent ou, en tout cas, qui influent sur le soutien à l'emploi. Il reste que j'entends souvent des critiques à l'effet que c'est quand même bien en deçà de ce qui se fait ailleurs. Un point de comparaison, souvent, qui est fait avec la Colombie-Britannique, qui semble dégager plus de retombées économiques ou des emplois soutenus par les mesures d'efficacité énergétique. J'aimerais que vous fassiez le point, si vous pouvez, sur cette comparaison-là. Est-ce que ces critiques sont... Comment vous les évaluez et quelle est la base de comparaison?

M. Bolduc (Pierre): Pour faire la comparaison avec les autres provinces, il faut peut-être commencer par parler du niveau d'efficacité énergétique que nous faisons au départ, pour ensuite en venir aux retombées économiques. Le dernier tour d'horizon très récent que nous avons fait au niveau des autres provinces canadiennes porte sur une mesure assez simple, c'est le pourcentage des ventes prévues en l'an 2000, qui seront réduites par les mesures d'économie d'énergie. Autrement dit, nos neuf TWh par année, divisés par nos ventes totales prévues en l'an 2000, ça veut dire 6 %. Nous allons réduire de 6 % la consommation d'électricité en l'an 2000.

En Colombie-Britannique, où, selon beaucoup d'experts, ils sont très avancés et très audacieux en efficacité énergétique, le chiffre équivalent, c'est 6,1 %. Donc, ce n'est pas une très forte différence. Au Manitoba, c'est 3,5 %; en Ontario, c'est 5,9 %; en Nouvelle-Écosse, 2,2 %. Donc, en pourcentage, comme l'objectif d'efficacité énergétique lui-même, nous sommes pratiquement dans le peloton de tête, c'est-à-dire presque nez à nez avec la Colombie-Britannique et en avance sur les autres provinces.

Au niveau des retombées économiques des programmes d'efficacité énergétique, nous avons, suite aux travaux mis à jour par les économistes qui regardent le comment et le détail de nos programmes d'efficacité énergétique, c'est-à-dire le contenu en achats et en équipements et le contenu en main-d'oeuvre, nous avons ajusté nos prévisions légèrement à la hausse, pour en arriver au chiffre de 38 000 personnes-année associées aux programmes. C'est que, de plus en plus, avec le genre de programmes que nous faisons, le contenu en main-d'oeuvre est très, très élevé. Le programme d'installation directe... le coût des équipements eux-mêmes par rapport aux frais d'installation, si vous voulez, représente une fraction plus basse, et l'efficacité énergétique, c'est une activité très intensive en main-d'oeuvre, donc... et comme vous le disiez, en main-d'oeuvre distribuée partout, très près des clients; ce n'est pas concentré dans certains centres de la province, comme

des grands projets, disons. C'est une main-d'oeuvre, dans le cas du programme d'installation directe, qui va se dérouler sur une base de franchises locales. Ça va être une main-d'oeuvre très locale, recrutée sur place, presque dans le voisinage où vont se faire les travaux. Et le contenu des retombées économiques est beaucoup plus élevé que des travaux intenses en équipements lourds, si je peux dire. Dans le secteur industriel, le contenu équipements est plus élevé, mais comme nous avons augmenté l'emphase sur les programmes intensifs en main-d'oeuvre, c'est pourquoi les retombées économiques sont plus élevées. Je ne sais pas si, Jean, tu veux...

M. Sirros: Peut-être juste spécifier un peu la comparaison que je cherche à voir aussi. C'est au niveau des retombées d'emplois, le coefficient de création d'emplois vis-à-vis nos programmes d'efficacité énergétique et d'autres, en particulier celui de la Colombie-Britannique.

M. Ouimet (Jean H.): J'ai des chiffres précis, M. le ministre. On sait qu'au départ un projet de construction rapporte 11 personnes-année par million dépensé, alors qu'en efficacité énergétique on parle de 12 personnes-année, donc à peu près 10 % de plus par million dépensé. Quand on compare le chiffre d'affaires des compagnies, et c'est là que je veux en venir, au Québec, actuellement, en 1994, nous avons 3 % de notre chiffre de vente au Québec qui va être consacré à l'efficacité énergétique, à peu près 185 000 000 $ cette année sur des ventes au Québec de 6 000 000 000 $ et quelque chose, 6 500 000 000 $. En Colombie-Britannique, on maintient un cap de 2 % depuis quelques années. Alors, nous, on est en train de rattraper. L'an dernier, on était à 1,5 %; cette année, on va être à 3 %. La Colombie-Britannique a quelques années d'avance sur nous. L'Ontario, qui était partie avec un budget de 3 000 000 000 $, finalement, on ramène ça à un budget de 2 000 000 000 $, qui est un budget, en l'an 2000, qui se compare au budget du Québec actuellement, malgré une population plus importante que la nôtre, pour des raisons qu'on connaît, sur lesquelles on n'a pas à discuter.

Et, comme disait M. Bolduc tout à l'heure, il y a énormément d'inertie dans ces programmes-là. Il y a peut-être un exemple que j'aimerais donner, qui illustre l'inertie. J'aimerais revenir juste un instant là-dessus. C'est que, par exemple, les industriels achètent des moteurs à haute efficacité qui sont subventionnés, mais ils ne remplacent pas tout de suite le moteur qui est encore bon, ils mettent le moteur sur la tablette, et ça peut prendre un an, deux ans, trois ans avant que le moteur existant brûle et qu'on l'installe. C'est ce qu'on a constaté dans l'évaluation d'impact. Ça explique aussi un décalage important, dans le marché industriel, par exemple, entre le moment où la dépense est faite et où on peut se créditer des kilowattheures évités. Il y a un décalage dans le temps, là, qui est la nature même du... On aurait peut-être dû y penser, mais toute l'industrie nord-américaine est devant des réalités comme celle-là maintenant. On apprend, tout le monde, à évaluer les programmes.

M. Sirros: Est-ce que...

Le Président (M. Joly): M. le député de Joliette, s'il vous plaît.

M. Sirros: Ce que je veux savoir...

Le Président (M. Joly): Je m'excuse, M. le ministre, mais si je commence à déborder, à ce moment-là... Vous pourrez revenir dans votre autre temps de parole, peut-être, à moins que...

M. Chevrette: S'il veut juste finir là-dessus, je prendrai 12 ou 13 minutes au lieu de 10, moi.

Le Président (M. Joly): Bon. Alors, moi, je suis prêt à...

M. Sirros: Voilà.

Le Président (M. Joly): Et je concéderai une minute supplémentaire au député de Drummond.

M. Sirros: Une minute supplémentaire. Je ne suis pas sûr. Ce que je cherche à savoir, les 2 000 000 000 $ qu'on va investir ici sur les 10 ans, vous allez les évaluer en termes des retombées d'emplois avec un montant x. Les mêmes 2 000 000 000 $ investis en Colombie-Britannique, dans ce cas-ci, avez-vous des chiffres qui vous disent ce que ça aurait produit au niveau des emplois là-bas? Et, s'il y a un écart, pourquoi? Est-ce que c'est par rapport aux programmes qu'on choisit de faire ici, ce qu'ils font ailleurs? Avez-vous ces chiffres-là, d'abord?

M. Bolduc (Pierre): Ce sont des chiffres que nous n'avons pas ici, mais nous pourrions nous renseigner rapidement...

M. Sirros: O.K.

M. Bolduc (Pierre): ...et vous amener cette réponse-là dès que possible.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup.

M. Sirros: Merci. Trente secondes, M. le député de Joliette.

M. Chevrette: Sur la question du ministre...

M. Sirros: Trente secondes.

M. Chevrette: ...il pourrait lire l'étude qui a été

faite, justement, par Haddon, Jackson & Associates, par B.C. Hydro, qui démontre qu'Hydro-Québec n'a rien à envier à personne, puisque, en productivité, il y a seulement Consolidated Edison qui est en avance. Dans l'efficience ou l'efficacité, c'est Hydro-Québec qui est la première, puis dans l'«overall», c'est Hydro-Québec. On n'a pas à singer trop, trop sur les autres, on est capables pas mal, nous autres mêmes.

M. Drouin (Richard): On est toujours les derniers à apprendre ces nouvelles-là.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Et je trouve que c'est pas mal intéressant, l'étude, d'ailleurs. Ça, ce serait peut-être une étude positive. C'est pour ça qu'on se demande comment vous pouvez faire autant de restructurations pour rendre... faire venir Bechtel pour vous conseiller, par exemple, sur les restructurations au niveau des équipements, où 2000 personnes sont dans l'insécurité, alors que vous avez, de l'extérieur... qu'on nous parle précisément d'efficience, d'efficacité, de productivité, etc.

Une voix: Ça, c'est sans charriage.

M. Chevrette: Ce serait bon que la presse ait ça pour démontrer, des fois, qu'on essaie de se donner des images vertueuses pour en arriver à des fins que je ne comprends pas...

Une voix: Hein! sans charriage.

M. Chevrette: ...parce que, de l'extérieur, on est capables de reconnaître, même. C'est une étude très objective. Je l'ai lue au complet. J'ai même lu la critique qu'Hydro-Québec a préparée de ça.

M. Drouin (Richard): Autrement dit, on ne le croyait pas?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Non, c'est-à-dire que ça dépend des objectifs de chacun. Quand je vois Bechtel arriver, moi, pour faire une restructuration au Québec, pattern américain à tout prix, là, je ne suis pas d'accord, moi. D'ailleurs, j'ai hâte de questionner M. Couture là-dessus. Il va me justifier sans doute sa restructuration à l'équipement. Quand à l'efficacité, vous êtes rendus à la quatrième. Je ne sais quasiment plus par quel bout vous demander de questionner ces restructurations internes.

Gestion de la consommation

Sauf que j'aurais une question très précise à poser sur le tableau 6 de la page 7, parce que vous êtes ici pour répondre à nos questions, d'abord. Vous avez été chanceux en maudit d'avoir une erreur en plus et une erreur en moins. Si vous regardez bien le tableau, si je comprends bien le tableau, il y a 38 % d'erreur en moins dans le commercial, biénergie, puis 32,5 % en plus en ce qui regarde la puissance interruptible industrielle. C'est ce qui vous permet un certain équilibre. Est-ce que j'interprète bien le tableau?

M. Bolduc (Pierre): C'est exact.

Une voix: C'est exact.

M. Bolduc (Pierre): Mais j'hésite un peu à accepter le mot «erreur», en ce sens qu'un écart...

M. Chevrette: Hydro ne se trompe jamais.

(11 heures)

M. Bolduc (Pierre): ...entre un résultat et un objectif commercial, habituellement, c'est un écart entre un résultat et un objectif et non pas une erreur. C'est un écart qui découle de la nature même d'un marché qui n'est pas toujours prévisible. L'évolution de nos clients industriels, qui, au début des programmes de puissance interruptible, étaient très méfiants et très réticents à participer à ce programme-là. C'est un peu comme dans d'autres domaines, ça prend un certain temps avant de prendre du momentum. Et le programme a connu une popularité très, très élevée auprès de ces clients-là, au-delà de nos attentes. Et, en même temps — c'est comme ça que jouent les lois du marché — la compétitivité de notre biénergie commerciale, compte tenu de l'évolution des prix du mazout, des prix du gaz naturel, est devenue plus problématique et, forcément, ces effets de marché ont mené à des résultats moins élevés dans ce domaine-là.

Donc, je ne pense pas que le mot «erreur» s'applique vraiment. Quand on vit dans le monde réel, commercial, on a des objectifs, mais on s'adapte à l'évolution des marchés et on essaie de se rattraper d'un côté...

M. Chevrette: Bien, je ne reviendrai pas...

M. Bolduc (Pierre): ...quand on est en retard de l'autre.

M. Chevrette: Je ne reviendrai pas sur l'an passé, mais ça n'avait pas pris de temps pour que vous changiez d'idée sur les objectifs. Vous vous rappellerez, à la commission parlementaire.

Achat de production privée

Ma question s'adresse à M. Drouin, la prochaine. Les citoyens nous disent: Ça n'a pas de maudit bon sens de dépenser 2 000 000 000 $ en efficacité énergétique puis, en même temps, acheter de l'entreprise privée à 0,053 $ et non pas à 0,044 $ ou 0,045 $, parce qu'il y a une indexation de 3,7 % par année dans l'achat de

l'énergie privée. Comment pouvez-vous justifier, devant les citoyens qui comprennent quelque chose, que d'une part on dépense 2 000 000 000 $ pour essayer de les faire économiser puis que, simultanément, on vous force la main à en acheter à un prix prohibitif?

M. Drouin (Richard): Premièrement, c'est parce qu'on est sûrs qu'on ne réussira pas à amener l'ensemble du Québec à économiser autant d'énergie qu'on va en dépenser. Autrement dit, on ne réussira pas à réduire la croissance de la consommation énergétique. Si vous regardez notre plan, par exemple, on dit: Avant économie d'énergie, c'est 2,2 % d'augmentation, et après économie d'énergie, c'est 1,7 % de consommation.

M. Chevrette: Ce n'est pas là ma question.

M. Drouin (Richard): Oui, mais, si vous le permettez, j'en arrive, après ça, à expliquer l'économique de ça. C'est que l'achat de la production privée, il est fait en fonction d'un prix d'une centrale prochaine. O.K.? Alors, cette centrale-là, c'était...

M. Chevrette: Grande-Baleine.

M. Drouin (Richard): ...Grande-Baleine...

M. Chevrette: 0,045 $.

M. Drouin (Richard): ...à 0,044 $ le kilowattheure.

M. Chevrette: C'est ça.

M. Drouin (Richard): Donc, l'appel d'offres est à 0,044 $ le kilowattheure. Donc, qu'on construise une nouvelle centrale ou qu'on achète de la production privée, c'est à 0,044 $ le kilowattheure.

M. Chevrette: Oui.

M. Drouin (Richard): Là, pourquoi investir?

M. Chevrette: Ce n'est pas ça, ma question.

M. Drouin (Richard): Les 0,044 $, c'est le coût marginal; c'est-à-dire, c'est le coût de la prochaine centrale. On le revend à quel prix? On revend, disons, à 0,04 $ ou à 0,035 $, en moyenne, à travers le Québec. Donc, c'est plus économique d'amener les gens à moins consommer, à 0,044 $ — autrement dit, les nouveaux kilowattheures nous coûtent 0,044 $ à mettre dans le système — puisqu'on le leur revend à 0,035 $.

M. Chevrette: Oui.

M. Drouin (Richard): Donc, l'économie entre les 0,044 $ et les 0,035 $, c'est ce qu'on investit dans les économies d'énergie. C'est ce que d'autres appellent des «négawattheures»...

M. Chevrette: Mais vous venez de me justifier, M. Drouin, l'économie d'énergie. Ça, je le savais.

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Chevrette: C'est le pléonasme ou l'inverse avec l'achat du privé à 0,053 $. Comment justifiez-vous ça, 0,053 $, à ce moment-là?

M. Drouin (Richard): Non, mais l'achat du privé à 0,053 $, que vous appelez à 0,053 $ — mais je veux juste faire la comparaison avec des choses... C'est parce qu'on a évalué le privé à des dollars 1991, à 0,044 $, qui étaient le coût évité de Grande-Baleine.

M. Chevrette: Oui, je sais ça.

M. Drouin (Richard): Alors, on aurait pu dire...

M. Chevrette: Je suis au courant.

M. Drouin (Richard): ...on oublie la production privée puis on continue à construire à 0,044 $.

Ce qui arrive, c'est qu'on va moins construire de l'hydraulique et on va prendre de l'énergie qui vient de la production privée à 0,044 $. C'est le même prix. On ne paie pas plus cher pour de la production privée. Remarquez bien que, quand on réévalue, après ça, on peut arriver, dans le temps, trois ans ou quatre ans plus tard, à constater que les coûts évités baissent. Mais ça, c'est une autre chose.

M. Chevrette: Vous reconnaissez qu'il y a une clause d'indexation...

M. Drouin (Richard): Ah! Oui, oui!

M. Chevrette: ...de signée à 3.7 %. Écoutez, je me suis renseigné avant de vous poser la question.

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

M. Chevrette: Donc, je veux savoir comment ça se justifie quand c'est rendu à 0,053 $, alors que vous justifiez toute l'économie d'énergie à partir de 0,044 $.

M. Drouin (Richard): Oui, mais, là, évidemment, c'est parce que, quand on vous parle de 0,044 $ et des évaluations, c'est des dollars constants. On oublie la question de l'indexation. On veut s'assurer de faire des comparaisons entre des choux et des choux. Et c'est pourquoi on prend le coût du kilowattheure actualisé à 0,044 $ pour le comparer aux coûts évités, le coût moyen et le coût de l'efficacité énergétique.

Alors, vous avez raison, parce que les gens nous

demandent: Pourquoi une compagnie qui vend de l'électricité va-t-elle faire la promotion de ne pas en vendre? C'est tout simplement parce que ça nous coûte plus cher pour acheter des nouveaux kilowattheures que de les vendre au coût moyen.

M. Chevrette: Ça, je le comprends. Mais il reste qu'aux yeux du public... tu leur dis: Je dépense 2 000 000 000 $ pour économiser de l'énergie ou sensibiliser, installer des thermostats — on va s'en parler tout de suite après — et puis, d'autre part, je suis forcé d'acheter du privé à 0,053 $, alors qu'à 0,053 $... Je le dis parce que vous allez l'actualiser, vous avez une clause d'indexation. Il va falloir que vous en teniez compte un jour ou l'autre.

M. Drouin (Richard): Oui, mais le coût moyen aussi va...

M. Chevrette: Oui, oui.

M. Drouin (Richard): Tu sais, tout va bouger en même temps.

M. Chevrette: Mais les gens disent: Comment ils peuvent faire ça? Comment ils peuvent logiquement dépenser de notre argent à nous pour nous faire économiser puis dépenser de notre argent à nous pour acheter une denrée plus chère que celle qu'on est capable de produire?

M. Drouin (Richard): C'est parce que la denrée qu'on prétend plus chère et censée être alignée...

M. Chevrette: Sur le même prix.

M. Drouin (Richard): ...sur le prix de nos ouvrages de production hydroélectrique. Alors, ce n'est pas une denrée plus chère, dans ce sens-là, lorsqu'elle est alignée sur l'une ou sur l'autre. Ce n'est pas une denrée plus chère.

Le Président (M. Joly): M. le député de Drummond, s'il vous plaît.

M. Chevrette: Pas fini, moi.

Le Président (M. Joly): Oui, monsieur.

M. Chevrette: Je n'ai pas fini! Mes 10 minutes ne sont pas finies.

Le Président (M. Joly): 9 min 35.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Bon, bien, il me reste une grosse minute.

M. Jolivet: Il restait une minute de plus, il a pris une minute...

Le Président (M. Joly): Je vous reconnais 25 secondes.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Je vous reconnais que vous vous étiez trompé.

Installation de thermostats

Les thermostats qui devaient être lancés quasiment en décembre, quasiment en janvier, pour le 50e, en avril, avant les élections, vont être lancés quand?

M. Drouin (Richard): Pardon? Le? Excusez-moi, je n'ai pas compris.

M. Chevrette: L'installation...

M. Drouin (Richard): Ah! les thermostats. O.K.

M. Chevrette: Installation directe. Ils devaient être...

M. Bolduc (Pierre): Les premiers thermostats vont être installés en juin cette année. La raison pour laquelle c'est en juin...

M. Chevrette: Juin. Je suppose que ça va être aux alentours du 12.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bolduc (Pierre): On n'a pas regardé de date du tout, là.

M. Chevrette: Ah!

M. Bolduc (Pierre): On aurait pu commencer l'installation de thermostats en mars, mais ça aurait été des thermostats fabriqués en Asie. Notre souci d'avoir des thermostats qui maximisent les retombées économiques nous a amenés à un processus d'appel d'offres très, très axé vers l'assurance de retombées économiques maximums au Québec. Donc, on a pris un processus très prudent et un peu plus long, et c'est la raison pour laquelle, dans le souci de prudence générale dont je parlais tout à l'heure, qui est sur l'efficacité, sur les coûts et aussi sur les retombées économiques, nous avons pensé qu'il valait mieux commencer deux ou trois mois plus tard, mais en ayant des thermostats fabriqués au Québec.

M. Chevrette: Est-ce que je pourrais... Ah, excuse. Je «vais-tu» avoir la chance de revenir? Oui?

Le Président (M. Joly): Oui, oui, vous allez avoir la chance de revenir. M. le député de Drummond, s'il vous plaît.

M. Chevrette: Parce que je voudrais vous parler, moi, de ces groupes-là.

Le Président (M. Joly): Oui, on y reviendra, M. le député. M. le député de Drummond, s'il vous plaît.

M. Chevrette: Un peu de documentation à vous faire tester.

M. St-Roch: Merci, M. le Président. Alors, je pense que, dans notre échange précédent, on reconnaît que le solaire passif est réellement une économie, autant pour Hydro-Québec que pour le consommateur.

Efficacité énergétique en matière de construction résidentielle

Moi, ce qui m'inquiète, parce que je me méfie des modes, parce qu'on part des tangentes, que ce soit au niveau de styles de gérance ou au niveau des habitudes économiques... Pour être «politically correct», on part des tendances. Mais, en tant que consommateur, parce que vous avez fait référence tout à l'heure à votre maison, votre R-2000, R-2000 était peut-être avantageuse, je dis bien «peut-être», pour Hydro-Québec, mais elle n'était pas avantageuse pour le consommateur parce que, lorsqu'on regardait le coût additionnel de la maison versus les épargnes, le consommateur, puis l'équipement dont il avait besoin aussi pour dépolluer sa maison, ça finissait qu'il y avait peut-être une économie d'énergie, pour faire plaisir à certains penseurs ou à certains idéologues, mais, en tant que consommateur, par contre, il n'y en avait pas.

Moi, ce que j'aimerais savoir, avec toute la gamme que vous avez prévue, d'efficacité énergétique, parce qu'il y a une première phase, l'installation de thermostats, puis beaucoup d'autres choses qui vont s'ensuivre lorsqu'on verra vos programmes, il va y avoir une phase de remplacement après. Est-ce que vous avez fait l'équilibre, au niveau d'un consommateur, si ces programmes-là vont être réellement avantageux? Parce que R-2000, au niveau d'un consommateur, n'était pas avantageuse.

(11 h 10)

M. Ouimet (Jean H.): Bon. Alors, je peux tout de suite vous dire que le nouveau code de construction, le Code national du bâtiment, qui va être en vigueur en 1995, va être à peu près l'équivalent de la maison R-2000 actuelle. Donc, notre concept doit être quelque chose d'encore plus exigeant que la maison R-2000. Appelons-la la maison «R-2001» pour le moment, parce qu'on ne l'a pas encore baptisée. À ce moment-là, il faut, comme vous le dites très bien, que ce soit rentable pour le consommateur. Donc, il faut que le montant additionnel que va coûter cette maison-là soit remboursable par l'économie d'énergie en l'espace de quatre ou cinq ans maximum, autrement ça ne sera pas rentable pour le consommateur.

Ce qui se passe actuellement, c'est que les systèmes auxiliaires, par exemple, les systèmes de ventilation dans les maisons, avec l'échangeur, qui coûtaient 2000 $ à l'époque, les premières maisons R-2000 — et c'est pour ça que ça ne se vendait pas, parce que c'était un coût additionnel en plus du coût additionnel de construction comme tel, mais ce système-là, lui-même, coûtait 2000 $ — maintenant se vendent entre 400 $ et 500 $. Donc, il y a déjà une diminution considérable, il y a des produits qui étaient des produits bruyants, qui étaient plus ou moins fiables, qui maintenant sont silencieux, sont fiables. Donc, je pense qu'on a pris une bonne décision, ici, au Québec. Le marché a pris la bonne décision de ne pas aller trop vite dans les maisons R-2000. On avait essayé d'en faire la promotion il y a quelques années et ça n'a pas fonctionné pour les raisons que vous donnez vous-même; c'est que ça coûtait trop cher.

M. St-Roch: Mais j'aimerais qu'on fasse une balance. Parce que, à l'heure actuelle, puis je vais prendre la maison R-2000; R-2000, globalement, coûtait environ, versus une construction typique, bien isolée, avec R-20 dans les murs, coupe-vapeur, respirateur, bon, Tivec, pour prendre les noms commerciaux, une R-2000 coûtait à peu près 7500 $. Une maison normalement isolée va consommer à peu près 1800 $ d'électricité, si quelqu'un est le moindrement minutieux, avec la vieille technologie, pour une dépense de 7500 $.

Une voix: Oui.

M. St-Roch: Les économies d'énergie, là, quand on regarde ça, il va falloir en économiser au niveau des consommateurs, parce que si vous arrivez avec R-2001 qui va coûter 8000 $ à 9000 $ de plus, avec une consommation d'électricité qui sera peut-être réduite alentour de 1200 $, ça va prendre du temps au consommateur pour la rentabiliser.

M. Ouimet (Jean H.): Vous avez raison. C'est pour ça qu'il faut que la maison R-2001 — appelons-la comme ça pour le moment — ne soit pas une maison qui va coûter 10 000 $ de plus que ce que le Code national du bâtiment va exiger en 1995. On va aller une étape plus loin. Maintenant, on a vu ce qui s'était passé ailleurs, dans les autres provinces. Au Nouveau-Brunswick, par exemple, où la maison R-2000... le concept fonctionne très bien. C'est qu'on l'a associé à un concept de maison de qualité. Il n'y a pas seulement l'efficacité énergétique, c'est qu'on donne aux gens une maison qui est plus confortable. Il y a moins de courants d'air, il y a moins d'infiltration, il y a moins de condensation dans les vitres, etc. Donc, les gens sont plus heureux lorsqu'ils vivent dans une maison R-2000 que dans une maison typique, en plus d'économiser de l'énergie.

Alors, le concept inclut automatiquement un système de ventilation et l'échangeur pour purifier l'air. C'est un des gros points de la maison R-2000.

M. St-Roch: En conclusion, M. le Président, il serait intéressant de voir...

Le Président (M. Joly): En conclusion.

M. St-Roch: Il serait intéressant de voir les calculs d'économie d'énergie avec tous les avantages, parce que, là, vous me parlez d'un concept intégré lorsqu'on regarde toutes les «externalités», pour prendre un langage «politically correct». J'aimerais ça, moi, qu'Hydro nous fournisse, ici, aux membres de la commission, les évaluations pour qu'on puisse être en mesure de saisir tous les avantages de ces économies d'énergie futures.

M. Ouimet (Jean H.): On va le faire, M. le Président.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup, M. le député de Drummond.

Pour l'information de M. le député de Joliette ainsi que de M. le ministre, j'ai actuellement accordé 20 min 25 s à M. le ministre et 21 min 15 s à M. le député de Joliette.

Des voix: Oh!

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

M. Sirros: Il est fâché, là.

M. Chevrette: C'est parce que c'était bien plus intéressant...

Le Président (M. Joly): Alors, M. le ministre, la parole est à vous. Dernier round.

M. Sirros: C'est la méchanceté habituelle de M. le député de Joliette. Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Mon humilité habituelle?

Le Président (M. Joly): Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Non, non. Vous le demanderez aux observateurs.

Le Président (M. Joly): Ha, ha, ha! M. le ministre, s'il vous plaît.

Sensibilisation des clientèles aux programmes

M. Sirros: Vous avez un programme expérimental qui me semble intéressant, je pense, au niveau de la gestion de la tarification différentielle. Pourriez-vous nous indiquer quand vous prévoyez pouvoir l'offrir à une plus large clientèle, le décrire un petit peu? Je le trouve intéressant dans le sens que ça permet aux gens d'utiliser l'électricité à des heures où ça baisse un peu les pointes comme telles. C'est à Laval, je pense, que ça se déroule. Pouvez-vous nous l'expliquer un petit peu puis nous dire surtout quand vous prévoyez pouvoir l'offrir de façon plus large?

M. Bolduc (Pierre): Oui. C'est un programme qui correspond à un tarif expérimental qui a été approuvé, actuellement, et qui fait l'objet d'expériences réelles auprès de consommateurs. Pour mesurer l'impact possible de ces résultats-là, Mme Cécile Dion, qui s'occupe du programme, peut vous en dire quelques mots en réponse à votre question.

Mme Dion (Cécile): Oui. Bien, le programme a débuté, il est en cours actuellement pour la saison d'hiver. Le programme a débuté en septembre l'année dernière, et le secteur, plus particulièrement, c'est autour de Saint-Jérôme. L'expérience se déroule avec 450 clients, actuellement, dont 125 font l'objet d'un projet-pilote. Nous allons évaluer, après le mois de mai, l'impact de cette tarification-là.

Comme on vous l'avait dit l'année dernière, la tarification, elle est très différenciée, le prix hors pointe est de 0,03 $ et le prix en pointe est de 0,12 $ le kilowattheure. Alors, évidemment, cet hiver, on a eu un hiver un peu froid, ça a été un peu difficile pour les clients, mais déjà on voit, on a des courbes qui nous permettent de voir que, pour client participant versus un client non participant, il y a un écart assez grand. On voit qu'à 22 heures les clients baissent leur consommation.

Alors, c'est un projet intéressant, et notre intention, c'est de l'évaluer au cours de l'été et de proposer, pour le prochain règlement tarifaire, celui du 1er mai 1995, de voir si on va l'élargir à toute la clientèle. Je dirais que, pour le moment, les clients sont très intéressés. J'ai moi-même reçu des appels, et les clients suivent de près le projet, et je pense que la population l'attend. Donc, nous allons voir maintenant sur notre profil de charge. Et c'est optionnel. Évidemment, là c'est un projet-pilote; ça va certainement être sur une base optionnelle. On a vérifié avec les entreprises, aux États-Unis, qui offrent de tels tarifs, c'est toujours sur une base optionnelle.

M. Sirros: Je l'aborde parce que je pense que vous le soulevez aussi dans votre plan de développement, qu'un des obstacles que vous avez ou que vous pouvez entrevoir au niveau de l'atteinte des objectifs, c'est toute la notion de la complexité et, pour la clientèle, d'intégrer dans leur comportement la façon d'économiser, etc. Il me semble que vous avez là peut-être un instrument pédagogique, en quelque sorte, ha, ha, ha! assez fort vis-à-vis des différences de prix.

Mais, de façon plus large maintenant, comment est-ce que vous prévoyez agir sur cette difficulté qu'ont les clientèles à intégrer les comportements qui permettent de s'assurer que les mesures d'efficacité énergétique, qui dépendent aussi du choix du consommateur au niveau de ses habitudes, etc... Comment vous intégrez ça dans votre planification?

Mme Dion (Cécile): Bien, ça aussi, c'est quelque chose qu'on veut tester, le prix; on veut tester comment le client réagit au prix. Mais l'acceptabilité par la clientèle, c'est aussi quelque chose... On va fonctionner par «focus groups». Alors, on va les réunir puis on va leur dire comment ça s'est passé l'hiver dernier, par exemple. Et ça, c'est des outils. Nous avons mis sur pied un certain nombre d'outils, ce que l'on appelait le «guide pratique». Les outils nous sont beaucoup demandés, effectivement, donc il va falloir aussi peut-être utiliser des moyens de gestion d'énergie ou des trucs d'affichage pour qu'ils voient chaque jour leur consommation. Donc, en plus de tester le prix, nous allons tester l'acceptabilité par la clientèle.

M. Sirros: Dans la première...

Mme Dion (Cécile): Et nous allons l'intégrer à la planification.

M. Sirros: Dans la première phase que vous venez d'achever, vous avez beaucoup insisté sur la sensibilisation de la clientèle à l'efficacité énergétique, etc. Là, vous passez dans la deuxième phase. Est-ce que, en période de deuxième phase, il y a un suivi, quand même, au niveau de la sensibilisation des clientèles sur ces mesures-là, dans le sens de ne pas perdre... Si on a atteint des objectifs intéressants au niveau de la sensibilisation dans la première phase, il ne faudrait quand même pas les oublier par la suite.

M. Bolduc (Pierre): Oui, tout à fait. Le programme de communication associé à l'efficacité énergétique se poursuit, je dirais, se spécialise pour se concentrer vers les secteurs où nous sentons que les progrès doivent se faire. Nous avons amorcé, cette année, une publicité puis une sensibilisation plus pointue vers les dirigeants de PME, entre autres, parce que c'est un secteur, dans les domaines commercial et industriel, où les économies sont fort intéressantes, aussi. Et, jusqu'ici, le gros s'est fait vers les applications résidentielles.

Et, à mesure que les programmes évolueront, nous allons coordonner les programmes de sensibilisation et de publicité auxquels, je pense, il est très important d'ajouter un troisième volet qui s'associe à nos programmes et qui fait partie de la sensibilisation: c'est la formation des intervenants spécialisés. Nous travaillons avec les associations d'ingénieurs-conseils, avec l'Ordre des ingénieurs, avec d'autres associations professionnelles, avec les firmes, avec les regroupements de métiers pour offrir des programmes de formation à tous ceux qui peuvent influencer, à ceux qui conseillent les industries ou les commerces, à tous les intervenants dans le bâtiment. Nous allons investir de plus en plus d'argent dans le volet formation des gens, qui fait partie, finalement, de la sensibilisation, mais dans un sens encore plus poussé.

(11 h 20)

Et je reviens encore une fois au Programme d'installation directe. La visite, chez chacun de nos clients, d'un conseiller va bien au-delà de l'installation des thermostats et des autres appareils, va forcer beaucoup ce volet sensibilisation pour le généraliser le plus près possible du client, pas seulement par les médias, mais par une personne qui est avec lui, dans sa maison. C'est le moyen le plus fort de sensibilisation qu'on peut trouver.

Le Président (M. Joly): Malheureusement, M. le ministre... M. le député de Joliette, s'il vous plaît.

Méthode de calcul des économies

M. Chevrette: Merci. Quelle est votre méthode pour en arriver, comment dirais-je, à calculer, par exemple, le nombre de kilowattheures ou de gigawattheures que vous économisez présentement? Quelle est votre méthode utilisée? C'est parce que, moi, j'en ai découvert une, puis je voudrais savoir si c'est la même que vous.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bolduc (Pierre): J'essaie de bien comprendre la question. Voulez-vous dire au global ou dans chacun des programmes en particulier?

M. Chevrette: Au global. Ou chaque année, mettons.

M. Bolduc (Pierre): Oui.

M. Chevrette: Chaque année, par rapport à vos objectifs, vous dépensez tant...

M. Bolduc (Pierre): Oui.

M. Chevrette: ...puis vous économisez tant.

M. Bolduc (Pierre): C'est exact.

M. Chevrette: C'est parce que, indéniablement, sauf les premiers balbutiements, ça arrive toujours à la même chose, après, comme méthode. C'est pour ça que je voudrais savoir ça.

M. Bolduc (Pierre): C'est fait programme par programme. C'est-à-dire, si nous installons... Je vais donner un exemple assez simple.

M. Chevrette: Bien, prenez le tableau, là, pour bien vous situer, prenez le tableau 5 de la page 6. Vous avez des dépenses. O.K.?

M. Bolduc (Pierre): Oui.

M. Chevrette: Quand on regarde... Allez, après, au tableau 2 de votre page 4. Puis vous avez les gigawattheures. O.K.?

M. Bolduc (Pierre): C'est exact.

M. Chevrette: Regardez vos dépenses en page 6 par rapport à vos gigawattheures économisés à chaque année, et il y a toujours une même relation monétaire. C'est pour ça que je me demande si vous n'avez pas été à la formule la plus simple pour en arriver à ça.

M. Bolduc (Pierre): Absolument pas. Si c'est...

M. Chevrette: Ça donne toujours 0,24 $ ou 0,25 $ le kilowattheure.

M. Bolduc (Pierre): Ce n'est pas en calculant l'argent dépensé puis en divisant ou en multipliant par un coût unitaire, c'est le contraire. C'est que nous organisons nos programmes pour qu'ils soient rentables, pour qu'ils rencontrent des coûts...

M. Chevrette: Comme ça, c'est un hasard que ça donne toujours 0,25 $.

M. Bolduc (Pierre): Bien, que ce soit aussi précis que ça, c'est un hasard.

M. Chevrette: C'est un pur hasard.

M. Bolduc (Pierre): Le calcul des gigawattheures économisés est fait programme par programme, avec des mesures commerciales.

M. Chevrette: Dans ce cas-là, pourriez-vous déposer votre méthode, vos méthodes d'évaluation et de calcul?

M. Bolduc (Pierre): Les méthodes d'évaluation...

M. Chevrette: Et de calcul.

M. Bolduc (Pierre): ...et de calcul se font à...

M. Chevrette: Si ce n'est pas si simple que ça, j'aimerais le savoir.

M. Bolduc (Pierre): Bien, je peux essayer en quelques minutes, mais, évidemment, c'est... Nous avons organisé, pour nos employés, un cours là-dessus qui dure une semaine.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bolduc (Pierre): Mais, à la base, c'est de la mesure. C'est-à-dire, prenons un cas simple. Si nous arrivons dans une maison et si nous changeons tout l'éclairage où on a des ampoules de 100 W par des halogènes de 34 W, disons, et qu'il n'y ait pas d'autre chose dans cette maison-là, qu'il n'y ait pas de chauffage, qu'il n'y ait rien d'autre et que les lumières soient allumées 24 heures par jour — je vais simplifier beaucoup, là — on peut faire un calcul assez rapide que le fait de changer cet éclairage-là va diminuer de tant de watts la consommation, chaque heure et, mathématiquement, on sait qu'il y a tant de kilowattheures d'économisés. Ça, c'est le cas trop simple qui ne correspond pas à la réalité, mais tous nos programmes sont mesurés à partir d'équations comme celle-là. On regarde combien d'installations sont faites ou même quels changements de comportement sont faits par les gens suite à nos programmes, par des échantillonnages, des mesures, et ainsi de suite, et, en totalisant le nombre d'appareils installés, en totalisant le nombre de mesures adoptées par les clients, en regardant des changements qui sont faits dans des bâtiments par des propriétaires de bâtiments importants, de systèmes de ventilation, et ainsi de suite, en regardant les moteurs qui avaient telle consommation, qui sont à plus haut rendement, qui ont une consommation plus basse, en faisant des études sur le nombre d'heures d'utilisation de ces moteurs, on arrive à calculer.

Évidemment, si on mettait un compteur sur chaque appareil dans chaque installation, on aurait un chiffre absolument certain. Mais ça coûterait des millions, donc on le fait par échantillonnage, avec toutes les méthodes d'évaluation, mesures chez les clients avec des appareils de mesure qui enregistrent d'heure en heure et ainsi de suite, mais sur une base d'échantillonnage qui représente, en termes de sciences statistiques, un échantillonnage suffisant pour donner un degré de confiance suffisant.

Mais, par cumul de toutes ces mesures-là et de ces évaluations, on arrive à un résultat global dans lequel nous faisons intervenir les phénomènes qui sont de plus en plus connus, style effets croisés, effets combinés de différentes mesures, impact négatif sur le chauffage d'un éclairage plus efficace. Autrement dit, c'est une science qui mélange l'ingénierie, la statistique, les calculs complexes, et c'est pour ça que ça fait appel à des firmes qui y mettent des ressources importantes.

Et, de plus en plus, dans nos nouveaux programmes, c'est en installant des appareils de mesure. Quand on dit qu'on va mesurer au fur et à mesure les résultats, c'est qu'on va continuellement... Je prends l'exemple des thermostats, nous avons fait toute une série d'expériences pour calculer l'économie produite par les thermostats à haute performance. Ça ne s'arrêtera pas là. Chaque année d'ici l'an 2000, nous allons continuer à mesurer chez des vrais clients chez qui nous avons installé de nouveaux thermostats et chez d'autres clients

chez qui ils ne sont pas encore installés, et nous allons raffiner le degré de précision de nos résultats à mesure que les programmes avanceront et qu'on arrivera. Et toute l'évaluation d'impact, que j'appelle une science nouvelle, c'est la combinaison de tous ces facteurs-là, et c'est comme ça et non pas par des règles de trois que nous mesurons le résultat de nos programmes.

M. Chevrette: Mais, si ce n'est pas par des règles de trois puis si c'est par évaluation scientifique, pourquoi, à ce moment-là, vous considérez qu'en termes d'économie — je reviens à la page 35 — si ça a l'air sophistiqué tant que ça, puis avec autant de cours dans une semaine à vos... comment pouvez-vous affirmer, en page 35 du «Défi performance», y compris dans d'autres documents d'Hydro-Québec, que vous n'êtes jamais sûrs de quoi que ce soit, en termes d'économie d'énergie?

M. Bolduc (Pierre): On n'est jamais sûrs de quoi que ce soit d'avance, et les évaluations que nous faisons a posteriori sont des...

M. Chevrette: Mais comment vous pouvez, monsieur...

M. Bolduc (Pierre): Ce que je veux dire, c'est que les évaluations que nous faisons, ils nous présentent les résultats en disant: Votre programme, il a donné, je ne sais pas, moi, 200 GWh d'économie d'énergie avec un intervalle de confiance de 10 %; autrement dit, il y a 95 % des chances que ce soit entre plus et moins 10 % de ce chiffre-là. C'est une science. Comme dans toutes les sciences, d'ailleurs, même en physique, quand on mesure quelque chose...

M. Chevrette: C'est parce que, M. Bolduc...

M. Bolduc (Pierre): ...on a toujours un intervalle de confiance.

M. Chevrette: Si je vous ai posé la question, M. Bolduc, c'est parce que, sur le passé, vous justifiez toujours les erreurs de non-atteinte d'objectifs, puis vous tenez mordicus à vos futurs. Vous vous battez comme des diables dans l'eau bénite pour maintenir vos objectifs puis montrer que vous êtes bons, que vous êtes forts, que vous allez les atteindre, vous n'êtes pas sortis d'ici que vous changez vos objectifs que vous nous avez donnés. Ça fait drôle, ça. Relisez les procès-verbaux de toutes vos visites en commission parlementaire, vous autres, puis regardez comment vous vous battez comme des diables dans l'eau bénite pour nous faire croire que vos objectifs sont corrects, puis qu'ils sont précis, puis qu'ils sont parfaits. Puis, chaque fois qu'on revient, vous êtes en train de nuancer les objectifs que vous vous êtes fixés, d'autre part.

Bien, soyez moins catégoriques quand vous essayez de nous vendre... Puis, si vous voulez qu'on vous croie, là, commencez par valider votre passé avant de vous croire sur le futur. Comment voulez-vous qu'on vous croie sur le futur quand votre passé évolue aux demi-heures? En termes d'économie d'énergie, vous savez très bien que ça peut être ça, de toute façon, en plus. En tout cas, dans la conjoncture actuelle, ne venez pas me dire que... Je ne vous comprends pas, des fois...

M. Drouin (Richard): Mais vous avez raison en disant qu'on réévalue. Je pense qu'on se ferait taper sur les doigts encore plus si on ne réévaluait pas.

M. Chevrette: Oui. Ça, c'est vrai. Ha, ha, ha!

M. Drouin (Richard): Et la raison, c'est que, je veux dire, on réalise qu'on est dans une science complètement nouvelle.

Vous savez, là on vous a juste donné un portrait des évaluations qu'on fait. Mais ceux qui nous «challengent» le plus ne sont pas ici aujourd'hui; c'est nos vérificateurs. Nos vérificateurs, quand ils examinent les livres de la compagnie, examinent de très près les sommes qu'on consacre aux investissements, qu'on consacre aux dépenses, et ils veulent avoir des preuves; ils veulent voir que ces chiffres-là, ils peuvent mettre leur signature là-dessus.

Dans ce sens-là, ce qu'on a tenté de vous expliquer — puis c'est parce que le temps se termine là-dessus — ce qu'on a tenté de vous expliquer aujourd'hui, c'est qu'on fait d'abord un estimé de ce qu'on pense que ça donnerait, puis je dirais que vous avez raison dans le sens que, les deux ou trois premières années, c'est un peu ça qu'on vous a présenté. Autrement dit, nos programmes, c'est ça que ça va donner. Donc, révision à la baisse parce que, au fur et à mesure qu'on sophistiquait nos méthodes, on s'apercevait que ce n'étaient pas nécessairement les résultats anticipés. Puis un des phénomènes, c'étaient les effets croisés, entre autres, et des choses semblables.

Mais là, on raffine encore plus le produit en ayant un audit indépendant qui vient nous dire: Écoutez, là, ce que vous avez mis, c'est à peu près 86 % de la réalité. Autrement dit, ce que vous nous donnez comme 100 %, c'est à peu près 86 %. Alors, là, on a réellement ce que j'appellerais un audit externe, que nos vérificateurs commencent à trouver très crédible, et je pense qu'au cours des prochaines années on va avoir réellement des outils qui vont nous permettre de bien évaluer tout notre programme Efficacité Énergétique.

(11 h 30)

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup, M. Drouin. M. le député de Drummond, une très courte question, commentaire ou énoncé, s'il vous plaît.

Dépenses de recherche et développement

M. St-Roch: Merci, M. le Président. Dans la foulée, vous allez investir 2 000 000 000 $ dans ce programme-là au courant de la prochaine décennie. Ça, c'est l'apport d'Hydro-Québec. Moi, j'ai toujours été de

ceux qui ont cru que c'est à partir de la recherche et du développement qu'on réussit à bâtir des choses qui sont correctes, à les actualiser, puis en regardant aussi toutes les «externalités». Combien des 2 000 000 000 $ qui seront investis vont être consacrés à la recherche et au développement?

M. Bolduc (Pierre): Je ne pense pas qu'on ait le chiffre immédiatement, mais on pourrait vous le donner rapidement, plus tard. Aujourd'hui, si vous le voulez.

M. St-Roch: Oui, j'apprécierais. Puis, l'autre question, M. le Président, vu que je n'ai pas eu de réponse — on a écourté. À l'intérieur de la recherche que vous faites — puis, je vais poursuivre dans la foulée de ce que j'ai dit tantôt au niveau des consommateurs — il y a un coût optimum avant. Chez Hydro-Québec, dans cette foulée de convaincre et d'actualiser à une mode les Québécois et Québécoises à la conservation de l'énergie puis à l'efficacité énergétique, est-ce qu'il y a un programme de recherche et de développement qui va s'assurer que ce qui va être mis sur le marché, à partir de la maison R-2001, n'aura aucun effet sur la santé, puis que ça va être mesuré? Parce qu'on s'aperçoit aujourd'hui qu'on a fait des maisons qui étaient tellement hermétiques qu'il était plus dangereux de vivre dans sa maison, au niveau de tous les effets. Quand je regarde l'«externalité» aussi, il y aura des coûts sur les soins de santé tout à l'heure qu'on se doit d'envisager, nous, les législateurs.

Est-ce qu'il y a des programmes qui ont été faits? Puis, est-ce qu'il y a des programmes de suivi qui vont être faits au niveau de la recherche et du développement? Je reviendrai, dans mes remarques de conclusion, en fin d'après-midi. Il y a un point optimum qu'il ne faut pas dépasser.

Je vais conclure, M. le Président, parce que j'ai l'impression, à l'heure actuelle, moi, d'être un agriculteur qui a un beau jardin. C'est ça qu'est notre hydro-électricité. Parce que le voisin, à côté, il n'a pas de bonnes récoltes, puis qu'il ne sait pas comment cultiver, je suis obligé de baisser ma récolte pour me mettre à la norme des autres.

M. Ouimet (Jean H.): Avec les conditions de la maison R-2000 ou R-2001, c'est encore pire. C'est qu'il faut qu'il y ait un système de ventilation avec échangeur, de sorte qu'il y a une ventilation constante dans la maison. Un bémol: les enquêtes nous démontrent actuellement que la qualité de l'air dans les maisons n'est pas si mauvaise que ça, quand même. Il ne faut quand même pas charrier. On n'est pas en train de créer un problème qui n'existait pas. Les gens, quand même, ouvrent les fenêtres. Mais si vous avez un animal dans la maison ou si vous avez des tapis neufs synthétiques, par exemple, ça prend un certain temps avant que certains gaz s'échappent.

Le budget de recherche et développement en efficacité énergétique, en 1994, je peux vous dire que c'est de l'ordre de 8 000 000 $.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup, M. Ouimet. Merci, M. le député. Alors, avant, disons, d'entreprendre la deuxième partie, qui sera d'écouter le rapport particulier sur les pratiques commerciales, nous allons suspendre cinq minutes.

(Suspension de la séance à 11 h 33)

(Reprise à 11 h 42)

Le Président (M. Joly): La commission reprend ses travaux. Alors, si vous voulez bien prendre place, s'il vous plaît.

Je n'ai pas d'objection.

S'il vous plaît! Alors, nous en étions à l'étape du rapport particulier sur les pratiques commerciales. Je ne sais pas qui va prendre la parole pour Hydro.

Une voix: Alors, M. Jacques Régis, vice-président exécutif, Clientèle et Distribution.

Rapport particulier sur les pratiques commerciales

Le Président (M. Joly): S'il vous plaît. Alors, je vous reconnais la parole. Vous avez une dizaine de minutes. La «balance» du temps, bien, nous échangerons avec les parlementaires.

Présentation d'Hydro-Québec

M. Régis (Jacques): M. le Président, M. le ministre, M. le porte-parole de l'Opposition officielle, M. le député de Drummond, Mmes et MM. les députés, depuis 1990, nous sommes engagés dans un vaste projet axé sur la gestion intégrale de la qualité, que nous appelons le «Défi performance». C'est une démarche qui implique l'ensemble de notre personnel et dont l'objectif est de satisfaire totalement nos clients et au moindre coût.

Assurer la disponibilité et la fiabilité de l'alimentation en électricité constitue l'engagement de base envers le client. Mais placer le client au centre de nos préoccupations, c'est aller plus loin et c'est tenir compte de plus en plus de ses besoins spécifiques et de ses exigences particulières quant à la qualité du service. C'est aussi faire en sorte que le service à la clientèle évolue dans le sens de l'amélioration et de l'innovation. En quelque sorte, nous entendons satisfaire le client non seulement en lui offrant un produit de bonne qualité, mais aussi en apportant des solutions appropriées à ses besoins.

Pour axer l'ensemble des activités de l'entreprise sur la satisfaction du client, nous devons bien connaître ses attentes. Nous procédons donc à une écoute attentive de ses besoins de façon à orienter nos actions, nos projets et nos façons de faire dans la perspective qui nous semble la plus juste. Cette écoute se fait de façon très systématique et par segment de marché. L'analyse que

nous faisons des plaintes de nos clients nous apporte une information complémentaire. Elle nous indique les principaux motifs d'insatisfaction, ce qui nous aide à améliorer nos pratiques commerciales les plus irritantes tout en permettant de mieux cerner les attentes.

Que nous demandent nos clients? En premier lieu, un service prévenant et personnalisé. Ils veulent que nous soyons attentifs à leurs besoins. Ils veulent être traités de façon juste et équitable. Ensuite, ils veulent que nos interventions soient rapides au chapitre des raccordements, du rétablissement du service après une panne et de l'information concernant les interruptions planifiées. Ils veulent également bénéficier d'une bonne continuité de service et à un coût raisonnable. Mais d'après les divers messages qu'ils nous livrent par le biais des plaintes, ils veulent que, dans nos façons de faire et dans nos interrelations avec eux, nous soyons plus attentifs et plus compréhensifs aussi face à leurs problèmes, et plus disposés à chercher de véritables solutions.

Au cours des dernières années, nous avons effectué un redressement important pour ce qui est de la qualité du service de base, notamment en améliorant la fiabilité de notre réseau de distribution. En parallèle, nous avons modernisé nos infrastructures d'accueil et adopté des outils destinés à établir régulièrement les factures à partir de relevés de compteurs. Enfin, nous avons mis en place une organisation qui rapproche les centres de décision de la clientèle et qui dispose des ressources voulues pour ajouter à l'efficacité du service.

Comme vous avez pu le constater hier, à l'occasion du suivi de l'engagement de performance, les résultats de la très grande majorité des indicateurs concernant la qualité du service à la clientèle témoignent du succès des actions que nous avons mises de l'avant. D'ailleurs, les sondages sont éloquents. Alors qu'en 1993 93 % de la clientèle se dit très ou assez satisfaite à l'égard de nos activités, le pourcentage des très satisfaits est en nette progression; il est passé de 10 % en 1990 à 25 % en 1993.

Pour atteindre l'excellence en matière de service à la clientèle, il nous faut adapter nos pratiques d'affaires aux besoins de notre clientèle. La quantité des contacts avec nos clients est très élevée. Signalons qu'au seul chapitre des appels téléphoniques, nous avons dénombré plus de 5 000 000 de communications en 1993. L'accueil téléphonique est de plus en plus prévenant et personnalisé, et en 1993, il a permis de régler sur le champ 80 % des demandes de nos clients.

Nous accordons beaucoup d'importance à la formation de notre personnel en contact avec la clientèle. Cette formation porte sur l'enrichissement des connaissances techniques ainsi que sur l'amélioration des habiletés et de la capacité d'adaptation à différentes situations. À cela s'ajoute une procédure bien rodée de traitement des demandes et des plaintes. Certains segments de notre clientèle ont des besoins particuliers en matière de communications. Je fais référence ici à l'aspect linguistique et aux considérations culturelles. Déjà, en 1993, nous avons mis en oeuvre des moyens d'améliorer nos communications avec la clientèle anglophone et avec la clientèle de nos différents groupes ethniques. Nous entendons intensifier les efforts dans ce sens au cours des prochaines années.

Il y a un segment fort important de notre clientèle auquel nous avons l'intention d'accorder une attention toute spéciale. Il s'agit de notre clientèle d'affaires, soit quelque 150 000 clients de la catégorie commerciale, institutionnelle et industrielle, responsables de 300 000 abonnements. Dès cette année, nous commencerons à implanter un programme de visites auprès de 11 000 d'entre eux, plus précisément ceux dont la puissance souscrite est d'au moins 100 kW, et ce, en vue d'assurer un suivi personnalisé et rigoureux de leurs besoins.

Dans la plupart des entreprises d'électricité d'Amérique du Nord, les opérations commerciales présentent les mêmes caractéristiques: des ententes verbales remplacent les contrats écrits; les factures sont émises après la consommation — donc, les ventes se font à crédit; le service électrique demeure disponible dans un local donné même si l'occupant a déménagé.

Le contexte socio-économique difficile que nous connaissons, l'anonymat urbain, les déménagements nombreux — soit quelque 767 000 en 1993, dont 27 % sans nous en aviser — sont autant de facteurs qui nous obligent à être de plus en plus vigilants dans la gestion des comptes de nos clients. Ces conditions difficiles risquent en effet de faire grimper les mauvaises créances, d'une part; d'autre part, elles rendent difficile le maintien des relations personnalisées avec tous nos clients. Il importe d'autant plus de maîtriser cette situation qu'elle peut facilement engendrer des problèmes d'iniquité entre clients.

(11 h 50)

Chaque année, au-delà de 400 000 paiements se font après l'échéance fixée. Nos comptes échus depuis 90 jours et plus représentent 16 % de tous nos comptes en souffrance, alors qu'ils correspondent à 6 % chez nos voisins du Nouveau-Brunswick et à 1 % en Colombie-Britannique. Au chapitre du recouvrement, nous avons modifié certaines de nos pratiques d'affaires, ce qui a certes permis d'effectuer un important redressement. Mais, on le constate facilement, il y a encore beaucoup à faire pour atteindre la performance des meilleures entreprises. Notre défi est de réduire les arrérages trop élevés d'une partie de notre clientèle. C'est une question d'équité à l'égard de l'ensemble de nos clients.

Il nous faut disposer de bons dossiers initiaux concernant nos clients qui emménagent, des dossiers qui contiennent des données claires et suffisantes. Il nous faut également inciter notre clientèle résidentielle à nous informer systématiquement lors d'un déménagement et obtenir leur collaboration en ce sens. D'autre part, depuis les débuts de 1993, suite à la modification de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité, l'entreprise n'est plus considérée comme un créancier privilégié.

Dans le but d'assurer une saine gestion des risques financiers additionnels découlant de ce changement,

nous exigeons de notre clientèle d'affaires, lors d'un raccordement, une garantie de paiement, comme le font 96 % des entreprises américaines de services d'électricité. Pour la seule année 1993, il y a eu 2043 faillites dans cette catégorie de clients, qui ont entraîné des pertes de 6 800 000 $ pour l'entreprise.

Notre pratique de garantie de paiement a déjà fait l'objet de certains assouplissements depuis sa mise en vigueur. Nous continuerons de rechercher les solutions qui sont les plus en mesure de nous aider à mieux gérer les risques réels de chacune des catégories de cette clientèle.

Le dépôt d'un rapport particulier portant sur nos pratiques commerciales constitue une première. Nous avons voulu qu'il renferme l'essentiel de l'information sur les règles auxquelles nous nous conformons comme entreprise commerciale. Ce rapport permet de faire le point sur nos pratiques commerciales actuelles. Il nous amène aussi à souligner l'évolution de nos pratiques, une évolution que nous essayons d'harmoniser le mieux possible avec les attentes de nos clients.

J'aimerais vous souligner, à titre d'exemple, deux des modifications apportées à nos pratiques commerciales au cours de la dernière année. La première concerne l'interruption de service au résidentiel. En effet, nous n'effectuons plus de suspension d'alimentation pour non-paiement entre le 1er décembre et le 31 mars chez nos clients résidentiels. La seconde concerne la révision de nos mécanismes de redressement de factures. Lors des rajustements de factures, il n'y aurait plus de réclamation rétroactive dans les cas de rajustement découlant d'une erreur de notre part.

En guise de conclusion, j'aimerais vous rappeler que la satisfaction de nos clients demeure l'orientation centrale de l'entreprise. C'est pourquoi nous mettons tout en oeuvre pour que nos pratiques commerciales soient axées sur la satisfaction du consommateur qui utilise nos produits et nos services. Donner priorité aux services prévenants et personnalisés, rechercher activement des solutions aux problèmes du client, l'aider à les appliquer et amener nos clients à effectuer des choix judicieux en matière de consommation rationnelle d'électricité, voilà autant d'objectifs découlant des orientations fondamentales que nous privilégions et que nous entendons privilégier plus que jamais à l'avenir. Je vous remercie de votre attention.

Discussion générale

Le Président (M. Joly): Merci, M. Régis. M. le ministre, s'il vous plaît.

Programme de garantie de dépôt

M. Sirros: Merci beaucoup, M. le Président. Je pense que parler de pratiques commerciales avec un taux de satisfaction de la clientèle à 93 %, 25 % de très satisfaits, je pense qu'il y a de quoi être fier, et c'est avec raison que vous pouvez l'être sur ce point-là. Il demeure un certain nombre d'endroits, dans le temps limité que nous avons, qu'il faudrait peut-être explorer un petit peu davantage. Vous y avez fait référence dans votre ouverture.

Qu'on parle un petit peu des dépôts garantis, au niveau commercial, surtout, et du lien entre le propriétaire et le locataire. Vous avez fait mention que vous avez fait des assouplissements. Je pense que je parle au nom de tous les députés, de tous les membres de l'Assemblée, même ceux de l'Opposition, quand je vous dis que cette pratique, l'instauration de cette pratique de demande de dépôts, pour les nouveaux commerces surtout, a suscité énormément de réactions à travers nos bureaux de comté. Dans un contexte où les gens essaient de partir des commerces qui peuvent relancer un peu l'économie et créer des emplois, c'est quelque chose qu'on regarde très attentivement.

Vous avez parlé d'assouplissements. J'aimerais que vous les expliquiez. J'aimerais que vous nous fassiez part un peu plus en détail du programme de garantie de dépôt.

M. Régis (Jacques): En fait, les assouplissements que nous avons apportés depuis sa mise en vigueur, au début de 1993, d'une part, portent sur un certain nombre de types de clients qui ont été exclus: soit les institutions financières, les organismes gouvernementaux, en plus des clients grande puissance, bien entendu. Au niveau des autres assouplissements, les simples déménagements sont maintenant exclus des demandes de dépôt. Alors, je pense que c'est des assouplissements que nous avons apportés, étant conscients que, nécessairement, il y a des préoccupations de ces clients-là face à la situation de demander un dépôt. Vous vous rappelez que le dépôt que nous demandons, c'est un dépôt équivalent à deux mois de consommation. Alors, bien entendu, selon l'évaluation, l'estimation qu'on en fait. C'est un peu ça, tout le sens de ce dépôt-là. Je veux juste insister sur le fait... Comme on le disait tantôt, c'est un peu une façon de gérer le risque financier qui est encouru dans cette situation-là, bien entendu, étant conscients qu'il faut essayer de le faire de la façon la plus réaliste possible et la plus axée sur les situations plus particulières de certaines catégories de ces clients là. Alors, c'est un peu cet élément-là que je voulais mentionner.

Mais, j'aimerais aussi dire que nous sommes à la recherche de solutions, en fait, nouvelles pour pouvoir poursuivre notre démarche d'améliorations. Quoique nous n'ayons pas d'éléments nécessairement précis à mentionner là-dessus, nous sommes à la recherche actuellement... de revoir constamment... Compte tenu des plaintes — je pense que je ne vous cacherai pas qu'au niveau des plaintes que nous avons eues, particulièrement les plaintes en appel — c'est une préoccupation importante. Je pense que nos clients d'affaires nous le mentionnent. Il faut se rappeler aussi que, en 1993, la prise de dépôts... Il y a eu 25 000 clients d'affaires pour lesquels nous avons pris un dépôt. Là-dessus, il y a quelque chose comme à peu près 400 plaintes qui ont été

portées face à cette situation-là, dont à peu près 115 ou 120 ont été portées en appel. Alors, c'est une préoccupation, je pense, importante. Maintenant, on a déjà fait un premier élément, de revoir et de remettre en question constamment nos pratiques, toujours dans le but de mieux refléter, je pense, la situation réelle et le risque qui y est associé.

M. Sirros: Mais, au niveau de l'assouplissement concret, ce que vous nous dites, c'est que, d'une part, quand il s'agit du simple déménagement d'un commerce d'un endroit à un autre, vous n'exigez plus un dépôt, ce qui était le cas au départ. Est-ce que vous tenez compte aussi de l'historique de votre clientèle, du client qui gère ou qui ouvre un commerce sous un autre nom, par exemple? C'est-à-dire que, si quelqu'un change de nom ou ouvre un autre commerce avec lequel vous avez déjà un historique de service dans un autre endroit, est-ce que ça influe sur votre décision?

M. Régis (Jacques): Non. Je peux juste mentionner qu'actuellement, non, on ne tient pas compte de cet aspect-là de façon plus particulière. C'est un peu ce que je mentionnais en termes de recherches, de voir s'il y a des éléments qui pourraient, disons, contribuer à avoir une meilleure gestion de risques, compte tenu de ces éléments-là. Mais on n'a pas, actuellement, de cas où on va en tenir compte spécifiquement, lorsqu'il y a une demande de raccordement, bien entendu.

M. Sirros: Vous imputez toujours la responsabilité... Surtout, j'imagine, depuis que nous n'êtes plus créancier privilégié, vous imputez la responsabilité de l'abonnement des locaux rendus vacants par des locataires aux propriétaires. Ça s'applique aux lieux commerciaux aussi?

M. Régis (Jacques): Oui, à l'ensemble.

M. Sirros: Comment pouvez-vous, à la fois... D'abord, je dois dire que ça me surprend, à première vue, au niveau de la responsabilité que peut avoir le propriétaire pour une mauvaise créance de son locataire, à qui, depuis un an, vous demandez également un dépôt. Alors, comment, les deux ensemble, vous pouvez le justifier? C'est-à-dire à la fois demander un dépôt au locataire, et à la fois tenir le propriétaire responsable des mauvaises créances de son locataire?

M. Régis (Jacques): Je peux peut-être juste ajouter certains éléments de départ, et M. Lanoue pourra compléter. D'une part, quand on regarde les clients, en fait, qui ont quitté soit leur local ou leur résidence, parce que ça s'applique aussi au niveau des clients résidentiels, il faut se rappeler qu'on ne facture pas le propriétaire pour la consommation du client lorsqu'il était dans son local. Alors, je pense qu'il faut bien distinguer cet aspect-là. C'est deux choses qui sont complètes. Dans ce cas-là, la consommation qui a été faite par le client durant le temps qu'il était dans le local va lui être facturée si on a son adresse. Si ce n'est pas le cas, on va tenter de la retrouver, mais ce ne sera pas facturé au propriétaire. À partir du moment où le local devient vacant — dépendant si nous avons le nom du propriétaire, parce que, dans certains cas, nous l'avons; dans certains cas, nous ne l'avons pas — ce que nous faisons à ce moment-là si nous avons le nom du propriétaire, nous allons l'aviser immédiatement pour qu'il puisse choisir entre le fait de poursuivre l'alimentation et d'assumer la facture, ou bien demander qu'il soit tout simplement débranché. Ça, c'est le choix qu'on va lui offrir, comme je dis, quand on peut identifier le propriétaire. Quand on ne peut pas le faire, c'est évident que ce qu'on recherche d'abord... On essaie de trouver le nom du propriétaire du local en question, et lorsqu'on l'a trouvé, nécessairement, on va lui imputer la facture. Mais je dis que c'est toujours par rapport à la consommation qui a été faite après le départ du locataire en question, et non pas avant.

M. Sirros: En aucun temps, ce n'est par rapport à la consommation faite avant?

M. Régis (Jacques): Non.

M. Sirros: Ni pour le résidentiel?

M. Régis (Jacques): Non, parce que, quand on est avisé...

(12 heures)

M. Sirros: Un client résidentiel, par exemple, qui quitte son logement sans acquitter sa dernière facture ou, en tout cas, qui laisse courir les 130 jours ou une certaine période de temps avant que vous preniez des actions de débranchement, cette facture-là, elle vous revient à vous et non pas au propriétaire.

M. Régis (Jacques): C'est-à-dire que nous allons essayer de retracer l'utilisateur, le client.

M. Sirros: Exact.

M. Régis (Jacques): Et c'est ce qu'on appelle un compte final; à ce moment-là, il y a une terminaison d'un abonnement. Et quand on retrace le client, bien entendu, on va lui imputer la facture, à ce moment-là. Mais dans les autres cas, il faut comprendre que ce qu'on assume, c'est que la responsabilité de l'édifice ou de la maison ou de l'habitation appartient au propriétaire, de façon globale. Et c'est dans ce sens-là qu'on dit: On doit essayer de le retrouver le plus tôt possible pour lui donner le choix. Il peut avoir le choix de dire: Je veux que vous interrompiez le service, ou: Je vais assumer la facture.

Ce qu'on travaille beaucoup, c'est de mieux informer les propriétaires de cette situation-là, parce que, souvent, ils sont au courant bien avant nous du départ de leur locataire. Il faut se rappeler qu'on a

mentionné tantôt que 27 % des déménagements, nous n'en sommes pas avisés. Alors, souvent, on va l'apprendre quelque temps après, alors que le propriétaire, dans bien des cas, lui, peut être au courant beaucoup plus rapidement. Étant conscients de cette pratique-là, je pense que la démarche qu'on veut faire, c'est beaucoup plus d'axer sur l'information, mieux informer le propriétaire de cette situation-là et de faire en sorte que les plaintes qu'ils peuvent nous émettre soient mieux comprises en termes de pratique.

M. Sirros: O.K.

Le Président (M. Joly): M. Lanoue, est-ce que vous avez quelque chose à rajouter?

M. Lanoue (Roger): Tout simplement pour préciser qu'il n'y a jamais double imputabilité d'un même compte. Dans un local, c'est soit le locataire, soit le propriétaire qui est responsable. Alors, quand on demande un dépôt au locataire, on ne demande pas de dépôt au propriétaire. Dans le cas d'immeubles commerciaux, centres d'achats, par exemple, c'est un autre assouplissement qu'on a donné, c'est qu'on prend 90 jours avant de demander un dépôt à un propriétaire de local vacant dans un centre commercial plutôt que les 30 jours habituels.

Vols d'électricité

M. Sirros: J'ai cru déceler un autre phénomène qui est nouveau, qui semble être à la hausse et qui surprend à première vue. Ça se fait ou ça existe ailleurs, mais on n'était pas habitué à avoir de vols d'électricité au Québec, et ça semble être un phénomène qui prend une certaine, je ne dirais pas ampleur encore, mais c'est quelque chose que vous suivez de près. Quelles sont les mesures que vous pouvez prendre pour faire face à ce phénomène?

Le Président (M. Joly): Je vais demander à M. Lanoue.

M. Lanoue (Roger): On s'est aperçu effectivement, récemment, qu'il y avait une montée des vols d'électricité dans l'ensemble de notre clientèle. Et jusqu'ici, nous étions relativement épargnés, et nous expliquions ça par le fait que les prix de l'électricité, ici, étaient plus bas qu'ailleurs en Amérique du Nord, en moyenne. Et là, ce dont on s'aperçoit, c'est que les gens prennent des trucs, ni plus ni moins. Et on s'est aperçu, à partir de deux expériences-pilotes autour de Montréal, surtout par l'intervention de releveurs de compteurs qui, lorsqu'ils passent auprès de la propriété, s'aperçoivent d'anomalies, de manipulations du compteur, etc., qu'il y a effectivement vol. Et la projection qu'on fait — parce que, évidemment, on ne les connaît, pas les voleurs; ça ne peut être qu'une projection d'un échantillonnage d'inspection — nous porte à croire que, dans le moment, on perd quelque chose comme 40 000 000 $ par année d'électricité qui nous est volée. Donc, on a entrepris une formation importante de nos 600 releveurs de compteurs de façon à les rendre plus habilités à détecter les cas de vol, de façon à ce que nous puissions intervenir le plus tôt possible.

Le Président (M. Joly): M. le député de Joliette, s'il vous plaît.

M. Chevrette: Est-ce qu'on vous a invités, après-midi, pour l'annonce de La Gabelle? Vous êtes sur place. Non? Vous n'êtes pas invités?

M. Sirros: Continuez, M. le député.

M. Chevrette: Je trouve ça effrayant, moi. On n'invite même pas... Pour une fois que vous êtes sur place, ils ne peuvent pas invoquer le fait que vous êtes à Montréal. Ça fait partie de votre plan d'immobilisations. Franchement! Une belle petite cachette, M. le ministre.

Ceci dit, combien avez-vous de comptes en souffrance présentement? Le total en millions, c'est combien?

Le Président (M. Joly): M. Régis, s'il vous plaît... M. Lanoue.

M. Lanoue (Roger): Il y a actuellement quelque 400 000 clients qui n'ont pas payé leur compte selon les 21 jours; 400 000 clients sur 3 300 000, autour de 12 %. Et c'est à peu près constant, de mois en mois.

M. Chevrette: Pour combien d'argent? Pour 55 000 000 $, ça se «peut-u»? Plus que ça?

M. Drouin (Richard): Les 55 000 000 $, c'est les mauvaises créances. C'est celles qu'on passe.

M. Chevrette: C'est vrai.

M. Lanoue (Roger): À la fin de décembre, c'était pour quelque 400 000 000 $.

M. Chevrette: Puis vos mauvaises créances sont rendues à 55 000 000 $?

M. Régis (Jacques): À 51 000 000 $.

M. Chevrette: À 51 000 000 $?

M. Lanoue (Roger): Je m'excuse, je me suis trompé.

M. Chevrette: Ce n'est pas grave.

M. Lanoue (Roger): Les comptes à recevoir sont de 400 000 000 $, mais ça inclut le zéro à 21 jours. Alors, au-delà de 21 jours, c'est quelque 165 000 000 $.

M. Chevrette: Moi, je n'ai pas grand-chose à dire sur ce volet-là. Je vais laisser mon collègue parler, mais je dois vous avouer que votre comparaison avec Florida Power, à la page... je ne sais pas laquelle, ce n'est pas bien, bien rigoureux: hiver-été, avec la Floride, franchement!

M. Drouin (Richard): Évidemment, on a une expertise particulière autour...

M. Chevrette: Vous aimez ça vous comparer à Florida Power, mais ne poussez pas à l'extrême, quand même!

M. Drouin (Richard): ...de la table, alors...

M. Chevrette: Je vous avoue franchement, là... On atteint 7,5 % chez Florida Power, ce n'est pas tout à fait le même impact qu'ici en plein hiver, voyons! Il me semble qu'Hydro est plus sérieux que ça, d'habitude.

Le Président (M. Joly): Je m'excuse, M. le député.

M. Chevrette: Peut-être que....

Le Président (M. Joly): Non, ça ne peut pas marcher comme ça, c'est l'alternance. J'ai refusé à M. le député...

M. Chevrette: Oui, mais c'est 10 minutes, voyons!

Le Président (M. Joly): Je suis d'accord avec vous.

M. Chevrette: Je prends la peine de vous le dire avant. C'est parce que je voulais juste...

Le Président (M. Joly): Je vais reconnaître M. le député de Drummond immédiatement. Je vais revenir par après de l'autre côté. C'est l'alternance. Vous me demandez de changer les règles; si tout le monde est d'accord au départ, je vais le faire.

M. Chevrette: C'est des blocs de 10 minutes qui étaient prévus au départ.

Le Président (M. Joly): Non. Ce ne sont pas des blocs de 10 minutes. Article 173 de notre règlement, M. le député.

M. Chevrette: Et vous changerez d'idée au moment où vous voudrez...

Le Président (M. Joly): Non. Je ne change pas d'idée, c'est...

M. Chevrette: Je ne me chicanerai pas avec vous, ça va être plus long. Allez-y.

Le Président (M. Joly): Alors, M. le député de Drummond, s'il vous plaît.

M. St-Roch: Merci, M. le Président. À l'intérieur des vos pratiques commerciales, à la page 42, «Location de chauffe-eau», vous mentionnez que ça procure à Hydro-Québec près de 9 000 000 $ de revenus, mais à quel coût?

M. Lanoue (Roger): Le coût d'exploitation du parc de gestion des chauffe-eau est à peu près de 8 500 000 $ par année.

M. St-Roch: Alors, la marge bénéficiaire est à peu près de 500 000 $. Pour revenir au vol d'électricité, aujourd'hui, en utilisant la technologie recherche et développement, on est capable... Puis je regarde, moi, comment opère la ville de Sherbrooke présentement, et elle est même capable de délester ses abonnés. Il ne serait pas possible pour Hydro-Québec, avec tout ce qu'on a comme recherche et développement et par la télématique, de s'apercevoir que... Dès qu'un compteur est débranché pour faire le vol, il serait signalé à un ordinateur et, à tous les matins, on aurait un rapport. Si on est capable de délester parce qu'on a besoin de ces quantités-là, pourquoi on ne serait pas capable de détecter automatiquement le débranchement sans Hydro-Québec?

M. Lanoue (Roger): Pour délester à distance les clients, il faudrait avoir un disjoncteur inclus dans chacun des compteurs.

M. St-Roch: Je donne ça juste comme comparaison, là.

M. Lanoue (Roger): C'est vraiment très cher. C'est vraiment un gros investissement.

M. St-Roch: Mais vous n'êtes pas capable de voir quelque chose si quelqu'un débranche le compteur? Par télématique, ça serait enregistré quelque part, et on serait capable d'avoir un appareil.

M. Lanoue (Roger): C'est technologiquement possible, mais actuellement, ce n'est pas installé pour 3 300 000 compteurs.

M. St-Roch: Parce qu'on n'a pas le produit?

M. Lanoue (Roger): Parce qu'on n'a pas des produits à coûts abordables, effectivement.

M. St-Roch: Alors, ce serait une bonne chose à donner à notre recherche et développement. On pourrait peut-être monter de 1.7 à 1.8 si on mettait notre recherche et développement. Et ça, je pense que 40 000 000 $, il y a une économie à aller chercher là. Avec notre recherche et développement, 40 000 000 $ d'épargne, ce serait intéressant.

M. Lanoue (Roger): J'en profiterais pour vous signaler que nous avons déjà des projets de recherche et développement en ce qui concerne l'évolution des compteurs, puis ça inclut...

M. St-Roch: Cette partie-là?

M. Lanoue (Roger): ...la possibilité de gérer le prépaiement versus le crédit au client, gérer les différents tarifs, gérer éventuellement de la télécommande, s'il y a lieu, pour certaines charges pour lesquelles le compteur serait...

M. St-Roch: Puis inclure le débranchement aussi.

M. Lanoue (Roger): Pas longtemps.

M. St-Roch: Parce que, à 40 000 000 $, il y a toute une rentabilité à aller chercher là. Est-ce que je peux... Une brève question?

Le Président (M. Joly): Très brève.

M. St-Roch: Oui. À la page 19, dans le suivi: «Nombre de plaintes en appel», votre objectif n'a pas été rencontré. C'est à la hausse. On devait avoir obtenu alentour de 20, on est à 23. Qu'est-ce que vous projetez pour 1994? Parce qu'on donne l'explication des raisons pour lesquelles on a eu un accroissement, mais l'objectif, est-ce qu'il est révisé? Est-ce qu'on maintient encore ce qui avait été prévu pour 1994?

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

(12 h 10)

M. Régis (Jacques): Je peux peut-être répondre à ça, dans le sens... D'abord, l'objectif est maintenu, qui est de 18 en 1994. D'une part, je veux juste mentionner que, quand je parlais tantôt du changement de certaines des pratiques qu'on a fait, entre autres, le redressement de factures était une cause importante de plaintes en appel, si vous regardez le détail des plaintes en appel, et cette situation-là a été corrigée, plus d'autres éléments qu'on regarde systématiquement. Alors, on demeure tout à fait confiants de pouvoir atteindre notre objectif de 18 en 1994 et de 15 en 1995.

M. St-Roch: Ah! les objectifs sont maintenus. Merci.

M. Régis (Jacques): Alors, il n'y a pas de changement.

Le Président (M. Joly): M. le député d'Orford, s'il vous plaît.

M. Benoit: Oui, je voudrais revenir sur le vol d'électricité et certaines pratiques corporatives d'Hydro. Sans parler d'un cas bien précis, là, c'est un bonhomme qui a 67 ans, cinq enfants, et un bon jour on perçoit dans sa boîte qu'il y aurait eu manipulation. Hydro n'est pas capable de démontrer que c'est lui qui est coupable, on ne peut pas démontrer que c'est l'électricien non plus. Tout ce qu'on prétend, c'est qu'il y a eu de l'électricité qui est passée quelque part à côté. Jusque-là, moi, je suis d'accord que, les fraudeurs, on les ramasse dans la société; je n'ai pas de problème avec ça, je vous le dis tout de suite, là, puis je vous félicite, continuez, et là-dessus, vous êtes dans la bonne direction.

C'est la façon dont on l'a fait. Ce bonhomme-là, à 67 ans, qui n'est pas un Ph.D. de Harvard, qui est un bon citoyen, qui a gagné sa vie, la première nouvelle qu'il sait, il est rendu en cour criminelle. Sa femme reçoit un avis qu'il doit aller se faire photographier, avec un numéro, on prend ses «étampes». Le deuxième avis, c'est qu'on est rendu en cour civile. On parle ici de 3000 $; on ne parle pas de millions de dollars. Ça me fatigue un petit peu de voir que les choses sont allées aussi vite que ça, très rapidement. La facture passe instantanément ou à peu près — je vois que le président fouille dans ses papiers; il est déjà au courant du cas, j'ai l'impression — de 3000 $ à 18 000 $, au moment où il s'en vient me voir dans mon bureau. Je dis: Bien, il doit y avoir erreur sur la personne, ça n'a pas d'allure; on va regarder ça, laissez-moi ça entre les mains, pour m'apercevoir que tout ce qu'il m'a dit, ou à peu près, est à peu près vrai. On va même lui dire, à un moment donné, à cet individu-là: Écoutez, probablement que c'est l'électricien qui est coupable dans tout ça, mais on n'a pas de recours contre l'électricien parce que, vous, c'est vous qui êtes le client. Alors, on va vous «puncher», vous, et éventuellement, vous pourrez toujours vous retourner et «puncher» votre électricien. Mais, lui, non seulement il vous doit 18 000 $, mais là les factures d'avocats commencent à rentrer. La cour criminelle, et là on lui dit: On va aller au civil pour les 3000 $. Là, on se dit: Où est-ce que ça arrête? Le gars va tout perdre. Il va perdre sa maison. Je pense que, dans son cas, il ne perdra pas sa femme, elle a l'air de bien l'aimer, mais ça va arrêter où, ça, cette affaire-là?

Alors, à ce moment-là, j'ai décidé d'intervenir. J'ai posé des questions, et la question que je vous pose, en résumé: Quelles sont vos pratiques corporatives dans des cas comme ceux-là? Parce que, là — et je finis avec ça — j'ai toujours compris, même si je ne suis pas avocat, qu'il y a une présomption d'innocence dans notre société. Mais, quand la facture passe de 3000 $ à 18 000 $ et qu'il est obligé de prendre deux avocats, parce que celui de la cour criminelle dit: Je ne peux pas faire ta cour civile, bien, là, même s'il y a présomption d'innocence, il est coupable. Je vais vous le dire tout de suite, il est coupable, et tout va y passer. Alors, j'arrête ici, et j'aimerais entendre un peu ce que vous avez à dire, pas sur ce cas-là en particulier, parce qu'on pourrait dire que c'est un cas de comté, et nous, les députés, on rit de ça un peu; on va se faire accuser de faire des cas de comté en commission parlementaire, mais il y a une pratique qui me semble démesurée.

M. Régis (Jacques): Je vais peut-être juste donner quelques éléments, et on pourra compléter, parce que, comme vous l'avez dit, ne pas rentrer nécessairement dans un cas spécifique, mais expliquer un petit peu nos pratiques à ce niveau-là.

Quand nous découvrons un cas de subtilisation d'énergie, d'une part, il faut penser que nous faisons quand même une enquête assez rigoureuse pour être capable d'identifier si effectivement c'est bien un cas, comme on dit, volontaire, et tout, avec tout ce qu'on peut y mettre. Une fois que nous avons un dossier suffisamment solide pour être capable de porter un jugement sur la situation, d'une part, comment le client en question va être facturé suite à ce fait-là? Il y a la consommation, bien entendu, comme telle, mais nous appliquons comme pénalité la loi de Victoria, qui date de 1897 et qui dit que c'est 4 $ par jour. Parce qu'il faut dire qu'il n'y a pas de prescription en termes de délai. Si on est capable de retracer ou de remonter dans le temps, si ça fait 10 ans, nécessairement, on va retourner 10 ans en arrière et appliquer la pénalité de 4 $ par jour, plus 100 $ qui s'ajoutent à ça, et deux fois la consommation qui a été évaluée.

Alors, c'est ça qui va être la facture. Pourquoi vous partez d'une consommation de 3000 $ et vous arrivez avec 18 000 $? Bien, quand vous mettez tous ces éléments-là ensemble, c'est ça qui donne le résultat. C'est évident que ce qui est poursuivi, c'est d'avoir un effet dissuasif sur les cas de subtilisation. Je pense que c'est ça qu'on recherche fondamentalement, et ce n'est pas nécessairement autre chose. Alors, bien entendu, quand on a aussi des cas suffisamment bien étoffés, normalement, on va entreprendre des procédures judiciaires. Alors, là, ça dépend de la qualité du dossier. Je pense qu'on a une préoccupation à ce niveau-là. Alors, ça, c'est, en gros, les pratiques qu'on met de l'avant quand on sent qu'il peut peut-être arriver quelques cas tout à fait particuliers, mais de façon générale c'est ça que nous mettons en application. Comme je le dis, et j'insiste beaucoup, c'est qu'on veut avoir une procédure dissuasive vis-à-vis des clients.

Le Président (M. Joly): Merci, M. Régis. Est-ce que ça vous comble, M. le député? Oui. M. le député de Laviolette, s'il vous plaît.

M. Jolivet: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Joly): Je vous reconnais pour 10 minutes, si vous voulez.

Rationalisation des centres d'exploitation de distribution

M. Jolivet: Si la commission parlementaire est un beau lieu pour annoncer à nouveau La Gabelle, dans la mesure où ça a des effets sur des gens qui ne sont pas tout à fait d'accord et qui ont des questions à poser, je peux peut-être aussi poser la question, à ce moment-ci, en ce qui concerne la réorganisation des centres d'exploitation de distribution qui aurait pour but de faire disparaître la région de Trois-Rivières.

Nous sommes malheureusement entre deux régions, entre Montréal et Québec. Puis, dans ce contexte-là, nous sommes souvent le trou de beigne, comme les gens de Montréal disent, par rapport à la banlieue. Ça a commencé d'abord par fermer le bureau à La Tuque, de La Tuque vers Trois-Rivières, de Shawinigan vers Trois-Rivières, et là, on semble penser que c'est Trois-Rivières vers Québec. Pourtant, en 1991, Hydro-Québec affirmait qu'il n'y aurait pas d'abolition de postes. En 1992, ils annoncent 1500 postes, une réorganisation des centres d'exploitation de distribution et des centres régionaux. En 1993, ce n'est plus 1500, c'est 2000 dans la première phase. On ne sait pas trop, trop où on s'en va encore. Puis, finalement, en 1994, les régionaux ne seront pas changés, mais les centres de distribution locaux passeront à huit.

Et, dans un texte du 23 septembre 1991, dans une mise au point sur les propositions du comité Poulin, Hydro-Québec a insisté en disant: Hydro-Québec n'a jamais, de quelque façon que ce soit, participé aux travaux de ce comité et ne souscrit aucunement à ses conclusions. Elle n'a reçu aucune directive pour sabrer dans son personnel et n'entend aucunement procéder à des mesures qui pourraient sacrifier le service à la clientèle et l'entretien du réseau. Elle estime que le type d'intervention préconisée par le comité n'est pas de nature à contribuer à l'atteinte de ses objectifs. L'entreprise est d'avis que l'amélioration de sa performance passe par la gestion de la qualité, dont le but ultime est la satisfaction totale des clients. C'est pourquoi elle s'est engagée dans «Défi performance», dont les fondements sont l'amélioration et la maîtrise du processus de travail et l'engagement de tous les employés.

Dans un contexte où, dans la région, on se pose des questions... Parce que, là, on me dit que ce serait aujourd'hui qu'une décision finale serait prise à Montréal en ce qui concerne la réorganisation des centres d'exploitation de distribution. Je ne sais pas si ça a été reculé dans le temps, mais c'est ce qu'on nous avait dit voilà deux semaines. Alors, dans ce contexte-là, on avait commencé à regarder les centres d'exploitation de distribution dans notre région, en disant: la ligne de délimitation serait le Saint-Laurent. Et là, dans les propositions qui étaient faites, on arrivait à des secteurs qui étaient le secteur Montmorency, la région de Montmorency, avec le secteur Orléans puis le secteur Lévis et le secteur de la Jacques-Cartier. Notre région, à l'époque, en termes de service à la clientèle — puisqu'il y a des gens qui répondent à des demandes d'interruption ou des choses semblables — ferait en sorte qu'il y aurait environ une vingtaine de postes à 30 postes qui disparaîtraient dans la région.

On avait dit, à l'époque, justement parce que le Saint-Laurent servait de limite, que Drummondville et Victoriaville s'en allaient vers le Richelieu, puis nous autres, on s'en allait vers Montmorency. En cours de

route, voilà que d'autres décisions sont prises, et là, je ne sais plus pourquoi, le Saint-Laurent ne sert plus de limite, parce qu'on s'en va dans Lévis. Puis, entre-temps, on a deux secteurs dans le coin de Québec, qui sont Orléans et Lévis, puis, en Mauricie, on n'en aurait aucun. Là, on prend comme acquis que ce serait le critère de 200 000 clients à servir. Les 200 000 clients à servir... On a des exceptions, dont celle de Matapédia, qui est d'environ 175 000 à 180 000 clients. Et pourtant, notre région à nous autres, Trois-Rivières, toute la région du Nord, qui est quand même un bassin important d'hydroélectricité au Québec, nous, on se voit complètement mis à la porte et on s'en irait vers Lévis, alors que ce n'étaient pas les limites qui étaient prévues à l'époque.

Moi, je dis: Il y a quelque chose qui ne va pas. Dans un contexte où, la clientèle, on l'a connue au niveau des gens des garderies, on a dit: Pour améliorer votre service, messieurs, dames des garderies, vous allez désormais avoir un numéro à Montréal. Bien, vous savez ce que ça donne, chez nous? C'est, en bon Québécois puis en bon Mauricien, de la marde! Je vous le dis bien honnêtement, parce que c'est ça. Pas moyen d'avoir la ligne, puis quand on l'a, il est rendu minuit ou 1 heure, puis il n'y a personne. Mais je vous dirai juste que, dans les propositions qui sont faites, on dit: Il y aura création à Montréal des appels pour les clients de nuit et de soir et, par le fait même, le pas à venir ensuite sera fort probablement la disparition même au niveau de la clientèle des services donnés à Trois-Rivières actuellement.

Moi, j'ai quelque chose que je ne comprends pas du tout, c'est: Pourquoi...

Le Président (M. Joly): Votre question.

M. Jolivet: Oui. C'est: Pourquoi notre région de la Mauricie, qui est quand même une région importante, se verrait, dans la réorganisation dont la décision semble vouloir être prise aujourd'hui... Pourquoi nous ferait-on disparaître de la carte au profit de Lévis? J'aimerais bien avoir la réponse à ça, là.

(12 h 20)

M. Régis (Jacques): Je peux peut-être expliquer rapidement. Le dossier dont vous faites mention, c'est le dossier de la rationalisation des centres d'exploitation de distribution. Il faut se rappeler qu'actuellement nous avons 15 centres d'exploitation de distribution à travers la province. Avec la réorganisation, nous avons maintenant cinq régions de distribution, de clientèle distribution. Nous avons regardé comment nous pouvions réduire nos coûts au niveau de cette organisation-là tout en assurant la même qualité de service, sinon même en l'améliorant. Alors, il faut penser que la décision finale, d'abord, n'est pas encore prise. On est en phase de regarder quel sera le meilleur scénario tout en regardant tous les éléments.

M. Jolivet: La population va être mise au courant aujourd'hui, par exemple, là.

M. Régis (Jacques): En tout cas...

M. Jolivet: Oui, oui.

M. Régis (Jacques): Je suis conscient qu'il peut y avoir des choses, peut-être, qui sont sorties, mais je peux vous dire qu'on est à regarder, en phase finale, quel sera le meilleur scénario à retenir, étant conscients que, nécessairement, on ne restera pas avec 15 CED à travers la province. Je pense qu'il faut regarder ça, quel va être le meilleur choix. Puis, c'est évident qu'il y en a un a Trois-Rivières, il y en a un à Lévis, il y en a un à Orléans, comme il y en a un aussi à Victoriaville. Il y en a à plusieurs endroits dans la province. Il y en a 15, comme je vous le dis.

M. Jolivet: Mais, dans la région de la Mauricie, là... Il va y en avoir deux à Québec, aucun dans la Mauricie, puis l'autre va être dans Richelieu. Ça, c'est Drummondville et Victoriaville qui s'en iraient vers là, là. Moi, je vous dis: À un moment donné, il y a une limite qui a été mise, qui était le fleuve Saint-Laurent, nord-sud. Et là, on avait pris Victoriaville vers la région de Richelieu. Là, on vient d'avoir d'autres changements, d'autres hypothèses, mais la région de la Mauricie disparaît complètement de la carte. Ça n'a pas de bon sens, je vous le dis d'avance. Et, dans ce sens-là, ma job à moi, comme député de région, c'est de défendre ça.

M. Régis (Jacques): Ce que je peux mentionner, c'est que c'est sûr que le secteur Saint-Maurice, qui est le secteur de la clientèle de distribution qui couvre toute la grande région de la Mauricie, et tout ça, il n'est pas question qu'il disparaisse, d'aucune façon. Je pense qu'il faut regarder ça comme étant un secteur très important. Ce qu'on essaie de voir, c'est comment on peut mieux gérer nos ressources et donner un très bon service à notre clientèle.

Je veux juste rappeler une chose, c'est que, dans la région Saint-Laurent, qui est toute l'île de Montréal, il y a un seul CED pour 860 000 clients. Alors, ce n'est pas l'aspect de dire que c'est impossible ou... On essaie de trouver une façon de bien se situer près de notre clientèle, se rappelant que le CED, ça sert aussi à la supervision du réseau de distribution et aussi à faire toutes les manoeuvres, en fait, à commander toutes les manoeuvres qu'on opère sur ce réseau-là.

M. Jolivet: Deuxième meilleur au Québec, la Mauricie.

M. Régis (Jacques): Les appels en dehors des heures, ça, c'est un autre élément. On cherche une solution, et aussi à améliorer notre situation parce qu'il y a au-delà de 800 000 appels qui viennent en dehors des heures lors de situations de pannes, et actuellement, on considère que le taux de réponse qui apparaît est inacceptable pour nos clients. Alors, on cherche une solution d'ensemble qui va nous permettre de donner

une meilleure satisfaction à nos clients dans ces situations-là. Ça, c'est un autre élément.

M. Jolivet: Vous mettez comme critère 200 000 clients. C'est évident que vous pouvez jouer avec Victoriaville, Trois-Rivières, ce coin-là pour les avoir, les 200 000. Pourquoi nous envoyer à Lévis puis ne pas conserver la Mauricie? Pourquoi vous nous envoyez à Lévis alors qu'il y a déjà Orléans à côté? Pourquoi vous envoyez les autres vers Richelieu? Je le sais, c'est l'équivalent de ce qu'on connaissait dans les négociations au niveau des écoles. On fermait des écoles pour que le directeur ait le nombre suffisant d'élèves pour avoir droit à son salaire. Bien, moi, je pense qu'on n'acceptera pas ça en Mauricie.

Quand on part de La Tuque, qu'on ferme le bureau de La Tuque, la clientèle, on l'envoie, avec des téléphones, vers Trois-Rivières. Savez-vous la distance? Pour moi, 800 milles à Montréal, là, il y a une réponse qu'il est possible de donner, parce qu'il n'y a pas de longue distance à faire. Puis, vous savez ce que ça veut dire, comme problème. Alors, je vous dis simplement: On a peut-être fermé notre boîte sur la question de La Tuque parce que c'était quatre, cinq postes, mais sur une trentaine de postes dans la région de la Mauricie, incluant les cinq postes qu'on a déjà perdus, là, ça va commencer à faire! Je vous le dis d'avance.

M. Couture (Armand): Monsieur...

Le Président (M. Joly): Vous aimeriez ajouter quelque chose?

M. Couture (Armand): Si vous le permettez, M. le Président, je voudrais ajouter un complément d'explication. C'est que, d'abord, il ne faut pas confondre les CED, qui est une opération très particulière à l'intérieur de notre système...

M. Jolivet: Ah! Je le sais.

M. Couture (Armand): ...qui est basée sur des systèmes informatiques, avec la vice-présidence régionale de la Mauricie et les secteurs.

M. Jolivet: Non, non, je comprends ça. Je comprends ça vite, moi.

M. Couture (Armand): Alors, notre réorganisation en région, elle a débuté depuis deux ans. Elle est faite à 95 % quant à la mission de base. Et, cette année, on complète avec des à-côtés, c'est-à-dire des supports, le support informatique et les supports comptables.

Alors, cette réorganisation-là a donné de très bons résultats. Nous sommes très satisfaits de la concentration de l'expertise qu'on a faite en renforcissant le secteur, en maintenant nos régions et en essayant d'avoir, dans chacun des bureaux d'affaires, une masse critique. Et, quant à nous, cette opération-là nous permet de maintenir nos coûts malgré le fait que notre système a progressé ou va progresser, au cours de la période 1992-1995, de plus de 5 %. Alors, même s'il y a une inflation, même si nous avons une augmentation, nous maintenons nos coûts d'exploitation.

M. Jolivet: Mais le gars dans notre région, il connaît plus, quand la panne arrive à telle place, que le gars qui est à Montréal ou à Québec, en passant, là. J'ai hâte...

M. Couture (Armand): Mais la qualité de notre service, M. le Président, par notre réorganisation, s'est améliorée. Elle ne s'est pas détériorée, je pense, dans l'ensemble. Alors, ça, bien entendu, lorsqu'on parle de quatre ou cinq postes sur une société qui comprend 26 000 personnes, il est impossible pour nous de considérer qu'on ne fera pas des ajustements ici et là. Et je dois dire qu'il faut garder la perspective entre quelques postes et l'ensemble de nos opérations, qui est de l'ordre de 26 000 personnes.

Alors, nous, nous avons l'obligation, par notre mission, d'être efficaces, de contrôler nos coûts et de faire les ajustements que la technologie nous permet tout en gardant un service à la clientèle qui va en s'améliorant.

M. Jolivet: Je vais surveiller ça.

Le Président (M. Joly): Merci, je vais reconnaître M. le ministre pour cinq minutes, et une dernière question, par après, sera permise au député de Drummond.

Traitement des plaintes

M. Sirros: Bien, M. le Président. Revenons un petit peu sur des questions d'ordre plus général, si vous voulez, peut-être un commentaire plus qu'une question. Je constate qu'on avait gelé les charges d'opération à un moment donné. Ça avait créé une crainte par rapport à Hydro-Québec, de votre côté peut-être, sur l'effet que ça pourrait avoir sur l'entreprise, etc. Tout au moins, on peut dire — et, est-ce que vous pouvez le confirmer, donc — qu'avec un taux de satisfaction de 93 % de la clientèle ça ne semble pas avoir eu d'effet sur le service à la clientèle. Il reste qu'il y a, si on prend l'indice des plaintes reçues et des plaintes en appel, un certain nombre de plaintes, quelque 700, je pense, au niveau des plaintes qui sont en appel. Elles sont traitées, dans un premier temps, par l'entreprise; celles qui vont en appel vont au Commissaire aux plaintes.

Pourriez-vous juste nous faire part du traitement accordé aux recommandations du Commissaire aux plaintes? Dans quel pourcentage des cas est-ce que la clientèle trouve raison? Dans quel pourcentage des cas vous maintenez la décision? C'est quoi, le traitement accordé suite au Commissaire aux plaintes?

M. Régis (Jacques): En fait, je peux peut-être mentionner que, de façon générale, les plaintes qui se rendent jusqu'au Commissaire aux plaintes, donc des plaintes qui sont en appel au niveau du résidentiel, 70 % des recommandations qui sont faites par le Commissaire sont acceptées et suivies. Et c'est à peu près le même pourcentage des plaintes en appel qui sont amenées, pour la clientèle d'affaires, dans le processus qui est plus interne à ce moment-là, au Commissaire. En plus, les recommandations plus générales du Commissaire sont regardées de très près, et elles nous ont d'ailleurs aidés à améliorer certaines de nos pratiques, parce que je pense que c'est une bonne source, une bonne opportunité d'amélioration que d'analyser à fond les commentaires qui nous sont faits par le Commissaire aux plaintes. Je pense que c'est une préoccupation très forte de toujours être capable d'être à l'écoute et de voir là-dedans des éléments qui pourraient être des sources d'amélioration. Alors, c'est à peu près la situation, de façon générale.

Je veux peut-être rappeler juste le fait qu'au niveau des plaintes, quand vous comparez 1992 à 1993, vous voyez qu'en 1993 il y a eu une réduction globale de près de 15 % de nos plaintes au niveau de l'ensemble des plaintes qui ont été émises en 1993; par contre, il y a une augmentation des plaintes en appel en pourcentage, pour les raisons que j'expliquais tantôt, face au redressement de factures et dépôts, entre autres, qui ont amené de l'insatisfaction à ce niveau-là.

M. Sirros: Merci.

Le Président (M. Joly): Ça va aller, M. le ministre? M. le député de Drummond, s'il vous plaît, pour votre question.

Programme de garantie de dépôt (suite)

M. St-Roch: M. le Président, lors de la tenue de nos auditions en mars dernier, au niveau de vos politiques commerciales et surtout au niveau du dépôt pour les clientèles, j'avais posé la question concernant les nouvelles industries. La question était restée en suspens, je n'avais pas eu de réponse. Dans le cas d'un nouveau client qui viendrait s'établir ici, au Québec, et qui serait un consommateur d'énergie assez avancé, est-ce que votre politique est le dépôt de deux mois de consommation? Prenez quelqu'un qui aurait une facture de 30 000 000 $ — si on joue avec les électrotechnologies, c'est facilement pensable — est-ce que ces gens-là seraient obligés de déposer les deux mois ou s'il y a une politique spéciale? Et est-ce que cette même politique spéciale qui est donnée aux nouveaux clients est étendue aux clients existants?

M. Lanoue (Roger): L'année passée, d'ailleurs, c'est un des éléments qu'on avait analysés... C'est clair que, pour les entreprises, comme il a été mentionné tout à l'heure, de 5 MW et plus, il n'y a pas de demande de dépôt. Et d'ailleurs, quand on se compare à ce qui se passe en Amérique du Nord, les États-Unis n'ayant pas eu de loi de faillite, qui a été éliminée, contrairement à l'expérience canadienne, 96 % des commerces font l'objet d'un dépôt, mais on constate aussi qu'il y a seulement 51 % des industries aux États-Unis qui font l'objet d'une demande de dépôt. Alors, c'est parmi les améliorations qu'on va examiner, le point jusque auquel il est opportun... Dans le cas d'industries qui, souvent, durent plus longtemps que le commerce moyen, est-ce qu'il est nécessaire et opportun d'aller chercher un dépôt?

Le Président (M. Joly): Ça va? Alors, la commission suspend ses travaux jusqu'à 15 heures, dans cette même salle. Je vous remercie.

(Suspension de la séance à 12 h 30)

(Reprise à 15 h 11)

Le Président (M. Jolivet): Nous allons débuter la partie de notre travail qui consiste, cet après-midi, à partir de 15 heures jusqu'à 18 heures, d'abord à regarder le rapport particulier sur l'équilibre énergétique. Il y aura ensuite, à 16 h 30, un échange d'ordre général et, finalement, de 17 h 15 jusqu'à l'ajournement, les remarques finales.

Avant de débuter, je vais faire distribuer à chacun des membres un document qui nous a été demandé, un document qui est un préliminaire d'une méthode sur les évaluations environnementales des projets du réseau de distribution. Alors, si vous voulez, M. le président d'Hydro-Québec, commencer par votre exposé de 10 minutes.

M. Drouin (Richard): Alors, je vais demander à M. Armand Couture, président et chef de l'Exploitation, de faire cet exposé sur l'équilibre énergétique.

Rapport particulier sur l'équilibre énergétique

Présentation d'Hydro-Québec

M. Couture (Armand): Alors, M. le Président, M. le ministre, M. le porte-parole de l'Opposition officielle, M. le député de Drummond, mesdames et messieurs. L'équilibre énergétique, à moyen et à long termes, s'inscrit dans un contexte dynamique. Il est donc important de revoir périodiquement cet équilibre à la lumière de l'évolution des différents paramètres de planification.

Avant de faire le point sur nos prévisions de l'offre et de la demande d'électricité, permettez-moi de rappeler la «priorisation» des différents moyens que nous entendons déployer pour répondre aux besoins énergétiques. Cet ordre de priorité demeure inchangé. Il avait été proposé dans notre plan de développement 1993, qui

a fait l'objet d'une large consultation publique et qui a été approuvé par le Conseil des ministres en septembre dernier.

Hydro-Québec privilégie d'abord l'amélioration de son réseau existant, avec un objectif de 1 TWh en l'an 2000, et l'efficacité énergétique, avec des économies annuelles prévues de 9,3 TWh en l'an 2000 également. Pour combler les besoins, de nouveaux équipements deviendront nécessaires. Hydro-Québec favorise la filière hydroélectrique, y incluant les petites centrales exploitées par des producteurs privés. Afin de se doter d'un maximum de flexibilité pour répondre aux aléas de la demande, l'entreprise maintient son orientation d'utiliser des filières d'appoint, et ces filières d'appoint seront la cogénération au gaz naturel, d'ici l'an 2000, et les centrales hydroélectriques de moyenne envergure, au-delà de cette année 2000.

Donc, en général, les orientations stratégiques du plan de développement 1993 en matière d'équilibre énergétique demeurent inchangées. La mise à jour de 1994 de notre rapport particulier sur l'équilibre énergétique porte sur la prévision de la demande. Elle entraîne certains reports quant à la date de mise en service des projets d'équipements déjà identifiés et des ajustements au niveau des achats d'électricité.

Contrairement à ce que la plupart des prévisionnistes avaient entrevu, la récente récession a laissé des marques profondes sur l'économie, et la reprise économique se fait lentement. Ailleurs dans le monde, notamment en Europe et au Japon, la récession continue, tandis que le comportement de la Communauté des États indépendants a modifié les données sur le marché des métaux primaires.

L'ensemble de ces facteurs a entraîné un fléchissement notable de l'accroissement de la demande d'électricité anticipée pour 1993 au Québec. En effet, nos ventes, en 1993, ont augmenté de 3,8 % plutôt que du 5,7 % prévu. Exception faite des ventes au secteur industriel qui, elles, ont connu une croissance d'environ 10 %, principalement en raison du démarrage de nouvelles alumineries, la demande s'est maintenue à peu près au même niveau qu'en 1992.

La réévaluation de nos prévisions de ventes à court terme reflète le contexte économique qui freine la formation de nouveaux ménages, ralentit la croissance des dépenses de consommation et retarde la réalisation de nouveaux investissements, tant dans le secteur commercial qu'industriel.

À long terme, la révision porte principalement sur le secteur industriel. Outre leurs impacts ponctuels, les enseignements de la dernière récession et la vague de rationalisation à l'échelle mondiale impliqueront des changements structurels. Ceux-ci amènent une réévaluation à la baisse de notre prévision de ventes au secteur industriel, c'est-à-dire un accroissement plus faible des ventes.

Nous sommes confiants que, pour s'adapter au contexte économique mondial, le Québec poursuivra les efforts déjà engagés pour améliorer sa compétitivité, qu'il saura miser sur les industries les plus productives et que l'économie continuera de croître modérément.

Compte tenu de la nouvelle situation, nous prévoyons que les ventes d'électricité régulières au Québec atteindront 194,5 TWh en 2010, soit 3,4 TWh de moins que le niveau prévu dans le plan de développement. Vu le niveau des ventes plus faible au départ, c'est-à-dire en 1992, nous continuons cependant de prévoir un taux de croissance moyen de ventes de 2,2 % par année d'ici 2010, avant de tenir compte des économies d'énergie. Après économie d'énergie, cette croissance de 2,2 % par année diminuera à 1,6 % entre 1992 et 2010. À l'horizon de 2010, les ventes d'électricité régulières au Québec devraient se chiffrer à peu près à 176 TWh, avant le développement des marchés.

Malgré la prudence qui s'impose dans un exercice de comparaison avec les prévisions des principaux réseaux voisins, on constate que notre taux de croissance prévu se situe dans la moyenne, avec un écart de 0,6 % par rapport aux prévisions extrêmes.

Outre les ventes d'électricité régulières au Québec, nous devons également prévoir les besoins énergétiques engendrés par les orientations de développement de marché retenues dans le plan de développement. Ces orientations, qui seront maintenues, prévoient trois grands secteurs qui présentent des perspectives intéressantes pour le développement du marché de l'électricité. Il s'agit, premièrement, de l'implantation des électrotechnologies; deuxièmement, de l'implantation ciblée et limitée d'industries à forte consommation d'électricité et, troisièmement, du développement des exportations.

L'impact à long terme de l'implantation des électrotechnologies est maintenu au même niveau que celui annoncé dans le plan de développement de 1993. Ce programme vise à renforcer la compétitivité des entreprises québécoises, particulièrement des petites et moyennes entreprises. Par ailleurs, nous avions évalué à 1,6 TWh à l'horizon 2010 les ventes liées à l'implantation d'industries à forte consommation d'électricité. Nous ajustons cette prévision à 1 TWh.

Quant à l'objectif d'exportation d'électricité à long terme, nous maintenons les orientations du plan. Elles visent le renouvellement ou la signature de nouveaux contrats d'exportation d'énergie et de puissance garantie pouvant atteindre 1500 MW à l'horizon 2006. Cela nous permet donc de maintenir les niveaux d'exportation à peu près au niveau actuel, soit quelque 9 à 10 TWh par année.

(15 h 20)

Pour ce qui est du contrat avec la New York Power Authority, le plan de développement 1993 intégrait des ventes de 3 TWh par année, sans appel de puissance à la pointe. Les négociations sont en cours pour réduire ce contrat à 1,5 TWh par année, toujours sans appel de puissance à la pointe.

Vu les nouvelles modalités d'approvisionnement du contrat en discussion, ces besoins n'ont plus à être intégrés dans la planification de 1994, pas plus que les

éventuelles ventes à court terme, qui représentent des occasions d'affaires par ailleurs très intéressantes. Hydro-Québec prévoit satisfaire ce contrat à partir des surplus d'énergie liés à des apports hydrauliques favorables ou, à défaut, à partir d'achats d'énergie auprès d'autres réseaux lorsque les bilans énergétiques seront défavorables. En conséquence, nous prévoyons une diminution de 3 TWh des besoins reliés aux ventes à l'exportation à l'horizon 2010.

Compte tenu de la révision à la baisse des prévisions de ventes d'électricité régulières au Québec, d'une diminution des ventes à l'exportation, d'un rajustement des pertes électriques et d'une ré-évaluation de l'impact du développement des marchés, Hydro-Québec prévoit une baisse des besoins globaux de l'ordre de 7 à 8 TWh par année d'ici l'an 2010 par rapport au plan 1993. Ainsi, le réseau d'Hydro-Québec devrait avoir besoin de 185 TWh en 1996, et 240 en 2010.

La mise à jour du plan de développement comporte les ajustements suivants: reporter les projets hydroélectriques suivants dont la mise en service était prévue avant l'an 2001, soit la centrale du Haut-Saint-Maurice, les centrales d'appoint telles que Mercier, Kipawa et La Sarcelle que nous garderons en réserve; procéder à la construction de la centrale SM 3 pour une mise en service initiale en l'an 2002; retarder la mise en service de EM 1 en 1999, ou l'an 2000 plutôt que 1998, tel que prévu précédemment; maintenir, en fonction du scénario de croissance moyen de la demande, les premières mises en service du complexe Grande-Baleine vers 2003; maintenir la filière de production privée en réduisant cependant l'objectif d'achat de 760 MW à 500 MW.

À court terme, après la réduction des achats de production privée à 500 MW, l'entreprise disposera d'une marge de manoeuvre d'environ 11 TWh en 1996. Cette marge de manoeuvre pourra servir soit à l'avance sur les marchés d'exportation à court terme ou pour le remplissage de nos réservoirs. Ce surplus disparaîtra graduellement d'ici l'an 2000, alors qu'à cet horizon 2000, les besoins seront de 3 TWh plus grands que les moyens identifiés. Par ailleurs, les moyens additionnels nécessaires en puissance à l'an 2000 seront de 660 MW. À plus long terme, le déficit énergétique augmente graduellement, passant de 3 TWh en l'an 2000 à 16 TWh en 2005. Le déficit en puissance, lui, devient à 4830 MW en l'an 2005.

La croissance de la demande d'électricité à court, à moyen ou à long terme ne peut être prévue avec certitude. Un grand nombre de facteurs, comme la conjoncture économique, peuvent la faire fluctuer fortement à la hausse comme à la baisse. Cette situation touche particulièrement les producteurs d'électricité étant donné les longs délais nécessaires à l'installation de nouveaux moyens de production, spécialement quand on regarde le domaine de l'hydroélectricité. Pour tenir compte de l'incertitude importante entourant la demande, Hydro-Québec, comme les autres producteurs d'électricité, établit ses prévisions en fonction de scénarios forts, moyens ou faibles. La planification est basée sur des prévisions correspondant au scénario moyen le plus probable. Par rapport à ce scénario, des écarts importants peuvent se développer, pouvant atteindre, en l'an 2000, 10 TWh à la hausse, dans le cas du scénario fort, et 16 TWh à la baisse, dans le cas du scénario faible. À ces incertitudes, s'ajoutent, dans un réseau hydroélectrique comme le nôtre, les aléas de l'hydraulicité, qui peuvent atteindre quelque 25 TWh ou plus en plus ou en moins.

Enfin, notre planification repose aussi sur l'atteinte de nos objectifs en matière d'économie d'énergie. Pour faire face à ces variations possibles, Hydro-Québec doit donc faire preuve d'une grande flexibilité dans sa planification.

En résumé, l'entreprise propose ses orientations dans son plan de développement préparé sur une base triennale. À tous les ans, Hydro-Québec fait une mise à jour de l'équilibre offre-demande. Au fur et à mesure que des décisions sont requises, nous réajustons la date de mise en service des grands projets hydro-électriques et modulons, à court ou à moyen terme, l'addition ou le report des projets de cogénération ou des projets hydro-électriques de moyenne envergure.

Hydro-Québec considère qu'elle est privilégiée de pouvoir planifier son équilibre énergétique avec des réservoirs associés à ses centrales de production d'énergie, réservoirs d'une capacité de 160 TWh, soit l'équivalent d'une année entière de vente d'énergie.

Avec une telle capacité, les conséquences découlant d'écarts par rapport à la planification peuvent être limitées. En effet, celles-ci peuvent être compensées par une variation des niveaux de remplissage de nos réservoirs.

M. le Président, M. le ministre, mesdames et messieurs, je vous remercie de votre attention et je vous assure que nous sommes disposés à répondre à toutes vos questions.

Discussion générale

Le Président (M. Joly): Merci, M. Couture. M. le ministre, s'il vous plaît.

Fiabilité des prévisions

M. Sirros: M. le Président, je sens qu'il y en a qui vont faire toutes sortes de bruits, je dirais, par rapport à la question de l'équilibre offre-demande, c'est ce que je pense. Mais ce que je retiens de votre exposé, et je pense que le moindrement qu'on s'attarde à regarder comment se font les prévisions, etc., c'est que, d'abord, il s'agit de prévisions. Il s'agit d'une série de facteurs qui sont interreliés les uns aux autres pour arriver à un certain équilibre, y incluant les facteurs d'hydraulicité, l'efficacité énergétique, la croissance économique, la venue d'industries à forte consommation, etc.

Quoiqu'on puisse trouver normal qu'Hydro-Québec ne soit pas en mesure — ni aucun autre prévisionniste, si vous voulez — de prédire avec exactitude, à moins qu'on détienne un genre de boule de cristal qui

nous prédise exactement les résultats finals de toutes ces activités en termes de l'impact que ça peut avoir sur la demande d'énergie, il y a donc, comme vous avez dit, une flexibilité dans les prévisions. Et vous devez vous garder des possibilités de réagir à court terme en fonction du mandat qui est le vôtre, qui est de s'assurer que vous devez fournir l'électricité pour couvrir les besoins énergétiques du Québec.

Pour le commun des mortels, pourtant, c'est assez compliqué, c'est assez complexe, et c'est très facile, donc, pour ceux qui veulent faire de la démagogie, d'en faire. Libre à eux de le faire. Chacun devra vivre avec ce qu'il met de l'avant.

Moi, j'aimerais profiter de cette occasion pour essayer d'exposer et de comprendre, pour l'ensemble de la population, un peu, les difficultés de ces prévisions-là, les facteurs qui entrent en ligne de compte et le genre de contrat d'assurance, en quelque sorte, que vous pouvez prendre pour vous assurer et nous assurer qu'on ne manquera pas d'électricité, tel qu'on n'en a pas manqué, par exemple, cet hiver. Et je pense qu'il y a là un élément qui doit nous conduire à dire qu'effectivement nous avons un réseau fiable, des prévisions qui ont fait en sorte que, jusqu'à maintenant, on a été à l'intérieur de ce que nous avons comme besoins.

(15 h 30)

Les risques. Les risques par rapport à d'autres révisions ou à des changements futurs vis-à-vis de l'équilibre que vous présentez ici, avec la proposition que vous faites. Est-ce qu'il y a des choses qui peuvent arriver, qui feront en sorte que vous serez amenés à changer ou à réviser, si vous voulez, ces prévisions-là? Vous avez parlé d'un scénario moyen. Donc, s'il s'agit d'un scénario moyen, ça, ça veut dire que, peut-être l'année prochaine, à ces dates-ci, on serait en face d'une situation qui aurait été faible ou forte, ce qui amènerait des changements. Alors, pouvez-vous faire le point un peu sur les risques quant au maintien de ces équilibres, ici?

M. Drouin (Richard): Jean-Pierre Léveillé, qui est notre directeur à la planification stratégique.

Le Président (M. Joly): M. Léveillé, s'il vous plaît.

M. Léveillé (Jean-Pierre): Alors, si on veut parler des risques qui sont associés à la prévision de la demande, si on prend d'abord une perspective de plus court terme, si on considère l'année 1994, nous prévoyons une croissance qui est moindre que celle que nous prévoyions précédemment. Et il subsiste un risque qu'au cours de l'année, effectivement, nos prévisions ne se réalisent pas: ça peut être vers le haut, ça peut être vers le bas. On peut mentionner, à ce stade-ci, qu'après le mois de janvier et février, en général, les résultats de nos ventes correspondent à peu près à notre prévision, sauf dans un certain secteur extrêmement précis. Il subsiste cependant, pour le restant de l'année, une possibilité de variation de nos résultats d'environ 2 TWh de chaque côté. Alors, ceci, c'est dans une perspective de court terme. Et, bien sûr, cette fourchette de plus ou moins 2 TWh, elle s'inscrit à l'intérieur de nos scénarios — fort et faible — que nous prévoyons à court terme.

Si on prend une approche à plus long terme, à côté de notre scénario moyen, nous avons également un scénario fort et un scénario faible. Ces scénarios-là reposent sur un certain nombre d'hypothèses fondamentales qui se rapportent à la croissance économique. Par exemple, notre scénario moyen est fondé sur une prévision de croissance économique de 2,6 %, en moyenne, de 1992 à 2010. Cependant, pour reconnaître toute l'incertitude qu'il y a, et qui croît, de fait, avec le temps, nous avons un scénario fort et un scénario faible. Dans le scénario fort, la prévision de la demande n'est plus de 2,2 %, mais elle a plutôt un rythme de 2,8 %. Ça correspondrait, à ce moment-là, à un scénario de croissance économique de l'ordre de 3,1 % par année.

Si on se tourne du côté faible, bien, on pourrait envisager, effectivement, sur ce même horizon-là, un taux de croissance de la demande de l'ordre de 1,4 %; tous les chiffres que je vous mentionne, c'est, bien sûr, avant l'économie d'énergie. Ça correspondrait à une croissance du PIB à long terme de 1,8 %. Alors, qu'est-ce qui peut nous faire passer du scénario moyen au faible, au fort? Bien, le scénario moyen, on pourrait le caractériser à peu près comme suit: ça correspond, surtout si on pense à notre secteur manufacturier, à un certain maintien de la position des parts de marché du Québec sur les marchés mondiaux. Tandis que le scénario fort supposerait une croissance forte de l'économie mondiale. Il faut dire qu'on est une province qui exporte beaucoup. Alors, s'il y avait une croissance mondiale forte accompagnée d'un accroissement de notre part dans les marchés mondiaux — parce que notre position concurrentielle serait plus forte, parce que notre compétitivité serait plus grande — on pourrait aller vers un scénario fort.

Par ailleurs, le faible, c'est un peu à l'opposé. Si le Québec s'adaptait mal à cette ère de rationalisation et de productivité dans laquelle nous entrons, si la croissance économique mondiale s'avérait plus faible et que nos parts de marché avaient tendance à s'effriter, on aurait alors tendance à se retrouver davantage vers un scénario faible. Bien sûr, il y a tous les éléments de nature démographique qui pourraient venir compléter ces éléments-là. Lorsqu'on est dans une période de forte croissance économique, l'immigration va tendre à être plus forte, et, dans un scénario faible, elle va tendre à être plus faible, également.

Alors, pour jauger un peu ces risques-là — et ça a été mentionné par M. Couture — l'écart entre le scénario moyen et le scénario fort est d'environ plus 10 TWh à l'horizon 2002-2003, et d'environ moins 16 TWh au même horizon. Alors, ça vous montre la fourchette d'incertitude: à court terme, on situerait ça à plus ou moins 2 TWh pour l'année qui vient, mais cette incertitude-là

croît avec le temps, bien sûr, lorsqu'on se retrouve vers des horizons de 2000, 2005 et 2010.

Le Président (M. Joly): M. le ministre, s'il vous plaît.

M. Sirros: C'est ce qui vous amène, à toutes les années, donc, de réviser vos prévisions en fonction du fait qu'on s'approche, en quelque sorte, de l'horizon; donc, on peut voir plus clair.

M. Léveillé (Jean-Pierre): Effectivement.

M. Sirros: Ce qui amène, chaque année, des précisions sur les équilibres, avec des conséquences sur le plan de développement.

M. Léveillé (Jean-Pierre): Juste pour vous donner un exemple des variations qu'on peut imaginer, nous ne sommes pas les seuls à faire des prévisions du taux de croissance de l'économie québécoise; il y en a d'autres. C'est un nombre limité, il faut le dire, mais, si je vous en cite quelques-uns... Je vous mentionnais que, dans notre scénario moyen, nous prévoyons — pour la période 1992-2010 — un taux de croissance de notre PIB de 2,6 %. Alors, vous avez le Conference Board of Canada, qui, lui, prévoit, pour la même période, 3,3 %. Alors, eux, ils se situent davantage dans le haut de notre fourchette. D'un autre côté, je pourrais vous citer une autre compagnie, qui est The WEFA Group; ce sont des gens qui sont assez bien reconnus, qui, eux, prévoient, pour la même période ou d'ici 2002, un chiffre de l'ordre de 2,9 %. Alors, on voit qu'il y a une certaine variation, même parmi les conjoncturistes ou parmi les prévisionnistes de l'économie à long terme.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup, M. Léveillé. M. le député de Joliette, s'il vous plaît.

Début des travaux de SM 3

M. Chevrette: Oui, M. le Président. Je remarque qu'Hydro-Québec a une nouvelle culture, en ce sens qu'elle leur dit que c'est flexible puis que ça varie, puis il y a moins d'ex cathedra qu'il y en avait avant. Je ne sais pas si c'est l'expérience des commissions parlementaires, mais ça aide. Je trouve ça plus intéressant, parce que, effectivement, on peut s'expliquer sur différentes conjonctures qui peuvent influencer, modifier. Quand vous parliez ex cathedra, on ne pouvait pas discuter. Là, on peut au moins ouvrir un peu, puis questionner.

Un certain matin, la semaine dernière ou il y a 15 jours, on annonçait qu'il y avait des reports de projets. Le même matin, on nous annonçait qu'il y avait un projet qui débutait. Donc, ma question s'adresserait d'abord au ministre: Le décret concernant SM 3 permet-il à Hydro-Québec de commencer immédiatement les travaux, ou si vous devez attendre les autorisations émanant d'Ottawa?

M. Sirros: Premièrement, M. le Président, j'aimerais saisir l'occasion pour démontrer qu'effectivement si Hydro-Québec disait, dans son rapport qu'il déposait, qu'il fallait avoir une décision en 1994 pour aller de l'avant avec SM 3...

M. Chevrette: La question est précise.

M. Sirros: ...ils l'ont eue très rapidement. Et, dans ce sens-là, nous sommes extrêmement heureux qu'on ait pu le faire.

M. Chevrette: Est-ce que le décret est correct?

M. Sirros: Pardon?

M. Chevrette: Est-ce que le décret autorise...

M. Sirros: Le décret du gouvernement du Québec est émis. Tout est prêt.

M. Chevrette: Est-ce que vous devez, avant qu'il commence, avoir des autorisations qui viennent d'Ottawa ou si tout est prêt, tout est correct? C'est parce que j'ai des informations à l'effet qu'ils ne peuvent pas commencer tant et aussi longtemps que les autorisations d'Ottawa ne sont pas rentrées. «C'est-u» vrai ou si c'est faux? Est-ce que, Hydro, vous pouvez me répondre d'abord?

M. Sirros: M. le Président, la question m'était adressée. Alors...

M. Chevrette: Oui, mais si vous avez peur de ne pas répondre, ils vont répondre; ils ont dit oui.

M. Sirros: Il est tellement bouillant, M. le Président, il a tellement hâte de procéder et de faire les choses, il ne veut même pas avoir de réponse...

M. Chevrette: Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement, et les mots pour le dire arrivent aisément. C'est oui ou c'est non? Avez-vous le décret, oui ou non? Avez-vous les autorisations?

M. Sirros: L'habileté de manier la langue ne correspond pas nécessairement à l'habileté d'être cohérent.

M. Chevrette: Non, mais il y en a qui devraient embrayer leur cerveau avant d'ouvrir la bouche! Vous avez raison.

M. Sirros: M. le Président, techniquement, ils peuvent procéder. Quant à la sagesse de faire en sorte, sans avoir l'autre décret qui vient du gouvernement fédéral, étant donné qu'il y a des éléments...

M. Chevrette: Est-ce qu'il l'a, oui ou non?

M. Sirros: Ça, vous pouvez lui poser la question?

M. Chevrette: Est-ce que vous avez les autorisations du fédéral?

M. Drouin (Richard): On n'a pas les autorisations.

M. Chevrette: Non. À ce moment-là, est-il exact que, juste ça, ça ne vous permet pas de commencer? Oui ou non?

M. Drouin (Richard): Bien, on a une autorisation du gouvernement du Québec, et...

M. Chevrette: Mais vous n'avez pas...

M. Drouin (Richard): ...l'évaluation environnementale a été faite par les deux niveaux de gouvernement.

M. Chevrette: O.K. Puis vous n'avez pas les autorisations?

M. Drouin (Richard): Pas encore. On ne les a pas. On les attend d'une journée à l'autre.

M. Chevrette: C'est ça. C'est ce que je voulais savoir, parce qu'on nous disait que tout était correct. Ce n'est pas vrai. Les autorisations du fédéral ne sont pas sorties. Vrai ou faux?

M. Drouin (Richard): Bien, les autorisations du fédéral ne sont pas sorties; celles du Québec sont sorties.

M. Chevrette: Est-ce que vous avez l'assurance qu'il y aura une étude additionnelle conjointe avec le provincial concernant le non-détournement de la Pékans puis de la Carheil?

M. Drouin (Richard): Bien, on a l'assurance de la part du gouvernement, avec le contenu du décret québécois. Mais, comme on n'a pas vu encore l'autorisation fédérale, on n'est pas en mesure de faire de commentaires là-dessus.

M. Chevrette: O.K. C'est ça que je voulais savoir.

Vous avez lu les 41 conditions du décret?

M. Drouin (Richard): Oui, monsieur.

M. Chevrette: Est-ce qu'il y en a qui sont irréalisables? C'est parce que j'avais vu le brouillon, moi, annoté de M. Couture, puis, le premier projet de décret, il y en avait un paquet qu'il n'était pas d'accord avec.

M. Drouin (Richard): Bien, il y avait des...

M. Chevrette: Est-ce que la dernière version vous satisfait?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Drouin (Richard): La dernière version... nous croyons que nous pouvons procéder avec la dernière version. Donc, s'il y a eu des changements en cours de route, c'est parce que ça répondait à des représentations qu'on a pu faire.

M. Chevrette: M. Drouin ou M. Couture, maintenez-vous exactement l'argumentation que vous avez faite en ce qui regarde SM 3 devant le BAPE, concernant le projet?

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Chevrette: Est-ce que vous maintenez toujours les mêmes arguments, les mêmes énoncés quant à la qualité du projet en ce qui regarde SM 3?

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Chevrette: Merci. Ça, c'est des réponses claires. Ce n'est pas long, puis c'est clair. Ça veut dire que vous considérez que ce projet-là ne devrait pas se faire s'il ne se fait pas avec détournement?

(15 h 40)

M. Drouin (Richard): Nous, on considère qu'on a suffisamment d'éléments dans le décret qui est là pour commencer les travaux et faire...

M. Chevrette: Ce n'est pas ça, la question. M. Drouin, ne patinez pas!

M. Drouin (Richard): Moi, je vous dis qu'on peut commencer.

M. Chevrette: Ou est-ce que vous maintenez ce que vous avez dit devant le BAPE...

M. Drouin (Richard): Toujours.

M. Chevrette: ...ce que vous avez dit dans des journaux, dans des articles de journaux — je peux tous vous les sortir, puis vous les citer au texte...

M. Drouin (Richard): Nous maintenons...

M. Chevrette: Vous avez toujours maintenu que ça n'avait pas d'allure, ce projet-là, s'il n'y avait pas détournement. «C'est-u» vrai ou si c'est faux?

M. Drouin (Richard): Ce n'est pas ce qu'on a maintenu. On a maintenu qu'il y avait un coût additionnel si on ne pouvait pas faire le détournement tel que nous l'envisagions dans notre proposition. Et on a donné des chiffres, de cents du kilowattheure.

M. Chevrette: O.K. Est-ce que vous pouvez vous permettre, dans une saine gestion, de commencer un projet puis de bâtir une centrale, qui devrait être une centrale de pointe, pour en faire une centrale d'appoint? Est-ce que vous considérez que c'est de la saine gestion?

M. Drouin (Richard): Ce n'est pas une centrale de pointe pour devenir une centrale d'appoint. C'est une centrale ordinaire qui pourrait devenir, avec de la capacité, une centrale de pointe. Alors, l'autorisation que nous avons est pour 882 MW, c'est-à-dire le nombre de mégawatts que nous avions prévu dans le projet original. Si nous faisons les études ou continuons à faire les études et participons aux comités, nous avons confiance de pouvoir convaincre les autorités de faire le projet tel que nous l'avions présenté à l'origine.

M. Chevrette: À supposer qu'il ne se fasse pas, M. Drouin?

M. Drouin (Richard): Si on ne pouvait pas le faire, il y a peut-être d'autres opportunités, comme celle d'essayer de maximiser l'utilisation de la centrale de 882 MW en ayant un facteur d'utilisation qui soit moindre que celui qu'on a prévu originairement. Les centrales d'Hydro-Québec sont habituellement prévues pour un facteur d'utilisation de 60 %. Si nous n'avions pas l'eau provenant des rivières Carheil et Pékans, ça nous amènerait à faire une centrale dont le facteur d'utilisation est à 45 % et, par conséquent, ça nous permettrait de l'utiliser moins longtemps, mais dans une période où on en a plus besoin, c'est-à-dire à la pointe de l'hiver.

M. Chevrette: Quelle est la différence en cents et piastres, là?

M. Drouin (Richard): Alors, la différence en sous du kilowattheure, c'est 0,038 $ versus 0,046 $. Si... aucun détournement, et que nous faisions une centrale de 560 MW au lieu de 882 MW, les sous du kilowattheure seraient de l'ordre de 0,046 $. Le projet que nous avons proposé est un projet à 0,038 $. Si nous allions avec la centrale de pointe que je viens de vous mentionner, ça pourrait peut-être nous amener à moitié chemin, c'est-à-dire autour de 0,042 $. Et on se dit qu'à ce prix-là ça peut... Je veux dire, nous, on a toujours confiance d'être capables de le faire tel que prévu originairement, mais si on était capables de ramener le coût à 0,042 $ du kilowattheure, on serait dans une marge qui est acceptable.

M. Chevrette: M. Drouin, l'an passé, vous m'aviez dit, ici... Je suis content, moi, que le gouvernement vous ait imposé sans détournement pour partir. L'an passé, ça n'avait pas d'allure, ce que je vous disais, sans détournement. Là, parce que le gouvernement l'a dit, ça commence à avoir de l'allure, ça va peut-être bien être à 0,042 $. Donc, ç'a évolué pas mal!

M. Drouin (Richard): Non, mais je m'excuse...

M. Chevrette: Pardon?

M. Sirros: ...est-ce que vous êtes en train de nous féliciter?

M. Chevrette: Non.

M. Sirros: Ah!

M. Chevrette: Le jour où je vous féliciterai, monsieur, c'est parce que vous aurez fait quelque chose qui a de l'allure.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Mais, pour le moment, je parle à monsieur.

Donc, M. Drouin, l'an passé, vous me disiez que ce projet-là, il n'avait pas d'allure.

M. Drouin (Richard): Non, ce que je vous disais, M. le Président, c'est qu'un projet, SM 3, à 560 MW, sans détournement, à mon avis, était trop coûteux, parce que ça nous amenait à 0,046 $; donc, à peu près à 20 % ou 25 % de plus que le...

M. Chevrette: Vous n'avez aucune assurance, au moment où on se parle, M. Drouin. Si le gouvernement fédéral, autant que provincial, en arrive à la conclusion qu'il n'y en a pas, de détournement de la Carheil puis de la Pékans, vous aurez mis combien d'argent de trop à préparer le projet que vous préparez, s'il n'y a pas détournement? Combien?

M. Drouin (Richard): Je viens de vous donner une idée, là, en termes de sous du kilowattheure: ça pourrait nous amener à 0,042 $; donc, 10 % de plus, à peu près 10 % de plus.

M. Chevrette: Est-ce que les chiffres que vous avez toujours annoncés sur SM 3 ont été actualisés, ou si ce sont des chiffres de 1988 que vous nous donnez sur les coûts?

M. Drouin (Richard): M. Couture va répondre.

M. Couture (Armand): Ce sont les chiffres, M. le Président, de 1992. Et, évidemment, il faut tenir compte, quand on pense qu'on peut aller de l'avant, maintenant, que c'est un projet qui, économiquement, fait du sens. C'est que nous avons déjà investi 110 000 000 $ dans ce projet-là, et que, si vous considérez l'investissement qui est déjà fait, même si l'énergie pouvait coûter quelque part entre 0,038 $ et 0,046 $, nous croyons qu'il est de notre intérêt de procéder selon le permis de la phase 1, tout en espérant que le permis de la phase 2 pourra venir. Mais, même s'il ne vient

pas, nous considérons que c'est un projet qui est économiquement justifié.

Le Président (M. Joly): Merci. M. le député de Drummond, s'il vous plaît.

M. Chevrette: C'est déjà fini?

Le Président (M. Joly): Ah oui! Quand c'est intéressant...

M. St-Roch: Merci, M. le Président.

M. Chevrette: Bon, bien, arrêtez de grogner et dites-le, ce que vous avez à dire, voyons!

Le Président (M. Joly): Je m'excuse, j'ai...

M. Chevrette: Vous n'êtes pas content? Vous interviendrez à votre tour et vous direz ce que vous avez à dire.

Le Président (M. Joly): ...déjà reconnu M. le député de Drummond.

M. Chevrette: Voyons!

Le Président (M. Joly): S'il vous plaît, M. le député de Drummond.

M. Chevrette: Le petit gars en culottes courtes n'a pas affaire ici.

M. Sirros: Moi, j'avais appris qu'il y avait quand même un certain décorum dans le Parlement.

Le Président (M. Joly): Je m'excuse, M. le ministre.

M. Chevrette: Arrête de grogner quand on parle! Je ne parle pas quand tu parles.

Le Président (M. Joly): M. le député de Joliette, s'il vous plaît!

M. Chevrette: «C'est-u» clair?

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

M. Sirros: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Joly): M. le député de Drummond, s'il vous plaît.

M. St-Roch: Je peux y aller, M. le Président?

Le Président (M. Joly): Vous pouvez y aller, M. le député.

Production d'électricité et besoins industriels

M. St-Roch: Merci, M. le Président. J'ai écouté attentivement les prévisions. N'est-il pas exact... Lorsque je regarde, moi, les prévisions à long terme... et ça m'a toujours chicoté, au moins depuis les cinq dernières années, à voir la difficulté qu'on avait à prévoir les besoins, et je commence à comprendre lorsque vous me parlez du PIB et de nos grands marchés. N'est-il pas exact que, lorsque je regarde d'une façon globale, moi, les deux grandes composantes de besoins énergétiques d'Hydro-Québec: une est le secteur des pâtes et papiers et la deuxième est tous les métaux non ferreux. Au niveau de besoins futurs, là, et lorsque je regarde l'accroissement et le développement de nos emplois futurs, ils sont beaucoup plus dans le service que dans les emplois manufacturiers.

Et, à la lecture — brièvement, parce qu'on nous a déposé ça voilà quelques instants — des livres rouges, à regarder les livres rouges, quand je regarde au niveau des forêts, on va couper énormément au niveau des budgets. Et lorsque je regarde l'ensemble des secteurs, parce qu'on est... des secteurs forêts, on était à 256 000 000 m³ de production de bois vers 1976; on est rendus à 206 000 000 m³. Et la prévision est décroissante parce qu'on ne reboise pas assez. Donc, je dois admettre que, lorsqu'on parle même de la moitié du siècle prochain, où est-ce qu'on sera en rupture, là, même avec les efforts qu'on met là, ça va aller en demande, avec l'effet d'internationalisation aussi, de la mondialisation, surtout de l'Europe de l'Est. Je pense que, avant qu'on ait récupéré sur les marchés des non ferreux, il va se passer quelques années.

Alors, ceci étant dit, ça donne peut-être... ça va me ramener à deux questions, parce que ça sera probablement les seules que j'aurai le temps de poser. J'avais posé une question, hier, qui était le fonds de stabilisation. Alors, j'ai aimé les commentaires de M. Couture, à la page 12 de son mémoire, mais peut-être qu'on pourrait commencer et accélérer davantage ce programme-là d'accumulation des réservoirs et du 500 000 000 $ qui pourra peut-être nous aider à dépasser l'horizon des trois, quatre prochaines années. Et, deuxièmement, dans cette éventualité-là, est-ce qu'il ne serait pas possible de dire: L'Ashuapmushuan, là, qui est prévue en 2004, qu'on remette ça en 2040, que je laisse mes petits-fils se casser la tête avec ça? Et, comme je vous disais dans mes remarques préliminaires, qu'ils puissent au moins voir, pour une vingtaine d'années, ce que ça a l'air, une rivière non harnachée?

M. Drouin (Richard): M. le Président, juste avant de céder la parole à M. Léveillé, pour faire quelques commentaires sur la question, je voulais juste corriger un chiffre que j'ai mentionné au leader de l'Opposition. J'ai dit 560 MW comme centrale de base; c'est 650 MW.

Le Président (M. Joly): Merci.

M. Drouin (Richard): Alors, juste un commentaire pour M. Léveillé, et je répondrai aux deux questions.

M. Léveillé (Jean-Pierre): Disons que je pourrais peut-être faire un commentaire sur l'avenir du secteur des pâtes et papiers. Je pense que cette problématique-là a été reconnue depuis un certain temps par l'industrie, qui s'est orientée vers des procédés qui ont comme propriété de faire une meilleure utilisation de la ressource ligneuse et qui ont également la propriété d'être plus intenses en termes électriques. Alors, c'est ce qui nous amène à maintenir une croissance dans ce secteur des pâtes et papiers et, plus particulièrement, dans certains créneaux, dans certaines niches où notre industrie a un avantage concurrentiel au niveau mondial. Et c'est, de fait, dans l'univers des papiers de spécialité.

Alors, je pense qu'il y a au moins une partie de votre préoccupation qui a été reflétée, à l'effet que les technologies de production utilisées dans le secteur des pâtes et papiers maintenant ont tendance à faire une meilleure utilisation de chaque arbre. Alors, ça augmente ce qu'ils peuvent faire avec la même production précédente.
(15 h 50)

M. St-Roch: Juste un bref commentaire. J'aimerais vous suivre, mais vous ne m'avez pas enlevé les inquiétudes, lorsque je vois le désengagement, moi, du ministère des Ressources naturelles, maintenant, au niveau de la forêt, et lorsque je vois, avec les chiffres que je vous ai cités, lorsque je regarde des pays comme la Finlande et la Suède, qui vont accroître leur production au niveau des mêmes endroits où vous vous référez, de 25 % à 30 %. J'ai des inquiétudes, parce que, à l'heure actuelle, on a des papiers, dans le papier fin couché, entre autres, on commence à avoir des difficultés avec les Suédois et les Finlandais.

M. Drouin (Richard): Quant à votre question, M. le Président, sur l'Ashuapmushuan, je dois vous indiquer que la date que nous avons mise, c'est la date de mise en service la plus hâtive. Il y a actuellement un comité interministériel qui étudie la question des rivières patrimoniales, et plus spécialement en relation avec l'Ashuapmushuan et la Péribonka.

M. St-Roch: Est-ce qu'on se dirige vers 2044?

Le Président (M. Joly): M. le ministre, s'il vous plaît.

M. Sirros: M. le Président, j'aimerais revenir sur ce que disait le député de Joliette tantôt, parce qu'il y en a qui ne peuvent pas faire la différence entre un débat d'idées et une bagarre de ruelle.

Une voix: C'est ça, c'est ça!

M. Sirros: Et chacun est à l'aise dans l'environnement qui lui convient, M. le Président.

Alors, SM 3, j'essaie de voir, parce que si l'analyse est faite strictement sur la base économique, vous dites que, même à ça, vous arrivez à voir que ça a un sens, de votre point de vue, comme entreprise, d'aller de l'avant avec le projet tel que vous l'avez décrit. J'aimerais tout simplement... Ce n'est pas une question, c'est un commentaire. Mais il me semble que, dans la perspective où on parle de planification intégrée de ressources, surtout dans le contexte du développement durable — il y en a qui disent des choses, il y en a qui les croient — ce n'est pas les seuls coûts qu'il faut évaluer, M. le Président. Et si, à un moment donné, il fallait que le gouvernement décide qu'il y ait des coûts additionnels à assumer, c'est ça qu'il faudrait faire. L'entreprise remplit son rôle, qui est de s'assurer que du point de vue de l'entreprise, ils prennent des décisions ou ils proposent des choses à faire qui sont correctes vis-à-vis l'entreprise. S'il y a des conséquences sociales, c'est au gouvernement, effectivement, de les prendre, M. le Président.

Marché de la biénergie

Pour revenir un peu sur la question de l'effritement, en tout cas, de l'équilibre, etc., j'aimerais vous parler un petit peu de la question du marché biénergie dans les secteurs commercial, institutionnel, industriel, parce qu'on constate que vous indiquez un effritement accéléré de ce marché. Pouvez-vous nous indiquer un peu les conséquences que ça, aussi, ça peut avoir sur la question de l'équilibre énergétique?

M. Léveillé (Jean-Pierre): Nous avons déjà intégré, dans notre prévision à long terme, une baisse des ventes de l'ordre de 500 GWh à long terme, pour refléter le fait que nous avons perdu, au cours des dernières années, une partie de ce marché-là. De fait, en 1990, alors que l'hydraulicité avait été particulièrement faible, nous avions pris la décision de racheter une partie importante de cette clientèle-là pour une année. Et, disons, on a pu constater, lorsqu'on a mis fin à cette pratique, qu'une partie de la clientèle nous avait désertés pour aller vers d'autres sources de combustible. En même temps, les bas prix qu'on peut observer au niveau du mazout et au niveau du gaz, surtout en 1992, par exemple, nous ont amenés à considérer une révision à long terme. Maintenant, notre stratégie commerciale pourrait être modifiée à cet égard.

Parcs d'éoliennes

M. Sirros: Vous avez aussi signé deux contrats sur la réalisation de deux parcs d'éoliennes, un contrat sur deux parcs d'éoliennes en Gaspésie. Je pense qu'eux seront reliés pour la première fois au réseau comme tel — à moins que je ne me trompe. Pouvez-vous faire le point sur l'état d'avancement et surtout sur les enseignements que vous espérez pouvoir tirer de ces deux parcs, la nouveauté étant qu'ils sont reliés pour la première fois au réseau?

M. Drouin (Richard): On a deux projets en marche: on a un projet aux Îles-de-la-Madeleine, qui est un projet plus sur une base expérimentale, et on a également signé un contrat de fourniture d'énergie par un parc d'éoliennes pour une centaine de mégawatts... «C'est-y» ça? Une cinquantaine, une centaine?

M. Dupuis (Francis): C'est 100 MW installés, et c'est deux contrats de puissance contractuelle de 20 MW chacun, qui donnent 40 MW. Mais ça prend une puissance installée bien supérieure, parce que le facteur d'utilisation de ces éoliennes est relativement bas.

Maintenant, sur l'échéancier, on parle de mise en service en 1996. La démarche actuelle du promoteur est de chercher le site approprié, et tout est dans cette technologie, de choisir exactement le bon site, parce que ça ne change pas l'éolienne. Alors, il y a donc des instruments de mesure qui sont installés à quelques endroits en Gaspésie pour retrouver le bon site. Donc, on devrait s'attendre, au cours de l'été ou à la fin de l'été, à avoir une assez bonne indication des sites qui pourraient être intéressants.

Le Président (M. Joly): Pour fins d'enregistrement de nos travaux, monsieur, pourriez-vous vous identifier, s'il vous plaît?

M. Dupuis (Francis): Francis Dupuis, directeur de la production privée.

Le Président (M. Joly): Merci, M. Dupuis. M. le ministre, s'il vous plaît.

M. Sirros: Je laisserais la place à quelqu'un qui voudrait répondre, M. le Président. Allez-y!

Le Président (M. Joly): M. le député de Joliette.

Début des travaux de SM 3 (suite)

M. Chevrette: M. Drouin, la planification intégrée des ressources, ce n'est pas né le 11 janvier dernier, ce n'est pas né avec l'arrivée d'un nouveau premier ministre. On en parle depuis trois ans au moins en commission parlementaire, et vous le savez très, très bien. D'ailleurs, en particulier depuis deux ans, on a répondu beaucoup plus avec l'opération participation et consultation, même payée ou subventionnée par Hydro-Québec, on a eu passablement plus de groupes qui ont été sollicités quant au plan de développement, ou sollicités en termes d'opinion quant au plan de développement. On dirait que le monde est né depuis le 11 janvier dernier, et que la planification intégrée des ressources, ça vient d'être une trouvaille épouvantable, alors que c'est demandé à peu près par tous les groupes qui oeuvrent de près ou de loin dans le domaine énergétique depuis plusieurs années.

Ma question... parce que je veux revenir à SM 3. Ce n'est pas le 11 janvier non plus que le SM 3... on a demandé à Hydro-Québec d'avoir possiblement une sensibilité au rôle économique que pouvait jouer une ressource du milieu, qui était la rivière Moisie, qui pourrait être considérée comme une rivière patrimoniale. Quelqu'un qui aurait lu un peu le dossier de la dernière commission parlementaire sur Hydro-Québec se serait rendu compte qu'il est possible qu'un gouvernement puisse demander, pour des valeurs à la fois patrimoniales, pour des valeurs environnementales, pour des valeurs économiques, à partir d'une ressource du milieu, de modifier certains projets, sachant qu'il y a un coût additionnel à tel et tel projet.

Par exemple, si on n'avait pas à négocier avec les Cris ou avec les Inuit, les projets seraient moins chers. Je vous donne un exemple: quelque 500 000 000 $ que vous venez d'avoir, une entente avec un des groupes autochtones du Grand-Nord, c'est de l'argent, ça! C'est le coût social à payer, des fois, pour un projet; ça peut l'être aussi pour un non-détournement. Il ne faudrait pas devenir les apôtres d'un non-détournement quand, l'an passé, le même gouvernement se faisait l'apôtre intégral du projet d'Hydro-Québec, et que, cette année, il n'est plus rendu là. Il y en a qui ont fait des «about-turn» sur des 0,10 $; assez incompréhensibles, d'ailleurs.

Donc, sur SM 3, est-ce que vous pourriez me donner le chiffre exact? Parce que, M. Couture, vous m'avez dit que c'était actualisé à l'argent de 1992.

M. Couture (Armand): Oui, M. le Président.

M. Chevrette: C'est ce que vous m'avez dit tantôt. Pour 2001 ou pour...

M. Couture (Armand): Les chiffres que nous avons présentement, oui.

M. Chevrette: Est-ce que c'est 2 872 000 000 $ que vous avez?

M. Couture (Armand): C'est 2 400 000 000 $ sans les lignes. Et les lignes viendront s'ajouter, mais ça comprend le détournement, de sorte que, sans détournement, nous serons plus dans l'ordre de...

M. Chevrette: Non, mais, votre détournement, c'est 111 900 000 $ seulement. Les évaluations à Hydro-Québec, je les ai, là. J'ai même l'autre évaluation, que je pourrais vous donner, parce qu'il y en a qui ne sont pas d'accord avec vous autres et qui sont à 3 293 000 000 $. Vous le savez? Vous savez qu'il y a un groupe qui ne partage pas vos évaluations là-dessus?

M. Couture (Armand): On a vu, hier, je pense, M. le Président, que nos grands projets, en général, étaient réalisés à l'intérieur de nos budgets, et j'espère que ça va s'appliquer également dans le cas de SM 3.

M. Chevrette: Mais, si vous l'extensionnez à 2002, avez-vous refait vos chiffres?

M. Couture (Armand): Le prix actualisé ne changera pas. Le prix à l'énergie...

M. Chevrette: À l'énergie.

M. Couture (Armand): ...du kilowattheure ne changera pas, puisque c'est un prix...

M. Chevrette: Vous êtes combien?

M. Couture (Armand): ...qui est actualisé à une année donnée. Si c'est réalisé un an plus tard, il y aura sans doute, dans le budget de dollars courants, une différence, mais ça ne devrait pas changer le cours au kilowattheure en l'année 1992.

M. Chevrette: Et vous n'acceptez pas... Est-ce que vous pourriez déposer... tiens, je vais vous demander ça autrement. Est-ce que vous pourriez me déposer un document, intitulé «Sommaire des coûts (1993), Projet Sainte-Marguerite 3, Prévision des coûts de projet selon l'échéancier modifié (2002) et la révision partielle des quantités versus l'engagement de base»? Est-ce que vous pourriez m'envoyer ça?

M. Couture (Armand): Nous allons rechercher le document — que vous semblez avoir en main — et nous allons le déposer, si on peut le trouver facilement. (16 heures)

M. Chevrette: Vous y ajouterez les trois autres pages qui sont avec.

M. Couture (Armand): Quatre pages.

M. Chevrette: C'est correct.

M. Drouin (Richard): Pouvez-vous nous en donner une copie?

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Joly): Pour le bénéfice des membres de la commission, est-ce que ça ne serait pas plus facile si on le faisait reproduire?

M. Chevrette: Non.

Le Président (M. Joly): Non? Parfait. Merci

M. Chevrette: Non, parce qu'avec Hydro-Québec je me suis habitué à me faire dire qu'il y avait des gens qui validaient des documents. Vous me montrerez ce que vos experts ont fait et vous validerez, vous déposerez votre document.

Le Président (M. Joly): Parfait. Vous avez toujours la parole.

M. Chevrette: Ce n'est pas pour rien que je le demande, à part ça.

Le Président (M. Joly): Vous avez toujours la parole, M. le député de Joliette.

M. Chevrette: Je ne voudrais pas qu'il y ait de chasse aux sorcières pour essayer de découvrir qui peut avoir donné ce document. Ce serait tellement facile. On a tendance à aller voir les anciens péquistes. Vous seriez peut-être mieux de regarder ailleurs.

Donc, les chiffres de 3 000 000 000 $, vous les niez, comme coût total?

M. Couture (Armand): Loin de nier des chiffres de 3 000 000 000 $, je dirais que notre estimé... Au meilleur de ma connaissance, c'est qu'avec détournement, sans les lignes de transport, nos estimés sont de 2 500 000 000 $ et de 2 300 000 000 $ sans le détournement et sans les lignes de transport. Évidemment...

M. Chevrette: Il est combien...

M. Couture (Armand): ...ces chiffres-là sont mis à jour annuellement.

M. Chevrette: Je n'ai pas compris la dernière phrase.

M. Couture (Armand): Ces chiffres-là vont être mis à jour au fur et à mesure que nous allons procéder à l'avancement du projet. Et, comme dans tous nos grands projets, nous allons essayer de rentrer à l'intérieur de nos estimés.

M. Chevrette: Est-ce que vous avez l'intention de commencer très, très rapidement le déboisement de la route et du bassin?

M. Couture (Armand): Nous avons l'intention, suite à l'obtention des derniers permis, de procéder immédiatement à l'amélioration de la route actuelle qui mènerait au site de SM 3. L'objectif pour cette année, c'est d'avoir un camp sur le site vers le mois d'octobre ou novembre pour permettre de construire la route d'accès à la rivière et d'entamer le détournement. Pour faire ça, nous allons donner deux petits contrats d'amélioration de la route dès que possible et nous allons aller en appel d'offres pour l'amélioration permanente de la route, le terrassement des campements et le transfert des campements de la Baie James au site de SM 3.

M. Chevrette: Si vous étiez certain dès le départ qu'il n'y aurait pas de détournement, est-ce que vous modifieriez vos plans de la centrale?

M. Couture (Armand): Nous avons une valeur investie considérable dans le permis qui nous est accordé présentement. Alors, avant de songer à modifier quoi que ce soit, nous allons certainement procéder selon la valeur du permis qui est là. En cours de route, si des études nous indiquent qu'on pourrait modifier, bien, nous allons faire les modifications

seulement s'il est possible d'obtenir des modifications au permis.

Le permis lui-même coûte normalement 3 % de la valeur de l'investissement. Alors, si on parlait de 2 500 000 000 $, on aurait 75 000 000 $. Enfin, nous sommes rendus aujourd'hui à 90 000 000 $, 95 000 000 $.

M. Chevrette: Monsieur, je reprends ma question. Si vous saviez tout de suite la volonté de l'État de faire le projet avec ou sans détournement, est-ce que ça vous forcerait à modifier vos plans immédiatement? Est-ce que vous pourriez éviter des dépenses inutiles que vous allez faire?

M. Couture (Armand): Bien, ça pourrait nous éviter de faire les dépenses sur l'étude du saumon.

M. Chevrette: Mais les plans mêmes de la centrale, ça ne change rien?

M. Couture (Armand): Non, parce qu'actuellement nous prévoyons faire les plans pour accommoder la centrale sur SM 3 avec les deux alternatives: faire le détournement dans deux ans, selon un permis qui nous serait octroyé dans deux ans, ou faire la centrale avec le suréquipement...

M. Chevrette: Je reprends ma question.

M. Couture (Armand): ...de sorte que ça ne change pas la partie que nous entreprenons.

M. Chevrette: Ce n'est pas ça que je vous dis. Si le gouvernement décide qu'il n'y en a pas, de détournement, M. Couture, il n'y en aura pas. On va avoir une politique... Il pourrait très bien dire, le ministre: On va avoir une politique de rivières patrimoniales, par exemple — puis la Moisie en est une — puis il n'est pas question qu'on provoque de détournement. Ça pourrait être une politique de l'État. À partir de là, est-ce que ça va modifier... est-ce que ça provoquerait des économies? C'est ça que je vous demande, si vous le saviez tout de suite, pour ne pas vous aligner sur des plans sans détournement. Est-ce que ça peut contribuer à des économies, oui ou non?

M. Couture (Armand): Pas pour la partie civile, actuellement, mais pour la partie d'études environnementales, oui.

M. Chevrette: Et pour la construction même, ça ne modifie rien?

M. Couture (Armand): Non, ça ne modifie pas, pour l'instant, puisque pour le détournement lui-même, nous allons attendre. Peut-être que nous aurions des économies dans la préparation des plans du détournement lui-même. Mais nous allons essayer d'attendre puisque le détournement peut prendre deux ans et demi à construire. Nous en avons besoin, je pense, vers l'an 1998-1999. Alors, on peut peut-être essayer de ne pas investir trop d'argent dans la préparation des plans, mais je n'aurais pas la réponse exacte du moment où nous allons commencer la préparation des plans du détournement lui-même. Mais ce n'est pas des sommes très importantes.

M. Chevrette: Connaissez-vous l'ordre de grandeur?

M. Couture (Armand): Sur 200 000 000 $, peut-être 1 %, selon les années. On ne commencera pas immédiatement, parce qu'on n'a pas l'intention d'accorder ces contrats-là maintenant. Nous allons optimiser l'échéancier pour essayer de ne pas investir d'argent sans savoir l'échéancier final, pour la conclusion finale.

Le Président (M. Joly): Merci. M. le député de Drummond, s'il vous plaît.

Accélération des avant-projets

M. St-Roch: Oui, M. le Président. À votre orientation 19, vous réaffirmez privilégier la filière hydroélectrique, y compris les petites centrales. À l'orientation 22, on revient aussi avec: «Entreprendre un programme d'avant-projets pour les centrales hydroélectriques de moyenne envergure». Alors, j'assume que c'est 25 MW et plus qu'on veut couvrir par l'orientation 22. Il va sans dire que je suis d'accord avec... Ça, c'est dans l'annexe que vous avez, dans les «i». Vingt-deux est à la page 5 de l'annexe A.

Or, à mon grand étonnement, puis connaissant un peu la situation du marché de la plupart de nos ingénieurs — parce qu'on sait qu'on a un surplus d'ingénieurs, à l'heure actuelle, des jeunes bien éduqués qui sont à la recherche d'un emploi — je m'aperçois qu'il n'y a aucun échéancier aux avant-projets. On fait juste l'énumération qu'on va essayer de débuter... «L'entreprise mettra en oeuvre un programme d'avant-projets». Alors, est-ce qu'il est possible d'accélérer ces avant-projets et la création d'emplois?

M. Drouin (Richard): M. Couture.

M. Couture (Armand): Il est toujours possible de le faire, mais il faut regarder les conséquences économiques de cette action, devancer les avant-projets. Nous désirons avoir un certain nombre de centrales d'appoint en réserve. La première que nous aimerions faire cette année, c'est Mercier-Bitobi, et nous ne voulons pas avoir une quantité trop considérable, parce que ça coûte assez cher de les supporter. Alors, nous essayons d'arrimer les décisions pour avoir un certain nombre de mégawatts en réserve, mais pas des quantités qui ne sont pas prévues à un horizon raisonnable.

M. St-Roch: Alors, c'est la raison pour laquelle on ne retrouve aucun échéancier?

M. Couture (Armand): C'est exact.

Étude des externalités

M. St-Roch: Autre chose. À l'orientation 25... Et lorsqu'on a fait, au mois de mars dernier, le programme de développement, on avait eu la chance d'échanger longuement sur une gestion intégrée. Alors, à la lecture de votre orientation 25, il est dit: «Étudier les externalités reliées aux moyens de production. L'entreprise entend mener une série d'études sur les externalités». Est-ce qu'il y aurait possibilité d'avoir un échéancier? Parce que c'est quelque chose, je pense, qui avait fait un large consensus en mars 1993. On se retrouve un an plus tard en disant: Bien oui, on va essayer d'inclure les coûts ou les bénéfices pour la société reliés aux moyens de production.

M. Drouin (Richard): M. Léveillé.

M. Léveillé (Jean-Pierre): Alors, ce que nous prévoyons présentement, c'est que, pour le prochain plan de développement, qui devrait être publié en novembre 1995, il va faire état de la question des externalités. Dans notre processus de consultation publique qui a débuté en fonction du prochain plan, la planification intégrée des ressources est l'un des sujets que nous avons proposés en consultation et qui a été accueilli avec enthousiasme par l'ensemble des groupes. Or, il est question, justement, qu'un certain nombre de rapports d'étape sur la question des externalités seront présentés dans le cadre de notre processus de consultation publique et discutés avec les groupes. Ça fera l'objet d'un rapport et, possiblement, d'orientations plus précises dans notre prochain plan.

M. St-Roch: Oui, la dernière question, M. le Président. J'avais souligné aussi — c'était la septième de mes recommandations 1993 — que c'était de plus en plus difficile de favoriser les consensus avec la fragmentation des idées...

Le Président (M. Joly): M. le député de Drummond, très brièvement, parce que j'ai déjà été généreux.

M. St-Roch: Je vous remercie, M. le Président. Le ciel vous le rendra.

Le Président (M. Joly): J'espère. Mais pas trop tôt.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. St-Roch: Vous allez me permettre de taire mes sentiments, à ce moment-ci.

Est-ce qu'il y a un programme de recherche... Parce qu'on avait élaboré sur la mise en place d'un programme de recherche pour évaluer toute l'évolution des valeurs sociales qui sont la base des méthodologies et de la validité pratique des méthodes fondées sur les principes de la planification et de la gestion intégrée des ressources. Alors, il semblait, à un moment donné, lors de nos échanges, qu'il manquait des pièces. On avait recommandé ce programme de recherche là afin de faciliter cette approche globale qui débouche finalement sur des consensus de notre société.

M. Drouin (Richard): M. Léveillé.

(16 h 10)

M. Léveillé (Jean-Pierre): Disons que les points sur lesquels nous entendons mettre l'accent, dans le cadre de l'implantation de la planification intégrée des ressources, ce sont d'abord les externalités. Ça semble répondre à ce que les groupes que nous consultons voudraient voir. Également, nous mettrons l'accent sur une autre dimension qui concerne davantage la flexibilité et la prise en compte du risque dans l'évaluation de nos décisions. Alors, nous demeurons convaincus que ces deux éléments devraient nous aider à avoir des consensus plus larges lors du prochain plan. Mais, pour répondre spécifiquement à votre point, nous n'avons pas de point spécifique, dans le cadre de notre consultation, présentement.

M. St-Roch: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Joly): Merci, M. le député. M. le ministre, s'il vous plaît.

Coûts évités et prix de revient

M. Sirros: Oui, M. le Président. Parlons un petit peu des petites centrales puis des projets de biomasse. Hydro-Québec a dit qu'elle acceptera les futurs projets d'énergie renouvelable selon les conditions d'achat liées aux coûts évités de l'entreprise. À l'occasion, elle entend aussi parler de la notion de prix de revient du complexe Grande-Baleine. Alors, pourriez-vous nous indiquer quelle est la différence entre le coût évité de construire Grande-Baleine et le prix de revient de ce complexe? Et, s'il existe une différence, l'ordre de grandeur?

M. Drouin (Richard): M. Couture.

M. Couture (Armand): Le prix évité, pour fins de planification à Hydro-Québec, est basé sur le projet Grande-Baleine parce qu'il représente un bloc important d'énergie et de puissance et qu'il correspond à peu près au prix qui peut s'appliquer à plusieurs autres centrales qui pourraient être ses centrales de remplacement si jamais Grande-Baleine ne se fait pas. C'est autour de 0,04 $ le kilowattheure en dollars de 1992 et ça s'applique également... 0,041 $ à Eastmain, 0,041 $ au Haut-Saint-Maurice. Et c'est un ordre de grandeur, pour nous, du prix que coûteraient de nouvelles constructions. On emploie Grande-Baleine pour avoir un barème de référence précis, quantifiable et justifiable. Alors, le prix évité, c'est ça aujourd'hui. Il était, en 1991, plus élevé. Il était de 0,044 $, je crois, en 1991. Mais les paramètres

économiques nous ont permis de réviser à la baisse le prix évité. Alors, c'est pour ça que vous avez, des fois, des différences entre le prix évité qui s'est appliqué dans un appel d'offres et celui qu'on appliquera la prochaine fois, où il pourrait y avoir un appel d'offres. Parce que nous ajustons ces prix pour garder un équilibre entre les trois moyens de rencontrer la demande, c'est-à-dire construire des facilités, acheter de la production privée ou faire des économies d'énergie. Alors, notre politique, c'est d'essayer de garder ces prix-là en ligne. Évidemment, lorsqu'on fait un appel d'offres, par respect pour les soumissionnaires, on garde les prix en vigueur, mais lorsqu'on fait un nouvel appel d'offres, on réaligne les prix, encore une fois, pour que les coûts de production, les coûts d'achat de producteurs privés ou les coûts d'efficacité énergétique soient les mêmes.

M. Drouin (Richard): M. Léveillé voudrait juste ajouter un élément, là-dessus.

M. Léveillé (Jean-Pierre): Je voudrais juste rappeler que les coûts évités comprennent évidemment les coûts de production et transport, mais ils comprennent également, lorsqu'ils s'appliquent, les coûts évités qui sont associés à des équipements qui pourraient être évités au niveau de la répartition et de la distribution. Lorsqu'on parle d'économie d'énergie, par exemple, les coûts évités prennent en compte ces éléments de coûts là. Alors, il ne faut pas qu'on les ramène strictement à des coûts de production non plus.

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

Projets de cogénération

M. Sirros: O.K. Parlons un petit peu de cogénération. Vous avez prévu un certain nombre de projets. Vous avez fait allusion hier... Il en a aussi été question un petit peu, hier, à l'Assemblée nationale. J'imagine qu'il va en être davantage question ici. Moi, je vois les projets de cogénération un peu comme des polices d'assurance, si je comprends bien. Étant donné que nous sommes dans un processus de prévision de l'équilibre, qui est quand même assez aléatoire, qui dépend de plusieurs facteurs avant la réussite de l'efficacité énergétique, à l'hydraulicité, en passant par le taux de croissance de l'économie, la venue des industries, etc... Ce que je comprends de la filière, c'est que c'est une filière qui peut se mettre sur pied relativement rapidement. Et je parle toujours du point de vue de l'entreprise, à ce moment-ci. Elle peut donc, au coût évité, fournir de l'électricité pour combler les écarts.

Avec la révision que vous faites ici, vous dites: Bon, on va la repousser pour deux ans parce que ce qu'on a eu comme lecture ne nous permet pas d'aller de l'avant tout de suite. On veut la garder vivante et ouverte. Je dois pourtant en déduire aussi que, advenant qu'il y ait un des facteurs qui entrent en ligne de compte qui fassent en sorte qu'il faut réviser à la hausse la demande, il y a d'autres projets qui peuvent entrer en ligne de compte, plus qu'un ou deux auxquels vous faisiez référence hier, les 250 MW.

Pouvez-vous nous indiquer un peu les critères sur lesquels vous allez, vous, de votre point de vue, comme entreprise, baser la priorisation des projets que vous devrez retenir selon les besoins que vous auriez?

M. Dupuis (Francis): Oui. Les critères les plus importants pour nous et qui ont aussi été communiqués aux divers promoteurs, c'est le degré d'avancement des projets et la flexibilité que le projet peut avoir quant au report du projet dans le temps. Alors, ce sont les deux critères les plus importants, et, avec ces deux critères, on devrait pouvoir retenir le nombre de projets qu'on voudrait retenir. Maintenant, si on veut aller plus loin, s'il y a des projets qui répondaient à ces critères de façon égale, on pourrait faire intervenir si le projet est dans un endroit qui est structurant pour le Québec. Mais les deux principaux critères sont la flexibilité et le degré d'avancement du projet.

M. Sirros: Dans l'évaluation des projets qu'on pourrait faire en discussion, je dirais, il faudrait donc, à ce moment-là, discuter aussi des effets structurants sur l'économie, la création d'emplois, etc. Et...

M. Drouin (Richard): M. le Président, effectivement... D'abord, premièrement, vous avez raison de soulever que la cogénération et... je devrais dire, la production privée d'abord, est une filière d'appoint. Dans cette production privée, on a bien sûr ce qu'on appelle «le renouvelable» — et les petites centrales hydrauliques et les énergies renouvelables, 250 MW — et les projets de cogénération au gaz naturel pour laquelle nous avons huit grands projets pour un total de 1200 MW. Jamais personne n'a pu comprendre de ça que nous voulions 1200 MW. C'est clair, le plan de développement le disait: filière d'appoint, et maximum 760 MW.

Donc, ce que nous avons diminué dans les 760 MW, c'est la filière de cogénération au gaz naturel, pour la mettre à 250 MW au lieu de la mettre à 500. C'est dans ce sens-là que nous voudrions choisir un et peut-être deux, dépendant... J'ai mentionné hier la grosseur ou la grandeur de ces projets. Il y en a qui sont près de 216 MW, d'autres qui sont de 140 MW. Alors, bien sûr, mais il est très important que nous comprenions que la flexibilité de ces projets-là est importante.

Il y en a qui ont des contrats de gaz naturel qui seraient interrompus ou qui seraient annulés si on ne pouvait pas mettre le projet en chantier. Je pense que c'est important que ces projets-là aient de la flexibilité.

Centrale La Gabelle

M. Sirros: Un tout dernier point qui réfère à quelques commentaires qui ont été faits ce matin concernant La Gabelle. Ce matin, en aparté ou je ne sais trop quoi, on annonçait, de l'autre côté, qu'on était...

Une voix: ...

M. Sirros: Voilà. Sans m'interrompre. On annoncerait qu'on annoncerait.

M. Chevrette: ...annoncé avec Chrétien, à part de ça, à un moment donné. On se demandait.

M. Sirros: M. le Président, je me passerais des interruptions. Ai-je raison de dire que, l'année passée, on faisait référence — et possiblement les membres de la commission qui ont pris la parole de leur propre chef, à un moment donné — à des travaux qui s'effectuent de façon régulière et normale, je dirais, vis-à-vis de l'entretien quant à la sécurité des diverses centrales qui existent à travers le Québec qui ont une certaine vétusté et qui ont été commencées l'année passée, si ma mémoire est bonne, en 1993?

M. Drouin (Richard): M. Couture.

(16 h 20)

M. Couture (Armand): La problématique de la centrale La Gabelle, c'est de procéder à une réfection de la centrale La Gabelle versus construire une centrale neuve à Laforge et détruire la centrale La Gabelle. Dans cette optique-là, il est sûr que la centrale actuelle doit continuer à fonctionner dans tous les cas pendant cinq, six ou sept ans, dans le cas où on veut la conserver. Dans le cas où il faudrait l'enlever, il faudrait procéder à plusieurs années d'études. Donc, nous avons besoin de faire des travaux à La Gabelle. Nous avons commencé par demander le remplacement d'un pont roulant qui sert à maintenir la centrale en opération. Nous avons procédé aussi à un appel d'offres pour avoir un accès aux structures du génie civil du côté gauche de la rivière, sur la rive gauche de la rivière. Donc, nous avons entamé des travaux qui seraient nécessaires dans tous les cas pour garder cette centrale en opération pendant plusieurs années.

Nous avons aussi transmis un dossier expliquant notre choix de faire la réfection de La Gabelle à M. le ministre des Ressources naturelles. Dans ce dossier-là, nous expliquons les considérations économiques, techniques et environnementales qui justifient notre choix. Nous avons procédé à une série d'appels d'offres qui nous permettraient d'enclencher pour... ou d'engager 210 000 000 $ de travaux cette année. Nous espérons avoir les commentaires de M. le ministre prochainement pour décider si nous enclenchons ces 210 000 000 $ de travaux, qui nous amèneraient une dépense de 12 000 000 $ cette année, ou si on doit remettre en cause à nouveau les études que nous avons faites sur La Gabelle et Laforge.

M. Sirros: Mes commentaires, M. le Président, sont...

Le Président (M. Joly): Très rapidement, M. le ministre...

M. Sirros: Très rapidement...

Le Président (M. Joly): ...s'il vous plaît, parce que ça...

M. Sirros: Mes commentaires, M. le Président, seraient à l'effet que, suite à l'information qu'Hydro-Québec m'a transmise, je trouve tout à fait raisonnable et logique de procéder de cette façon-là.

M. Jolivet: C'est quoi?

Une voix: Aller de l'avant.

M. Sirros: Aller de l'avant avec le projet de La Gabelle.

M. Jolivet: Bien oui, c'est ce qu'on savait que vous annonceriez, c'est ce qu'on vous a dit.

M. Sirros: Je suis heureux de constater que vous êtes heureux de l'annonce.

Une voix: D'accord.

Le Président (M. Joly): Est-ce que c'est tout, M. le ministre? Monsieur...

Une voix: On a juste fait pâlir la...

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Joly): Non. M. le député de Pointe-aux-Trembles.

M. Jolivet: Non, non. C'est à moi, avant.

Le Président (M. Joly): Ah, vous voulez...

M. Jolivet: Oui. Oui, oui. Moi, ce n'est pas long. C'est des...

Le Président (M. Joly): M. le député de Laviolette.

M. Jolivet: Le député de Pointe-aux-Trembles va prendre le reste. On s'est entendus, M. le Président.

Une voix: On a droit à trois minutes.

Projets en Haute-Mauricie

M. Jolivet: O.K. Donc, moi, personnellement, c'est très, très rapide. Je vais toucher le dossier de la Haute-Mauricie. Dans le plan 1993, vous avez prévu, à l'époque, les barrages des rapides des Coeurs et des rapides de la Chaudière. On voit dans la révision 1994 qu'ils n'y sont plus. Cependant, compte tenu de l'évolution dont on a parlé, en plus ou en moins, on a

peut-être des chances de les revoir en 1995... je l'espère, en tout cas. C'est dans ce sens-là que je pose ma question: Entre-temps, est-ce qu'on peut me confirmer les renseignements que je possède à l'effet que, malgré le report, il y a quand même des travaux qui doivent être faits, continuer à être faits dans le secteur, et de quel ordre, en termes de milliers ou de millions de dollars?

M. Drouin (Richard): M. Couture.

M. Couture (Armand): Nous procédons à des études d'avant-projet sur le projet du Haut-Saint-Maurice, et nous procédons surtout à des négociations avec les Attikameks qui sont installés dans la zone des travaux que nous envisageons. Mais, pour réaliser les travaux tels que planifiés actuellement, nous devons faire un échange de terrains entre les réserves attikameks et les terres québécoises, c'est-à-dire remplacer des terres qui seraient inondées sur les réserves. Évidemment, nous n'avons pas le pouvoir d'exproprier ces terres-là. Nous avons un comité fédéral-provincial-Hydro-Québec-Attikamek qui se penche actuellement sur cette question-là pour avoir un accord de principe. Alors, nous allons procéder avec les études. Nous aimerions amener ce projet-là à l'état où il est — nous avons les permis — d'ici deux ou trois ans, de sorte que s'il y avait un scénario fort, on pourrait procéder rapidement à la construction. Actuellement, ce que nous disons dans notre rapport particulier d'équilibre offre-demande, c'est que la date la plus hâtive qu'on pourrait imaginer cette année pour la mise en service serait de l'ordre de 2004. Alors, selon le déroulement des négociations, selon l'avancement du dossier avant-projet, selon le scénario de la demande, bien, nous pourrons enclencher plus ou moins rapidement le projet de Haut-Saint-Maurice, et nous désirons procéder de cette façon.

M. Jolivet: Est-ce que, actuellement, il y a, en plus de ces négociations-là, des travaux qui sont faits, préliminaires, et qui font qu'il y a de l'argent qui est dépensé dans la Haute-Mauricie? Parce que, avec la fermeture de 210 emplois à Cartons Saint-Laurent, ça inquiète le monde.

M. Couture (Armand): Alors, sur le programme d'études 1994-1995, nous allons avoir des études, cette année, qui concernent les réseaux d'accès; nous avons les négociations sur l'échange des terres et nous étudions les impacts et des mesures d'atténuation, entre autres, pour les négociations avec les Attikameks. Alors, le programme n'est pas très intense, mais il maintient le rythme. Alors, on me dit que la dépense de cette année, à notre programme, est de l'ordre de 8 000 000 $. C'est quand même très respectable.

Le Président (M. Joly): Merci, M. Couture. M. le député de Pointe-aux-Trembles, s'il vous plaît.

Projets de cogénération (suite)

M. Bourdon: M. le Président, il me semble que les projets de cogénération sont un peu au monde industriel ce que les occasionnels sont dans la fonction publique.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bourdon: Ils sont, comme on dirait, sur appel, quand on en a besoin. À cet égard, je trouve que l'appel d'offres d'origine d'Hydro-Québec était indistinct: Soumettez-nous des projets de cogénération. Et on est venu pour 8000 MW. Après ça, on en a étudié 1200. Après ça, on en a retenu 760, et là, on est rendu à 500, dont respectivement la moitié pour les sources renouvelables et l'autre moitié pour les industries qui fonctionnent au gaz naturel. J'espère qu'à la Saint-Jean-Baptiste vous ne serez pas rendus à 25 MW.

Dans le fond, ma collègue de Johnson a, dans sa circonscription, le projet de Domtar, qui est considérable, 190 MW. À Montréal-est, dans mon comté de Pointe-aux-Trembles, il y a ceux de Novergaz, Indeck, CCR-Noranda, 216 MW. Dans le fond, les questions que je poserais, moi, c'est, la première: Allez-vous annoncer le choix du gagnant ou des gagnants, dépendant? Ils ne seront pas tous gagnants. Il n'y en a plus 760, on est rendu à la moitié de 500, soit 250. Alors, une question pointue: Allez-vous annoncer votre choix avant la campagne électorale?

M. Drouin (Richard): Non.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bourdon: C'est ce que je prévoyais.

M. Drouin (Richard): Parmi les huit projets de cogénération au gaz naturel, l'intention, c'est que nous puissions, dans les prochaines semaines — on avait dit qu'on attendrait la commission parlementaire — en identifier quatre, lesquels quatre pourraient continuer à progresser, si je peux utiliser l'expression, dans la préparation de ces projets, parce qu'ils ne sont pas du tout tous au même niveau de préparation, de façon à ce que la filière puisse rester ouverte.

Vous avez fait une comparaison avec laquelle je suis assez familier. C'est clair que nous avions annoncé une filière d'appoint. C'est celle-là. Vous savez, avec le nombre de mégawatts qu'il y a là, quelqu'un aurait pu nous poser la question, aujourd'hui, en disant: Pourquoi vous ne la laissez pas tomber complètement? Tu sais, je veux dire: Pourquoi vous n'enlevez pas les 760 MW et vous allez annoncer ça tout de suite? Mais je pense que, pour Hydro-Québec, cette filière d'appoint était intéressante parce que, premièrement, dans la période de temps où on peut mettre en place une centrale comme ça, c'est beaucoup plus court qu'une centrale hydroélectrique. Ce que nous avons proposé, dans notre document, c'est ni

plus ni moins de la garder en vie, cette filière, parce qu'on y croit et parce qu'elle peut jouer un rôle. Il aurait été très facile de dire: L'actionnaire d'Hydro-Québec a indiqué sa préséance et sa préférence pour l'hydroélectricité. Par conséquent, comme c'était une filière d'appoint, la réaction naturelle aurait pu être de dire: Laissez donc tomber la filière d'appoint et restez sur la filière principale. Mais c'est parce que nous y croyons.

Le Président (M. Joly): Merci. M. le député de Joliette, s'il vous plaît. Mais oui, quand c'est intéressant, ça passe toujours vite.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Juneau: ...ça concerne le dossier, M. le Président?

Le Président (M. Joly): Malheureusement, écoutez, on a une enveloppe de temps que je dois administrer, et je pense que j'ai été généreux envers les deux formations, envers tous les parlementaires. J'ai été équitable, je pense.

M. Chevrette: Où vous êtes rendu, là?

Le Président (M. Joly): Je suis rendu à vous, M. le député de Joliette.

M. Chevrette: Ah! C'est à moi?

Le Président (M. Joly): Je vous reconnais, oui.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Vous êtes tellement généreux, M. le Président, que je ne vous reconnais plus.

Le Président (M. Joly): Vous n'êtes pas habitué à moi, là.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chevrette: Moi, je voudrais, sur la cogénération... Entre vous et moi, un projet de cogénération au gaz naturel, vous allez en accorder un, vous ne pourrez pas en accorder deux, à moins que vous en preniez un tout petit de 40, 50 MW, parce que, quand vous regardez celui de Montréal, c'est 200 et quelques, celui de Windsor, c'est 190, celui de Québec, ici, c'est 120, dépendant... Dès que vous en prenez un de 190, vous devez jumeler avec un tout petit, sinon ça dépasserait 250 MW.

M. Drouin (Richard): Le meilleur parallèle que je puisse faire... Vous savez, vous avez parlé du plan de développement, qui contenait 760 MW. On a rédigé ce plan de développement en novembre 1992.

M. Chevrette: Oui, je sais.

(16 h 30)

M. Drouin (Richard): On l'a produit en janvier 1993. Mais, en novembre 1992, ce n'est pas tellement loin, c'est un an et demi. Moi, je peux vous dire qu'à ce moment-là, très sincèrement — vous avez dit qu'on montrait notre flexibilité et, évidemment, notre ouverture — on était sûrs qu'on avait besoin de 760 MW. On était sûrs. Alors, dans ce sens-là, quand vous dites: On en choisit un, c'est sûr, moi, je peux vous dire: On peut très bien revenir ici l'an prochain, pas plus tard que l'an prochain et dire: ce n'est pas un que ça prend, c'est peut-être deux.

M. Chevrette: Mais vous allez indemniser les gens à partir de quand?

M. Drouin (Richard): Bien, on va leur...

M. Chevrette: Entre votre 15...

M. Drouin (Richard): Non, non. On va leur donner le choix. On va dire: écoutez, voulez-vous vous retirer volontairement, et, à ce moment-là, on paie l'indemnité. Puis l'indemnité, c'est tout à fait normal dans un projet comme ça, parce qu'on a demandé à du monde de préparer des projets. On les a amenés à faire des travaux. Donc, c'est tout à fait normal. Alors, dans le choix des quatre sur huit que j'ai mentionnés tantôt, on pourrait tout simplement dire: écoutez, qui veut continuer? Et, s'il y en a plus de quatre qui veulent continuer, on va devoir faire un choix. Et ce choix-là, quand on en aura éliminé un ou deux, on va dire: voici l'indemnité.

M. Chevrette: Mais l'étape du 2000 MW, elle est finie, elle?

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Chevrette: Bon.

M. Drouin (Richard): On est à 1200 MW.

M. Chevrette: Là, vous êtes...

M. Drouin (Richard): On est à 1200 actuellement dans la cogénération parce qu'il y a un autre 600 qui vient du côté des renouvelables.

M. Chevrette: C'est ça; 1200 à gaz naturel?

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Chevrette: Mais vous allez en garder combien?

M. Drouin (Richard): On va en garder quatre sur huit.

M. Chevrette: Quatre sur huit projets?

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Chevrette: La moitié.

M. Drouin (Richard): La moitié. Ce serait notre intention.

M. Chevrette: Ça va vous coûter combien? C'est ça que... De 15 à 45, c'est quoi?

M. Drouin (Richard): Ça va nous coûter entre 25 000 000 $ et 50 000 000 $.

M. Chevrette: Entre 25 000 000 $ et 50 000 000 $.

M. Drouin (Richard): Oui, dépendant de la conjoncture et comment ça se présente. Mais, je le répète, c'est une police d'assurance pour nous autres. C'est le prix que ça coûte, parce que, si on avait investi dans un avant-projet, comme M. Couture l'a mentionné tantôt, par exemple, Sainte-Marguerite, c'est 100 000 000 $ qu'on a dans ça. Et on a fait, par exemple, des études sur NBR; on s'est rendus jusqu'à quelque chose comme 40 000 000 $. Mais tout ça, c'est normal dans un cycle de planification et d'avant-projets et d'études. Et, pour nous autres, c'est des polices d'assurance très intéressantes à court terme.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup. M. le député de Drummond, un dernier commentaire, très court, s'il vous plaît, je peux vous le permettre.

M. St-Roch: Ah! Ça va être une question bien courte. Dans la foulée aussi...

Le Président (M. Joly): C'est parce que la question est souvent bien courte et la réponse bien longue. Alors, j'ai...

M. St-Roch: M. le Président, si vous me le permettez, ça va aller...

Le Président (M. Joly): Peut-être un commentaire, si vous voulez.

Projet Domtar

M. St-Roch: M. Drouin, ne croyez-vous pas — parce qu'on représente ici nos actionnaires, aussi... Là, ce que je regarde, moi... Puis, si on parle réellement de gestion intégrée, puis de regarder toutes les... À ma connaissance, moi, Domtar, quand je regarde l'actionnariat de Domtar, je trouve la Caisse de dépôt, je trouve la SGF, je trouve la SDI. Alors, en tant que Québécois et Québécoises, on est tous un peu partenaires. Hydro-Québec est une société d'État aussi. Alors, si on regardait ça — parce qu'on aime ça, souvent, regarder ça avec des yeux privés — ne croyez-vous pas que la logique voudrait que, pour protéger l'actionnariat, qui est tous nous autres, ici, le premier projet, hors de tout doute, qui devrait être accordé, devrait être Domtar. Parce qu'à ce moment-là on consolide la position économique de Domtar.

M. Drouin (Richard): Je le sais bien que je ferais...

Le Président (M. Joly): M. Drouin, s'il vous plaît.

M. Drouin (Richard): ...plaisir à Mme Juneau si j'acquiesçais à votre...

Le Président (M. Joly): Les paroles s'envolent, les écrits restent, mais ici, les deux restent.

M. Drouin (Richard): Mais, malheureusement, on ne peut pas souscrire à une telle hypothèse. Vous savez, il y a des projets, dans tous ceux qui nous sont présentés, qui sont très structurants. Il y a un projet au parc Bécancour, il y a le projet de Québec, il y a le projet du bout de l'île. C'est des projets très structurants. Vous savez, on ne peut pas prendre en compte juste le fait que Domtar est détenu par la Caisse de dépôt ou la SGF. Il faut regarder, oui, mais les retombées économiques, elles sont autant pour d'autres industries également. Et je ne veux surtout pas, Mme Juneau, discréditer le projet de Domtar, qui, à mon avis, est un projet aussi très structurant et auquel, nous, du côté d'Hydro-Québec, on croit.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup. Alors, comme je ne permets pas qu'on fume dans ces commissions et que je ne permets pas de faire de téléphones, je vais suspendre pour cinq minutes pour permettre à tous ceux qui ont un goût de fumer de le faire.

(Suspension de la séance à 16 h 34)

(Reprise à 16 h 43)

Le Président (M. Joly): S'il vous plaît! Si voulez prendre place, s'il vous plaît. Alors, nous sommes maintenant au dernier bloc ou, je peux dire, à l'avant-dernier bloc de notre rencontre, et nous sommes à l'échange d'ordre général. Je vais reconnaître M. le ministre pour un 10 minutes d'échanges, pour reconnaître M. le député de Joliette par après, intégré avec M. le député de Laviolette et M. le député de Drummond. S'il vous plaît.

Discussion générale

M. Sirros: Comme c'est des questions d'ordre général, M. le Président, ça va.

Le Président (M. Joly): Vous n'avez pas d'objection?

M. Sirros: Non.

(Consultation)

M. Chevrette: C'est le quorum, ça?

Le Président (M. Joly): Est-ce que c'est un quorum, monsieur? Oui? Merci.

M. Chevrette: Ça aurait pu arriver pareil. Il n'y a plus rien d'impossible.

Le Président (M. Joly): Alors, M. le ministre, vous avez une dizaine de minutes pour l'échange.

Résidences de type communautaire

M. Sirros: Quelques questions d'un autre type, en quelque sorte, M. le Président. Parlons un petit peu des résidences de type communautaire, dont il avait été question l'année passée dans le cadre du plan d'analyse et du plan de développement. En commission parlementaire, l'année passée, vous avez indiqué que vous vous penchiez sur le dossier des résidences de type communautaire telles que les résidences pour personnes âgées ou des résidences d'étudiants, au niveau de leur tarification puis le type de... Le but de la démarche était de redéfinir, effectivement, les critères d'admissibilité au tarif domestique de ce type de résidences pour ces établissement qui ont quand même un caractère résidentiel. Je voulais juste savoir quelle est la position actuelle d'Hydro-Québec dans ce dossier et quand vous proposez une modification du règlement tarifaire?

M. Drouin (Richard): M. Pierre Bolduc.

M. Bolduc (Pierre): Nous avons progressé rapidement dans l'identification des critères qui permettraient de mieux traiter, sur le plan de la tarification, les clientèles qui sont strictement de type résidentiel. Il y avait une certaine confusion dans l'application du règlement tarifaire s'appliquant à ces résidences, et nous prévoyons, d'ici l'automne 1994, proposer des ajustements qui permettraient de traiter équitablement de ces questions.

Transfert d'expertise en matière de qualité totale

M. Sirros: Une autre question d'ordre général. À la lecture du rapport général du suivi de l'engagement des performances et du rapport particulier sur les pratiques commerciales, on se rend bien compte que la qualité totale est devenue une réalité dans l'entreprise et qu'elle est de plus en plus intégrée à chacune de ses activités.

Cette situation a demandé des investissements importants en ressources humaines et financières. Une expertise majeure semble exister maintenant. Vous pourriez nous faire part des intentions d'Hydro-Québec relativement à la gestion de cette expertise et, s'il y a lieu, des efforts réalisés en ce sens? Par exemple, le transfert de connaissances vers des regroupements d'entreprises ou des entreprises québécoises engagées dans le processus d'amélioration.

M. Drouin (Richard): M. le Président, depuis 1990, nous sommes engagés dans le concept de la gestion de la qualité totale, et notre projet s'appelle le «Défi performance». Ça remonte à novembre 1990. L'année 1991 était une année de sensibilisation; la deuxième année, en 1992, l'année de l'appropriation, et 1993, l'appropriation et le leadership. Cette année, c'est l'année de la communication et l'année de la gestion des processus.

Rappelons qu'il y a quatre grands principes qui sous-tendent notre projet de qualité totale «Défi performance». Il y a l'orientation des clients, la gestion en fonction des faits, le respect des personnes et l'amélioration en continu. Alors, dans ce projet, nous avons trois axes de gestion qui nous permettent de passer d'un mode de gestion principalement centré sur nos ressources et nos activités vers un mode de gestion centré sur le besoin des clients.

Et ces trois axes sont: la gestion des cibles d'amélioration — on a eu, au cours de cette commission parlementaire, l'occasion d'en faire l'étude — la gestion des processus de travail et, bien sûr, l'assurance de la qualité.

En plus de ça, évidemment, nous avons un mode de gestion basé sur des équipes d'amélioration qui favorisent l'implication et l'intéressement de l'ensemble du personnel. Et j'ai eu l'occasion de mentionner, dans mon discours d'ouverture, le nombre de nouvelles équipes d'amélioration. C'est donc un projet qui est là pour cinq ans, en partant de 1990, mais pour tout le temps, parce qu'on s'engage dans la qualité totale d'une façon définitive, et nous avons donc l'intention de garder le cap sur ce dossier. On a adopté une vision, on est à l'écoute de la clientèle, avec des tables qui définissent les besoins des clients. Évidemment, on a mentionné tantôt l'élaboration du processus global de planification, avec la consultation des groupes, comme on l'a mentionné, les revues de gestion, les nouveaux plans de développement, etc.

Et, à la deuxième partie de votre question: Est-ce que vous avez fait quelque chose? Oui. Nous sommes présents beaucoup plus, parce que, les deux ou trois premières années, nous voulions d'abord faire le travail chez nous pour, ensuite, voir avec d'autres organismes et d'autres regroupements d'organismes quel pourrait être notre apport relativement à l'étendue ou à ce que puisse se montrer, dans les entreprises québécoises et même dans les officines gouvernementales, le concept de la qualité totale. Entre autres, le ministère des Approvisionnements

et Services — qui a peut-être un nouveau nom maintenant — est un ministère avec lequel nous avons travaillé, échangé; les HEC... J'ai mentionné l'Institut québécois de la qualité totale. Avec les grandes entreprises qui ont leur siège social au Québec, Bell, la Banque Royale, Bombardier, IBM, nous avons fondé l'Institut québécois de la qualité totale pour donner — c'est une première au Canada — à l'ensemble des entreprises du Québec un référentiel d'évaluation et d'auto-évaluation. On l'appelle, dans ce langage-là, le «Qualimètre» — c'est une marque de commerce peut-être — mais c'est de donner aux entreprises québécoises, basé sur les concepts du Malcolm Baldrige National Quality Award des États-Unis, du Département de commerce américain, l'opportunité de s'évaluer. Bien sûr que, nous, on va l'utiliser aussi pour s'évaluer. Il ne s'agit pas de faire un concours entre les entreprises, mais plutôt de créer des barèmes, de créer des étapes qui nous permettent de voir comment ces entreprises et comment nous, nous progressons dans le concept de la qualité totale.

(16 h 50)

M. Sirros: Disons que c'est quelque chose à suivre avec le temps.

M. Drouin (Richard): C'est définitivement en place pour y rester.

Indicateurs de sécurité au travail

M. Sirros: Dans un autre ordre d'idées, au niveau de la sécurité, l'année passée ou dans le précédent plan de développement, vous avez eu deux indicateurs quant à la sécurité. Vous avez parlé du nombre d'accidents et de la gravité des accidents. Cette fois-ci, vous laissez tomber la notion de gravité des accidents, vous parlez juste du nombre des accidents. Pouvez-vous expliquer pourquoi?

M. Drouin (Richard): M. Jacques Régis va vous donner la réponse sur cette question.

Le Président (M. Joly): M. Régis.

M. Régis (Jacques): Alors, M. le Président, nous n'avons pas laissé tomber le taux de gravité. Mais pourquoi nous mettons l'accent sur le taux de fréquence, c'est parce qu'effectivement le taux de fréquence définit le nombre d'accidents qu'on a par million d'heures travaillées. Et c'est dans ce sens-là... D'abord, ce qu'on visait, semble-t-il, c'est d'éliminer les accidents. La gravité n'est qu'une conséquence, et le nombre de jours perdus suite à ces accidents-là... Alors, ce n'est pas qu'on a laissé tomber le taux de gravité, mais on met l'accent sur le taux de fréquence, tout en continuant de suivre, bien entendu, la gravité des accidents. Notre objectif premier, c'est vraiment d'éliminer les accidents de travail, et c'est pour ça que le taux de fréquence est très révélateur et très significatif comme indice de performance à ce niveau-là. Ce n'est pas qu'on a laissé tomber, mais c'est notre indicateur principal. Et on peut aussi se baliser avec les entreprises canadiennes, et ainsi de suite, à travers le taux de fréquence des mesures de l'«accidentéisme».

M. Sirros: Est-ce que c'est un peu comme... Si vous avez peu d'accidents, mais de nature très grave, c'est probablement plus important que d'avoir un nombre avec peu de gravité.

M. Régis (Jacques): En fait, ce qu'il faut dire, c'est qu'il y a une relation assez directe entre le nombre... Plus vous avez d'accidents, plus vous vous exposez à des accidents graves. Alors, nécessairement, c'est un peu une mesure de comportement, si on veut, en termes d'approche au niveau de la sécurité des employés. Et il y a une relation qu'on peut faire directement, parce que, plus vous en avez, plus vous vous exposez à des accidents graves. Alors, c'est pour ça que, dans le fond, on établit cette relation-là qui est vraiment reliée au nombre d'accidents d'abord qu'il faut éliminer et...

M. Sirros: Il faut que ce soit grave ou pas grave.

M. Régis (Jacques): C'est-à-dire qu'on suit les deux, mais je peux vous dire que moins vous avez d'accidents et moins vous vous exposez à des accidents de nature grave, parce que, justement, ça veut dire que vous avez tout un processus en place pour gérer la sécurité au travail, et, nécessairement, ces éléments-là ont un impact majeur entre autres sur le type d'accident que vous pouvez avoir.

M. Sirros: Une dernière...

M. Drouin (Richard): Juste un mot pour souligner la contribution des syndicats à cet égard. Les syndicats ont réellement collaboré avec nous, et nous collaborons avec eux relativement à la sécurité au travail.

Représentation des communautés culturelles

M. Sirros: Un dernier point, peut-être, au niveau de la représentativité de vos employés vis-à-vis de la population en général. Je regarde un tableau qui fait état des différents groupes cibles qui font partie de votre personnel. On constate trois catégories de personnes: autochtones, minorités visibles, minorités ethnoculturelles. Minorités ethnoculturelles, 1,2 % des employés. Comment vous faites le suivi? Comment vous expliquez cet écart entre les employés d'Hydro-Québec et la population en général? Qu'est-ce qu'on inclut et qu'on n'inclut pas ici?

M. Drouin (Richard): Bien, premièrement, on a fait une identification assez détaillée de la mosaïque de nos employés et on constate que, au niveau des minorités visibles et des minorités ethnoculturelles, ça donne un pourcentage de 2,8 %, si on les met cumulativement,

comparativement, par exemple... alors, il fallait essayer de trouver un point de référence. Mais, au niveau du gouvernement du Québec, c'est de l'ordre de 1,7 %.

M. Sirros: Alors, il faut qu'on fasse plus ici aussi.

M. Drouin (Richard): Ah! Oui. Et je pense que le plan d'action 1994, c'est, premièrement, l'établissement de cibles d'embauchage pour les années à venir; deuxièmement, des orientations corporatives, en termes d'élaboration pour la présentation de notre rapport en 1994; troisièmement, des sessions de formation auprès de nos gestionnaires sur la gestion des diversités culturelles. C'est évident que nous sommes, par rapport à d'autres utilités, en bas de la moyenne. On entend souvent le vocable: Hydro-Québec, c'est un tissu serré de Québécois, et c'est tissé serré. Mais je pense qu'il faut, puisque nous desservons une clientèle fort variée, que cette clientèle-là soit bien représentée à l'intérieur de l'entreprise.

M. Sirros: Je constatais que vous avez aussi fait des efforts particuliers vis-à-vis, en particulier, des programmes de sécurité adaptés aux communautés culturelles, et je me disais que vous avez peut-être une filière, pour utiliser ce mot-là, si vous accentuez le nombre d'employés qui proviennent des différents groupes, pour, justement, les atteindre plus facilement.

Un dernier point sur ça. La communauté anglophone ou d'origine anglaise n'est pas comptabilisée ici. Est-ce que vous avez des chiffres sur ça?

M. Drouin (Richard): Savez-vous que je ne pense pas avoir les chiffres, mais je pourrai les fournir. On a une représentation anglaise, mais je ne pourrais pas vous dire combien.

M. Sirros: O.K.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup, M. le ministre. Je vous remercie. M. le député de Joliette, s'il vous plaît.

Nouveler

M. Chevrette: Merci, M. le Président. J'aurais beaucoup de petites questions auxquelles, j'espère, il y aura des réponses plutôt courtes, étant donné que c'est un peu général, étant donné que je n'aurai pas le temps non plus, je vous adresserai une série de questions par la suite en espérant obtenir des réponses par les voies normales.

Donc, ma première question, c'est sur Nouveler. Vous m'aviez dit hier que vous auriez des dépôts de documents. Les avez-vous?

M. Drouin (Richard): Ce qu'on est en train de faire, on est en train de sortir les rapports annuels de 1987 à 1993, et on va vous les déposer dans les prochains jours.

M. Chevrette: Comment vous expliquez qu'il y a des gens qui sont obligés d'aller à la Commission d'accès à l'information pour avoir ça?

M. Drouin (Richard): Je ne puis pas répondre dans le détail. Évidemment, ça dépend de l'information. Si c'est un rapport annuel, je pense qu'il n'y a aucun problème, mais je pense qu'il y avait des informations autres que juste celles du rapport annuel. Si c'est le cas, en tout cas, je vais vérifier...

M. Chevrette: Je pense que c'est des groupes qui ont même fait appel à la Commission d'accès à l'information pour essayer d'avoir ça. Ça n'a pas d'allure, ça. Les actionnaires, c'est des Québécois. Que ce soit Nouveler, entièrement créature d'État, c'est une filiale d'Hydro-Québec à 100 %. Je vous avoue que...

M. Drouin (Richard): Ça, je vous assure ma collaboration pour vérifier ce dossier et vous revenir là-dessus.

M. Chevrette: On va avoir ça dans les meilleurs délais, là?

M. Drouin (Richard): Oui.

M. Chevrette: Parce que, normalement, si ça existe, ça se sort de façon instantanée.

M. Drouin (Richard): Écoutez, ils existent et on va vous les trouver.

M. Chevrette: O.K. De toute façon, il me semble que vous devriez prendre l'habitude de nous faire rapport, quand vous venez devant le Parlement, de Nouveler.

M. Drouin (Richard): Certainement. Vous savez...

M. Chevrette: Vous avez des objectifs très nobles de promouvoir, par exemple, le système de gestion de réseau, logiciel... Pourquoi...

M. Drouin (Richard): Mais tout ça est récent. C'est juste parce que Nouveler était une compagnie, jusqu'en 1992, qui n'était pas du tout très active. On lui a donné une vocation sur le plan de la diversification. Alors, j'ai pensé justement à ça quand vous avez parlé hier, que, lors des prochaines commissions parlementaires, on pourrait vous faire un rapport sur les activités de Nouveler.

Utilisation de courtiers lors de négociations

M. Chevrette: C'est une bonne idée, ça. Vous

nous parlerez également d'EMA, Energy Marketing Associates. Vous aviez une filiale qui a créé la North American Energy Conservation Inc., NAEC — vous l'appelez je ne sais pas comment, vous autres — une société créée en association 50-50 avec une compagnie américaine, York Research Corporation, à travers sa filiale canadienne York Research Canada Inc. Cette filiale n'est pas encore incorporée, mais elle appartient à une filiale d'Hydro-Québec, par Nouveler CRT, et elle travaille en association avec Hydro-Québec. Le but, c'est d'agir comme courtier en énergie entre Hydro-Québec et ses partenaires américains.

Or, j'apprends que les partenaires américains veulent négocier directement avec Hydro. Pourquoi vous partageriez les profits avec une compagnie qui est même inutile, en l'occurrence, parce que les partenaires américains veulent négocier directement avec vous autres? Expliquez-moi donc l'avantage que ça a de partager des profits inutilement.

(17 heures)

M. Drouin (Richard): M. Bolduc.

M. Bolduc (Pierre): L'expérience qui a été faite avec un projet de filiale EMA a été faite sur la base de tester des approches à devenir un acteur beaucoup plus dynamique dans l'ouverture des marchés qui se produit actuellement en termes d'achat et de vente d'électricité, et ça a été une expérience en vue de décider quelle orientation nous allions prendre pour agir dans ce nouveau contexte-là. À mesure que l'expérience a progressé, il s'est fait un certain nombre de transactions fort intéressantes, qui impliquaient parfois jusqu'à cinq ou six différents acheteurs, vendeurs, qui amenaient de l'énergie parfois complémentaire, la nuit, les fins de semaine, et qui ont permis à Hydro-Québec de faire des ventes fort intéressantes. Mais, aussi, ça a suscité chez nos clients américains l'intérêt très fort de s'associer à nous là-dedans. Et la conclusion de l'expérience qui s'achève, ça a été d'établir des ententes de partenariat avec nos clients américains, comme la Con Edison, de New York, et autres, et nous avons mis fin à l'expérience EMA et...

M. Chevrette: Vous aviez Robert Beningson, le président de York Research, qui faisait l'objet de poursuites pour manipulation d'actions à New York — ça fait tout un partenaire, ça — puis qui a été condamné à payer des versements d'indemnités. Ça vous fait tout un partenaire solide, ça.

M. Drouin (Richard): Non, non. Mais on a été effectivement informés de ça, et c'est dans ce sens-là que c'est un des éléments qui nous amènent à mettre fin à ce type d'entreprise.

M. Chevrette: C'est parce que je trouvais ça drôle.

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

M. Chevrette: Parce que, d'habitude, Hydro a une certaine pureté, puis on vous connaît.

M. Drouin (Richard): Non, mais je veux juste, M. le Président, vous donner une explication additionnelle. C'est que le contexte des exportations ne sera plus le même que celui qu'on a vécu au cours des dernières années, et il me semble important que nous puissions avoir accès à tous les marchés, dont celui des producteurs indépendants américains. Et c'est pour ça que nous avions tenté cette expérience.

Relations avec la NYPA

M. Chevrette: Parlant des New-Yorkais, la négociation des 800 MW, on me dit que NYPA est bien insultée. Ils sont en furie après vous autres parce que vous négociez directement avec Con Edison.

M. Drouin (Richard): Ils sont bien plus en furie contre Con Edison que contre nous autres.

M. Chevrette: Non, mais on me dit même qu'ils seraient offusqués... et leur attitude même vis-à-vis d'Hydro-Québec... Comment vous expliquez que vous n'ayez pas... Vous aviez l'habitude de transiger avec NYPA. Comment ça se fait...

M. Drouin (Richard): Écoutez, moi, je vais vous dire une chose là. Les relations avec NYPA sont en excellente condition. Ça, je peux vous dire ça. Il vient d'arriver un nouveau président de NYPA, qui est entré en fonction le 2 mars et qui a peut-être changé un peu l'échiquier — je vais y aller doucement...

M. Chevrette: C'est ce qu'on a lu.

M. Drouin (Richard): Et, dans ce sens-là, je vous dis qu'on n'est pas les seuls qui ayons des discussions à avoir, et — pour ménager mes propos — je dois vous dire que je me propose de rencontrer, le 19 avril, le président de NYPA pour discuter de l'ensemble du dossier. Mais je peux vous dire que nos relations avec NYPA sont excellentes.

M. Chevrette: Et ce malentendu-là qui a eu lieu, il n'était pas fondé.

M. Drouin (Richard): Regardez, ça a toujours été notre...

M. Chevrette: Vous êtes bien sûr de ça?

M. Drouin (Richard): Je peux vous dire que je suis bien sûr de...

M. Chevrette: J'ai parlé à du monde.

M. Drouin (Richard): Non, non, mais ce que je

veux dire, je suis sûr... C'est clair que, vous savez, le client principal pour 790 MW sur 800, c'est Con Edison. Alors, celui qui transporte l'énergie, c'est NYPA.

M. Chevrette: C'est ça.

M. Drouin (Richard): Alors, c'est évident que le client principal étant Con Edison, nos relations sont plus proches dans ce dossier-là avec Con Edison qu'avec NYPA. Mais, malgré ça, je peux vous dire que nous avons quand même toujours... Vous savez, on transige avec NYPA sur une base horaire, actuellement. Je veux dire, on a livré l'an dernier... ça a été notre plus gros client durant l'année 1993 en énergie additionnelle qu'on a vendue. Alors, c'est certainement indicateur de très bonnes relations avec cette entreprise-là.

M. Chevrette: Je reviendrai.

Le Président (M. Joly): M. le député de Laviolette, s'il vous plaît.

Coût des centrales La Gabelle et Rapide-des-Forges

M. Jolivet: Oui, M. le Président. Vu que le président d'Hydro-Québec a réannoncé la conférence de presse de son organisme, du 5 novembre 1993, à la demande du ministre, concernant la centrale La Gabelle, j'aurais quelques questions à poser, questions qui demandent des réponses rapides. Suite, justement, à cette conférence, où on indiquait que le coût du kilowattheure était de 1600 $ pour La Gabelle et de 3600 $ pour les Vieilles-Forges, des chiffres qui étaient inédits jusqu'à maintenant, même malgré les rencontres qu'il y avait eu avec le public dans la Mauricie aux mois de juin et juillet 1993, il y a eu des rencontres avec les experts financiers d'Hydro-Québec et de la Corporation de gestion du développement du bassin de la rivière Saint-Maurice. Ils se sont entendus, les deux groupes, en tout cas, après une analyse complète des coûts comparatifs suivant le scénario que vous avez publié en juin 1993. Les experts des deux parties ont convenu qu'en dollars actualisés de 1992 une réfection majeure de La Gabelle coûterait 282 000 000 $ versus 321 000 000 $ pour la construction d'une nouvelle centrale à Rapide-des-Forges, soit une différence d'environ 39 000 000 $. À ces gens-là, on disait: Bien, il y a un communiqué de presse qui dit: Ce n'est pas ça, là. Ils disaient: Ce n'est pas nous qui faisons les communiqués de presse; alors, allez voir les gens qui font les communiqués de presse. Mais tout ce que je peux vous dire, c'est que... malgré le fait aussi que les experts ont également convenu que les deux projets sont rentables pour Hydro-Québec, même si le projet de La Gabelle a un ratio de rentabilité légèrement supérieur à celui de Rapide-des-Forges.

Donc, j'ai des questions. Est-ce que vous êtes capable de me dire que, lorsque vous avez annoncé la réfection de La Gabelle — que vous avez réannoncée aujourd'hui au coût de 1600 $ le kilowattheure versus 3600 $ le kilowattheure pour Rapide-des-Forges... Est-ce qu'il y a une nouvelle étude par rapport au document que vous avez présenté en 1993, l'année passée? Est-ce qu'il y en a, une nouvelle étude qui appuie ces différences de coûts? Est-ce que vous avez cette étude-là?

M. Drouin (Richard): M. Couture.

M. Couture (Armand): Nos chiffres de l'année dernière et les chiffres de cette année sont les mêmes. Il n'y a pas eu d'étude additionnelle pour aller refaire une estimation. Il faut bien comprendre que les chiffres qui sont donnés, 1600 $ et 3600 $, ce sont des chiffres pour des constructions qui n'arrivent pas les mêmes années et ce n'est pas les mêmes quantités d'énergie non plus.

M. Jolivet: Moi, je vais poser une question bien simple, là: Y a-t-il une étude, oui ou non? Puis, si elle existe...

M. Couture (Armand): L'étude a été faite à la fin de 1993. Elle est toujours valide.

M. Jolivet: Est-ce qu'elle peut nous être déposée? Parce qu'on ne l'a pas eue, cette étude-là, au niveau de ce que vous nous dites. Et est-ce qu'elle est signée par des experts d'Hydro-Québec ou par des gens à qui vous avez confié le travail de cette étude? Est-ce qu'elle existe? Si oui, pouvez-vous la déposer? Puis par qui elle est signée?

M. Couture (Armand): Les estimations existent, et nous pourrons les déposer, oui. Je suis d'accord.

M. Jolivet: Est-ce qu'elles sont signées par des experts? Est-ce qu'elles ont été réalisées par des experts d'Hydro-Québec? Par qui a-t-elle été faite?

M. Couture (Armand): Elles ont été effectuées par les gens d'Hydro-Québec, et, à savoir s'il y a un rapport signé ou pas...

M. Jolivet: Non, non...

M. Couture (Armand): ...les recommandations ont été faites et ont été signées avec ces chiffres-là.

M. Jolivet: Alors, on peut avoir ces copies-là aussi?

M. Couture (Armand): Certainement.

M. Jolivet: Quelle est la méthode de comparaison au point de vue économique qu'on a utilisée pour arriver à des différences de coûts aussi importantes entre ce que vous avez déposé à la population en juin, juillet 1993 et ce que vous nous avez dit au mois de novembre 1993?

M. Couture (Armand): Entre, vous dites?

M. Jolivet: Il y a des documents qui ont été déposés aux mois de juin et juillet 1993 à la population. Il y a eu de la consultation. Ces documents-là, par rapport à l'étude dont vous faites mention, quelle méthode de comparaison au point de vue économique a-t-on utilisée pour arriver à des différences aussi importantes entre ce qui était dit en juin 1993 et ce qui a été dit en novembre 1993?

M. Couture (Armand): Première précision, je pense que les chiffres de juillet 1993 et ceux qui ont été publiés en novembre sont les mêmes. Alors, ce sont les chiffres qui ont été mis en consultation...

M. Jolivet: Je m'excuse...

M. Couture (Armand): ...qui ont été rendus publics en novembre.

M. Jolivet: Ce n'est pas les mêmes.

M. Couture (Armand): Il n'y a pas eu de différence.

M. Jolivet: Ce n'est pas les mêmes.

M. Couture (Armand): Maintenant, pour évaluer la comparaison économique, il faut prendre deux scénarios qui sont comparables. Comme on n'a pas la même quantité de puissance et d'énergie dans un projet et l'autre, il faut regarder, à une année de comparaison de base, quel est le flux des dépenses financières pour les projets eux-mêmes et pour combler la différence au coût marginal de construire de nouveaux projets ailleurs.

M. Jolivet: Mais, moi, je ne veux pas aller là, parce qu'on aura l'occasion de s'en reparler. Moi, je veux avoir des réponses rapides à une question qui est précise. La méthode de comparaison au point de vue économique qui a été utilisée pour arriver à des différences de coûts aussi importantes dans les deux projets, c'est quoi? Êtes-vous capables de la déposer?

M. Couture (Armand): Oui, nous l'avons déjà déposée, d'ailleurs.

M. Jolivet: Où?

M. Couture (Armand): Dans les conférences de presse que nous avons faites au mois de novembre.

M. Jolivet: Je m'excuse. En tout cas, il y a des gens qui ont manqué...

M. Couture (Armand): Et nous allons reprendre les documents à la conférence de presse. Il me fera plaisir de vous les faire parvenir.

M. Jolivet: J'ai le document de la conférence de presse, mais on ne m'indique pas quelle est la méthode de comparaison au point de vue économique que vous avez utilisée. J'aimerais l'avoir.

M. Couture (Armand): D'accord. On essaiera de compléter s'il y a des choses qui ne sont pas tout à fait...

M. Jolivet: Si la méthode que vous avez utilisée pour les barrages en Mauricie... Est-ce que cette méthode que vous avez utilisée pour la Mauricie, elle est standardisée dans l'analyse des coûts des autres projets hydroélectriques au Québec ou si c'est juste pour la Mauricie?

M. Couture (Armand): Oui, M. le Président.

M. Jolivet: Alors, est-ce qu'on peut avoir une copie de ces...

M. Couture (Armand): C'est une méthode d'actualisation d'un flux financier pour des...

M. Jolivet: O.K. Non, mais j'en ai besoin. Vous allez le déposer?

Le Président (M. Joly): Excusez, c'est terminé, mon cher M. le député.

M. Jolivet: Et mon... J'en ai d'autres.

(17 h 10)

Le Président (M. Joly): J'aurais donc souhaité... Je reconnais maintenant M. le député de Drummond.

M. St-Roch: Oui, merci, M. le Président. Alors, nous en sommes rendus à la fin et, en tant que porte-parole des actionnaires de cette assemblée avec notre direction, je me dois de conclure... Quand je regarde, moi, en tant qu'actionnaire, les rendements à long terme, on voit une croissance qui est limitée. Je regarde les autres produits d'exploitation, une croissance, mais rien qui soit extraordinaire. Alors, en tant qu'actionnaire, j'aimerais bien savoir, moi, les visions à long terme d'Hydro-Québec pour accroître davantage notre rentabilité et notre efficacité. Alors, on n'a pas eu la chance, malheureusement, d'échanger sur l'orientation d'ouverture que vous voulez faire, faire la mise en marché de l'expertise d'Hydro-Québec sur une base un peu mondiale. Mais il y a un autre dossier un peu plus particulier que j'aimerais toucher avec vous, parce que, aujourd'hui, lorsqu'on veut accroître nos rendements, soit qu'on accroisse notre production — mais, ici, on est dans un domaine particulier où on arrive à saturation — ou qu'on fasse des acquisitions.

Privatisation de l'électricité à Terre-Neuve

Ma question est celle-ci. Présentement, M. Clyde

Wells a décidé de privatiser sa société hydroélectrique. Alors, ne croyez-vous pas que, dans les intérêts — et mes amis d'en face vont bien être d'accord — ce serait peut-être ça qui serait le fédéralisme rentable... qu'avec la santé financière que je vois d'Hydro-Québec, avec les chiffres qui sont mentionnés, en tant que porte-parole des actionnaires, moi, j'aurais fortement envie de recommander aux dirigeants d'Hydro-Québec de monter le dossier; premièrement, les prix me semblent raisonnables et, deuxièmement, en vertu aussi des coûts d'exploitation et de production potentiels avec Churchill Falls... Est-ce qu'Hydro-Québec va considérer cette possibilité et faire une étude sérieuse d'acquisition pour faire en sorte que, nous, les Québécois, on voie notre portefeuille au sein d'Hydro s'accroître?

M. Drouin (Richard): Si j'ai bien compris la proposition de privatisation que le gouvernement de Terre-Neuve a mise de l'avant, c'est une proposition qui consiste à assurer un actionnariat limité, limité soit en partie à des gens de Terre-Neuve, et si c'est des gens de l'extérieur de Terre-Neuve, limiter ou plafonner leur participation à une participation que j'appellerais «minoritaire». Alors, dans ces conditions-là, nous n'avons pas été plus loin dans l'étude possible d'acquisition du réseau ou des actions des compagnies Newfoundland & Labrador Hydro.

M. St-Roch: Mais ne croyez-vous pas, M. le président — parce qu'il y a un débat qui va s'engager, là, si je regarde les affirmations de M. Clyde Wells, et on a vu le résultat, hier, concernant ce contrat à long terme d'acquisition d'électricité par Hydro-Québec — qu'une des manières de mettre un point final à ce débat-là — et même si on ne peut pas devenir, et j'accepte qu'on ne puisse peut-être pas devenir majoritaires, mais d'habitude, lorsqu'on veut faire une acquisition globale, on rentre, on met un pied dans la porte — que ce serait intéressant pour Hydro-Québec, avec le potentiel de Churchill Falls, et avec ce dossier-là qui est toujours en perspective et en toile de fond, dans le but d'un fédéralisme rentable — mes amis d'en face vont être d'accord avec ça — et de rétablir avec M. Clyde Wells de bons échanges avec le Québec, de prendre cette participation minoritaire?

M. Drouin (Richard): Pour avoir une entente de cette nature-là, ça prend l'accord des deux côtés, et je n'ai pas perçu, de l'autre coté, une volonté de nous voir participer de près ou de loin dans l'actionnariat d'une nouvelle compagnie privée à Terre-Neuve. Ceci dit, cependant, je voudrais dire qu'il ne faut pas écarter la possibilité qu'Hydro-Québec prenne, à un moment ou l'autre, des participations dans des entreprises à l'extérieur du Québec dans le but de donner un essor à Hydro-Québec et à la technologie québécoise. Mais le dossier tel qu'il se présente à Terre-Neuve ne nous a pas laissé d'indication d'une possibilité de prendre le contrôle de ce réseau.

M. St-Roch: Est-ce que c'est suite à une analyse...

Le Président (M. Joly): Écoutez, M. le député...

M. St-Roch: Oui, ça va être la dernière, monsieur, brièvement.

Le Président (M. Joly): Vous aurez le temps, dans vos remarques finales, de faire...

M. St-Roch: Mais je n'aurai pas de réponse.

Le Président (M. Joly): ...ce que vous avez à faire.

Une voix: ...qu'il empiète sur ses remarques finales.

M. St-Roch: Non, non, c'est correct.

Le Président (M. Joly): Oui, si vous voulez empiéter sur vos remarques finales, je n'ai pas d'objection, mais, logiquement, je me dois de vous arrêter et de vous reconnaître maintenant pour un temps qui vous est alloué, jusqu'à 15 minutes. Mais vous n'êtes pas obligé de le prendre.

Remarques finales

M. Jean-Guy St-Roch

M. St-Roch: Merci, M. le Président. Alors, M. le Président, vous allez comprendre qu'avec la bousculade qu'on met à nos travaux, qu'arrivés à la fin d'une journée et demie de travail avec Hydro-Québec, devant l'amplitude de ce vaisseau amiral, il est difficile d'avoir des remarques finales qui seront ordonnées autant que j'ai pu le faire lors de la conclusion de mars. Alors, si je suis un peu échevelé, je fais appel à votre bienveillance, M. le Président.

M. le Président, en mars 1993, lorsqu'on a eu des audiences sur le plan de développement d'Hydro-Québec, j'avais eu l'occasion de présenter les huit grands consensus qui m'étaient apparus suite à ces consultations-là. Il y a 10 autres points qui m'apparaissaient majeurs et qui m'avaient amené à faire 20 recommandations à Hydro-Québec. À mon humble avis, elles sont encore aussi valables. Mais je dois admettre qu'en rétrospective il y a beaucoup de points qui ont été pris en considération. Je remarque aussi que dans bien des domaines, que ce soit au niveau de la perception de la clientèle d'Hydro-Québec, son image corporative s'est drôlement améliorée. Les réponses qu'on a sont beaucoup plus centrées en tant qu'actionnaires versus hauts dirigeants d'une compagnie. Je dois féliciter, dans un premier temps, Hydro-Québec et tout son personnel pour cet apport-là qu'ils ont développé depuis 1990, de toute façon, un apport important. Mais vous allez

comprendre, M. le Président, que mon rôle en tant que porte-parole des actionnaires, concitoyens et concitoyennes de Drummond, ce n'est pas simplement de donner des fleurs à Hydro-Québec, mais de faire part aussi des recommandations additionnelles que j'aimerais faire. Et les deux premières vont s'adresser, non pas à Hydro-Québec, suite aux échanges qu'on a eus, mais à M. le ministre.

Je crois, M. le ministre, que dans cet... j'allais dire ce charriage qu'on a de l'image d'Hydro-Québec versus les contrats à partage de risques, il est maintenant de la responsabilité du gouvernement de prendre ses responsabilités et de faire le point en tenant compte de toutes les externalités. J'ai lu aussi, comme mon collègue de Joliette — parce qu'on me l'a fait envoyer aussi — ce fameux rapport McCullough. On mentionne aussi, dans ce rapport-là, qu'on consolide les résultats d'Hydro-Québec dans la position du Québec. Or, moi, je pense que ce n'est pas la responsabilité d'Hydro-Québec, mais celle probablement du ministère des Ressources naturelles de faire cette consolidation-là en donnant toutes les externalités, en prenant en compte aussi que la SGF est un partenaire important dans plusieurs de ces alumineries-là et qu'il y a des retombées économiques, que ce qu'on donne... d'un autre côté, il y a des revenus là.

Vous pointez tout le monde, mais je dois vous admettre — je vais parler pour moi — qu'il est excessivement difficile et complexe d'essayer de faire une synthèse avec un dossier aussi complexe qu'Hydro-Québec, lorsqu'on parle de 30 organisations, lorsqu'on parle de la Société générale de financement, de la SDI, qui est impliquée, des revenus possibles au niveau de la taxation, des retombées au niveau de toute cette entreprise secondaire. Alors, je m'attends, moi, M. le ministre, qu'on aura, avant la prochaine tenue de la commission parlementaire, ce rapport d'évaluation.

La deuxième recommandation va s'adresser aussi, M. le Président, au ministre des Ressources naturelles. J'ai aimé les réponses «diplomatiques» de M. Drouin lorsque j'ai posé la question de la sélection de Domtar. Dans ce grand complexe de cogénération, je le comprends, il a fait face à plusieurs dossiers et il n'était pas dans une position pour dire: Oui, je vais lui donner. Mais vous, en tant que responsable des ressources naturelles et en tant que responsable aussi du nouveau ministère des Forêts, nouveau chapeau qu'on vous a confié, moi, je pense que vous aurez à prendre en considération, M. le ministre, et dans le plus bref échéancier, que Domtar est une société qui appartient à forte majorité aux Québécois et aux Québécoises. C'est plusieurs centaines de millions de dollars. Ma perception du dossier, l'analyse que j'en fais, c'est que, s'il n'y a pas de système de cogénération, on peut mettre en danger un investissement de 1 000 000 000 $. Alors, je pense, moi, lorsqu'on force Hydro-Québec à regarder la problématique dans une intégrité, en tenant compte de toutes les externalités, vous aurez le devoir de considérer, dans le premier choix d'un dossier, tout l'impact de Domtar sur la collectivité québécoise, par l'entremise de la Caisse de dépôt, la Société générale de financement ou la SDI. C'est ma deuxième recommandation.

Et les autres, M. le Président, vous comprendrez, ne sont pas nécessairement dans l'ordre; je vous les livre telles que perçues, sans ordre d'importance. La première, c'est une déception d'avoir constaté seulement 1,7 % de dépenses au niveau de la recherche et du développement. J'espère, lorsqu'on aura l'opportunité de se rasseoir, dans un an d'ici, qu'on pourra regarder, aux chiffres de 1994, une récupération et qu'on pourra voir 1,9 % au niveau des dépenses.

(17 h 20)

Une deuxième recommandation à Hydro-Québec, je pense qu'il est temps d'agir au niveau du vol d'électricité. On a vu poindre aujourd'hui, pour la première fois, un phénomène qui tend à s'accroître. Avec l'expérience qu'on a acquise ici en tant que collectivité au niveau de la contrebande des cigarettes, où, au début, on disait: Ce n'est pas grave, ça va arrêter, et au niveau de l'alcool maintenant, je pense qu'on se doit de ne pas attendre que ce soit une catastrophe. J'aimerais rappeler que c'est 40 000 000 $, qu'on en a déduit, suite à nos échanges, qui sont en jeu et que le phénomène est en croissance. Moi, je crois qu'avec toute l'équipe de recherche et de scientistes qu'on a à Hydro-Québec, même si on me dit en coulisse que ça pourrait coûter 150 $ par compteur, même si on me dit qu'il y a 3 000 000 de compteurs, il est peut-être temps aussi de faire d'une pierre deux coups, d'actualiser ce projet-là, parce que ça fait 450 000 000 $. Alors, si on continue à 40 000 000 $ sur une période de 10 ans — il est normal en affaires de regarder — c'est 400 000 000 $, il y aura encore quand même une économie, on ferait de la recherche et du développement, et surtout, ce qui est plus important, on mettrait un frein à cette tendance qu'on a d'encourager, directement ou indirectement, tout ce phénomène de justice que je qualifierais de «parallèle». Ce serait ma deuxième recommandation, M. le Président.

La troisième, elle est incluse dans les 20, c'est au niveau de la planification intégrée et de la recherche des externalités. J'ai cru percevoir, dans les échanges qu'on a eus, qu'Hydro se dirigeait vers cette implication d'une façon plus formelle. Alors, ça me fait plaisir de voir qu'on accentue et qu'on pourrait accentuer pour avoir un meilleur résultat lorsqu'on aura notre prochaine rencontre.

Une autre chose qu'on n'a pas eu le temps, la chance de toucher, parce que c'est sous-entendu dans vos rapports, c'est l'interfinancement. Alors, en tant que porte-parole de nos actionnaires, j'aimerais vous rappeler que le différentiel qui existe maintenant entre le côté résidentiel... favorable au résidentiel, j'aimerais vous rappeler que c'est le seul dividende que nous avons, nous, les actionnaires normaux du Québec, de cette entreprise, de cet investissement qu'on donne à Hydro-Québec. Et j'espère que cet interfinancement favorable sera maintenu.

Une chose, par contre, que j'aimerais voir, parce que vous avez touché... vous m'avez évité une

question... c'est au niveau du Qualimètre. C'est une heureuse initiative d'Hydro-Québec. Il y a peut-être un autre domaine à regarder, encore là, dans vos documentations, qu'Hydro pourrait peut-être investiguer et aller devant. C'est au niveau de la privatisation de tout votre service de location des chauffe-eau. Voici maintenant une entreprise, une section de l'entreprise qui a 9 000 000 $ de revenus, pour des dépenses de 8 500 000 $, avec un profit brut de 500 000 $. Il serait peut-être temps qu'Hydro regarde la possibilité d'innover puis d'établir de nouveaux partenariats économiques avec le Québec. Pourquoi, M. le Président, ne pas innover sous forme de coopératives ou sous forme d'entreprises? Les employés d'Hydro-Québec de ce secteur-là pourraient avoir la chance de devenir les propriétaires en partenariat, avec un certain pourcentage, devenir partenaires de cette section de votre entreprise, et on pourrait, en tant que collectivité québécoise — parce que je maintiens encore qu'Hydro-Québec est le vaisseau amiral du Québec — on pourrait développer, peut-être, des nouveaux modèles de participation qui pourraient servir aussi plus tard, comme vous l'avez si bien fait d'ailleurs au niveau du Qualimètre, dans d'autres secteurs de l'activité québécoise.

Une autre recommandation, c'est au niveau de toute cette efficacité énergétique, et principalement en ce qui concerne le résidentiel. À regarder les échanges que nous avons eus ce matin, à regarder la tendance — puis j'ai mis en garde... je n'aime pas être «politicaly correct», surtout dans ces domaines-là, et de prendre des notes, parce que mon expérience passée dans le privé m'a appris... Puis si je faisais une synthèse, ici, de tous les styles ou les modes de gérance qu'on a eus, et qu'on a dépensé des centaines de millions de dollars, finalement, pour s'apercevoir en bout de piste que c'étaient des modes éphémères... Moi, je mets en garde la société d'État, et, ce que j'ai demandé ce matin, j'espère qu'on pourra l'avoir. Parce que, développer une maison 2001 puis dire qu'il y aura tous les avantages, moi, je ne suis pas convaincu, avec les expériences qu'on a eues avec la maison R-2000, qu'il y a réellement des avantages globaux pour un actionnaire ou un consommateur d'Hydro-Québec. Alors, j'espère, moi, qu'on sera capable d'avoir toutes, encore là, toutes les externalités de la maison R-2000, parce qu'on peut sauver des économies à la société d'État, mais s'apercevoir finalement, en bout de piste, qu'on aura un effet négatif au niveau du coût d'achat et aussi au niveau des soins de santé. On m'a dit: Ah!... Il y a des études qui ont montré d'ailleurs que, au niveau de la qualité de l'air de la maison, c'était une problématique. On m'a dit aujourd'hui: On peut peut-être compenser. Oui, c'est vrai. Mais j'aimerais rappeler, moi, lorsque je regarde les systèmes à air chaud, à ventilation, air forcé, où on a mis des humidificateurs, que, oui, on a tendance, les premières années, à très bien entretenir l'équipement. Mais, avec le temps, on s'aperçoit qu'on abandonne l'entretien normal, puis on s'aperçoit que ce sont des catastrophes.

Puis j'aimerais mettre en garde aussi, parce que, lorsqu'on regarde la problématique... puis, là, on arrive dans des champs qui sont complètement inconnus. Au niveau des maladies respiratoires chez les jeunes, il y a définitivement un accroissement, à l'heure actuelle, de cette problématique-là. Alors, j'espère, moi, qu'on sera capable d'arriver... Puis, loin de moi l'idée de dire qu'il ne faut pas consommer de l'énergie, mais on devrait faire appel à l'orientation du solaire passif; ça ne coûte rien à personne, ça. Baisser nos thermostats la nuit, changer notre éclairage, c'est toutes des choses qui se font d'une façon silencieuse, qui demandent très peu de déboursés à la société d'État et aussi au consommateur. Puis on est assuré d'une chose, c'est que ça a très peu d'impact au niveau court, moyen et long termes, autant sur la santé financière des individus que sur la santé humaine. Alors, ça, c'est une autre recommandation, et j'espère qu'on pourra voir ces études, avec tous les moyens qu'Hydro-Québec peut avoir.

Alors, M. le Président, en terminant — comme vous voyez, je vais vous épargner du temps — en terminant et en conclusion finale, j'aimerais remercier M. Drouin, M. Couture et tous ceux d'Hydro-Québec qui sont venus témoigner devant nous, et aussi féliciter la direction d'Hydro-Québec, parce qu'on aime être «tatillonneux», on aime vous mettre sur la sellette. Mais lorsque je regarde depuis 1990, un des changements majeurs qui ont fait peut-être le succès d'Hydro-Québec, c'est le changement d'attitude de la haute direction versus sa force, sa principale richesse que sont ses travailleurs et travailleuses représentés par les syndicats. Moi, j'ai vu, depuis 1990 jusqu'à aujourd'hui, ce changement drastique, et vous en méritez des félicitations.

Je terminerai, M. le Président, comme tout bon député et tout politicien — nous sommes sujets à rumeurs — j'ai remarqué, avec la vivacité des réponses que vous nous avez données, que les problèmes de dos qu'on vous attribue...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. St-Roch: ...sont probablement quelque chose d'éphémère et sont de fausses rumeurs. Parce que, s'il faut que vous ayez des maux de dos, avec cette vigueur-là, j'aimerais vous connaître en pleine santé. Ça devrait être quelque chose à voir. Sur ceci, M. le Président, je vous remercie du temps que vous m'avez consacré de même qu'à tous mes collègues. Je vous remercie.

Le Président (M. Joly): Merci, M. le député. Je vois que M. Drouin brûle d'envie de rajouter un petit commentaire.

M. Drouin (Richard): Oui, j'aimerais juste le mentionner, parce que je dois dire que cette rumeur semble avoir couru à plusieurs endroits. Premièrement, mon dos se porte très bien, et dangereusement bien, et j'ai toujours l'intention de continuer à être à la barre d'Hydro-Québec, j'espère encore pour plusieurs années, M. le Président.

Le Président (M. Joly): Le problème, M. Drouin, les rumeurs, ce n'est pas de les partir, c'est de les arrêter.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Joly): M. le député de Joliette, s'il vous plaît, vous avez 15 minutes.

M. Guy Chevrette

M. Chevrette: Oui, M. le Président. Tout d'abord, d'entrée de jeu, vous me permettrez de vous dire que je n'ai pas tellement aimé l'expérience, et je vais expliquer pourquoi. C'est une première un peu, à toutes fins pratiques, qu'on fait là, et, à mon point de vue, on n'a pas le temps... Il y a une série de questions, même, que j'ai lancées hier, et je n'ai même pas réussi à demander le dépôt des documents au moment où on se parle. Au niveau des économies d'énergie, vous savez très, très bien qu'on aurait pu prendre beaucoup plus de temps pour fouiller davantage, par exemple, tout le programme d'installation directe qui doit venir, puis on n'a pas eu le temps. Au niveau des équilibres énergétiques, vous savez très, très bien qu'on aurait pu parler de Grande-Baleine un peu, qu'on aurait pu parler également de la cogénération avec beaucoup plus de profondeur que dans une situation où on globalise les marchés, où on s'en va vers une concurrence. On a des entreprises qui peuvent avoir de la difficulté et pour qui ça peut être une soupape, par exemple, la cogénération, pour devenir des concurrents légaux, dans le cadre d'un traité de libre-échange. Il y a énormément d'aspects que j'aurais personnellement aimé toucher dans chacun des secteurs, mais on touche ce qu'on peut dans une journée et demie. Mais il me semble qu'on pourrait évaluer beaucoup plus le temps qu'il faudrait pour faire un exercice très valable, pour nos concitoyens aussi, parce qu'on ne fait pas ça seulement pour nous autres, à l'Assemblée nationale, l'exercice, on fait ça pour nos concitoyens.

(17 h 30)

Je pense que, entre autres, sur tout le programme, la planification stratégique d'Hydro-Québec, ça aurait été intéressant de la regarder comme telle et de regarder également le rôle d'Hydro-Québec dans tout cela. Je pense que ce n'est pas seulement un citoyen qui administre une grosse boîte, c'est un citoyen corporatif qui a énormément d'influence sur le déroulement, par exemple, du développement économique, mais aussi qui a une part à jouer dans la société et qui a besoin, d'autre part, d'une certaine forme d'autonomie et non pas de dépendance du pouvoir exécutif. Et ça, j'aurais aimé le discuter à fond, dans une véritable discussion. Parce qu'on est rendu à croire qu'Hydro-Québec pourrait être une marionnette du pouvoir exécutif. Quand on voit des projets annoncés le matin par Hydro-Québec ou des constats faits par Hydro-Québec, le matin, puis des annonces de projets dans l'après-midi, ne venez pas me dire que ça donne l'image de quelque chose de cohérent. Ne venez pas me dire que ça assume une certaine forme... Par exemple, prenons les contrats, précisément, de la cogénération. «C'est-u» Hydro-Québec qui a le mandat ou si elle ne l'a pas? «C'est-u» le premier ministre du Québec, dans sa déclaration, qui, autant en Chambre et autant devant la presse, dit que c'est lui qui va décider à la pièce des contrats de «cogen»? Je m'excuse, mais c'est important, ça, de savoir qui mène. Parce que, comment on peut planifier stratégiquement s'il y a deux décideurs distincts? Si on vous impose 700 MW, je suppose, de «cogen» au gaz naturel, ça vient faire quelle incidence sur le reste? Qui a le pouvoir, le mandat de décider de faire ces changements dans la planification stratégique? Il me semble, après qu'on l'a adopté... moi, je pense que l'esprit — en tout cas, c'est ce que j'avais compris — c'est qu'après qu'on a adopté, le gouvernement a adopté un plan de développement stratégique. Je m'excuse, mais c'est à celui qui est mandaté par législation de l'appliquer puis de le faire. Ça sonne drôle, ça sonne très drôle qu'Hydro-Québec, par exemple, dans son plan de développement, ne soit même pas associée aux annonces de ses opérations ou de ses projets qui se mettent en marche. J'ai vu combien de fois Hydro-Québec, moi, appliquer son programme de développement puis son programme d'immobilisations annuel uniquement par simple communiqué de presse, parce que c'est l'application normale de votre plan d'immobilisations. J'ai vu ça. On dirait qu'il y a une tutelle politique qui semble de plus en plus se manifester, et, à mon point de vue, c'est malsain pour le fonctionnement d'Hydro-Québec même. Et ça, j'y crois personnellement.

Ce n'est pas pour rien que, dans mon texte d'ouverture, je parlais de replacer les choses dans leur juste perspective de fonctionnement. Et vous regarderez la conclusion de mon texte — cette partie-là, j'espère que je ne vous ai pas surpris et que vous êtes d'accord avec — mais je pense que c'était très clair dans ma tête, de voir qu'Hydro-Québec a un mandat dans le cadre, bien sûr, des orientations d'une politique de développement énergétique, mais pas une interférence allant jusque sur les projets. Ça commence à faire drôle, ça, surtout quand on contredit, ou à peu près, dans des textes, les positions prises par le pouvoir politique en ce qui regarde, par exemple, la création d'emplois. Quand c'est rendu que tu annonces la décroissance puis que tu te pètes les bretelles avec la décroissance, ça fait un peu dur. Surtout que, dans vos textes, là — je reviens toujours à la page 46 de votre programme — ça fait un petit peu dur, là. Quand tu te réjouis du non-investissement ou d'une diminution des investissements, tu te réjouis pour pas grand-chose.

Donc, pour moi, l'exercice qu'on vient de faire n'est pas suffisant. On devrait peut-être consacrer au moins trois à quatre heures par bloc; ce serait un minimum si on veut au moins avoir satisfaction. Comme là, je vais aller vous voir après parce que vous m'avez sans doute apporté des documents. Je vous en avais demandé sur la police, sur la sûreté d'Hydro; je n'ai pas eu le

temps de questionner une minute seulement. Je vous avais demandé des documents quant à la ligne d'autorité dans la signature des baux; je pense que vous devriez avoir ça. J'avais demandé de pitonner aussi votre informatique pour avoir les contrats d'engineering au Québec, à partir des différents projets, et je devrais avoir ça également. Mais on n'a pas eu le temps, même, de les regarder ou de pointer du doigt certaines choses à travers tout cela. L'expérience est frustrante parce que tu ne vides rien.

Je vais vous donner un autre exemple très concret. Sur SM 3, tantôt, on s'est mis à discuter. Je cherchais, puis je n'ai pas eu le temps de le trouver durant que je questionnais mais, tout de suite après, je disais: SM 3 sans détournement, même pas à envisager, selon Richard Drouin. Ce n'est pas moi qui avais inventé ça. Pardon?

M. Sirros: C'est que les journaux inventent, des fois, toutes sortes de choses.

M. Chevrette: Non, mais, quand on lit le texte, c'est parce que Hydro-Québec n'envisageait pas... Ça pouvait être franc. Je ne dis pas qu'il y a des cachettes dans ça. J'ai relu également tout ce que vous aviez déclaré devant le BAPE, comme structure d'Hydro, puis le discours a changé un peu. Je sais que vous allez le faire, mais, moi, voyez-vous, je vous donne un exemple. La décision qui est prise, là... Prenez l'Association de protection de la rivière Moisie, avec la décision qui est prise par le gouvernement, là... Allez de l'avant! Avant les élections, soyez sans crainte, ils vont marcher. Le projet, il n'y aura pas de détournement; après les élections, il y aura détournement. C'est à peu près tout ce qui s'en vient dans tous les secteurs, là.

Je comprends que vous pouvez être confiants d'être capables de vendre votre projet, vous autres, mais je trouve qu'on ne peut pas fonctionner de même dans la vraie vie. On part le projet sur une béquille, puis on verra si tu te rendras avec deux béquilles ou pas, ou si tu auras un projet complet. Il me semble qu'il y a une décision à prendre, qui se prend par un gouvernement qui dit carrément: J'ai pris la décision de le faire sans détournement, puis, un jour ou l'autre, on verra. S'il faut ajouter... Mais la décision, c'est ça. Annoncer que SM 3 est parti sans autorisation du fédéral, même au moment où on se parle... Et c'est faux, il n'y a aucune autorisation de sortie. C'est un communiqué, ce n'est pas les papiers, ce n'est pas un décret, ce n'est pas un avis, c'est un communiqué de presse, et on essaie de faire croire à la population qu'ils ont tous les avis. C'est faux! Il ne les ont pas, les avis. Vous ne les avez pas reçus, les avis. Vous nous l'avez dit en toute candeur, à part ça, en toute franchise tantôt. Il y a un paquet de choses qu'on n'est pas capables de vider, naturellement, à fond. Mais, moi, je souhaite que, si on se reprête à l'exercice, on prenne le temps qu'il faut pour analyser chacun des secteurs.

Le Président (M. Joly): ...

M. Chevrette: Pardon?

Le Président (M. Joly): Merci. C'est parce que vous aviez, disons, de la concurrence.

M. Chevrette: Vous me voyez très nerveux. Donc, M. le Président, ce que je veux dire, c'est que l'exercice, à mon point de vue, est escamoté. C'est dans ce sens-là. Je reconnais, d'autre part, qu'Hydro-Québec a une approche nettement différente, en tout cas, nuancée par rapport à ce que j'ai déjà connu. Pour une fois, on peut au moins discuter, faire admettre qu'il y a des courbes de flexibilité, si je peux me permettre l'expression, alors qu'on nous a habitués plutôt à l'infaillibilité papale. Et puis, on remarque qu'il y a plus d'admission et plus de reconnaissance de...

Mais, il y a un secteur que j'aurais aimé toucher, c'est toute la gestion du personnel. J'aurais aimé ça, la toucher. Je vous ai montré hier une étude de B.C. Hydro qui reconnaît que, au point de vue management au niveau de la productivité, Hydro-Québec arrive la première. Je ne sais pas ce qui se passe à l'intérieur de cette boîte-là pour qu'il y ait autant, à l'intérieur, d'insécurité, autant de démotivation qu'il y en a présentement. Moi, je peux vous dire qu'il n'y a pas une journée où je n'entends pas des travailleurs d'Hydro-Québec me dire: Ils sont toujours en perpétuelle restructuration. À l'efficacité énergétique, ils sont rendus à quatre. Là, l'équipement, c'est reparti, là: 2000 personnes qui vont avoir des redéfinitions toutes petites. Du monde, j'en ai une liste, je ne sais pas, de 453 mis en disponibilité. Ils ne font rien, là, puis il y a des contrats temporaires en même temps. C'est quoi, ça?

J'aurais aimé ça, le fouiller puis dire: Quelle est votre philosophie de gestion des ressources humaines? Il n'y aurait pas moyen de penser faire preuve d'un peu d'imagination pour essayer de regarder ça de façon différente, avec une approche différente? J'aurais aimé ça, regarder ça. J'aurais aimé regarder aussi beaucoup plus à fond tout le secteur de l'efficacité énergétique. Je suis bien prêt à donner toutes les chances possibles, mais, bonne mère du ciel! que je ne suis pas certain, à vous voir aller. Ça a l'air western puis cow-boy sur les bords. Prenez, par exemple, le thermostat. Ça devait être mis en pratique au mois de janvier, c'est remis au mois de mai. Là, c'est rendu au mois de juin. «C'est-u» parce que vous vous êtes fait «scooper» dans votre annonce que ça a l'air aussi improvisé que ça en a l'air là? C'est des choses qu'on aurait pu gratter si on avait eu plus de temps. Moi, je le dis très honnêtement, je suis prêt à être bien plus doux que je ne l'ai été avec M. Bolduc. Je me rappelle, l'année passée, il m'avait trouvé drôle. Il m'avait trouvé dur. Mais là, je n'ai pas été trop dur cette année pour vous, M. Bolduc? Ça a de l'allure? Vous avez l'air moins nerveux que l'année passée.

Mais je dois vous dire, en terminant moi aussi,

que, d'autre part, je suis très surpris, puis je le dis comme je l'ai dit hier matin sur ce point-là, je suis très surpris qu'Hydro-Québec ne défende pas plus que ça son autonomie de gestion et, qui plus est, soit obligée de se faire le défenseur de décisions qu'elle a été forcée de prendre sur le plan politique. Ça, c'est une surprise. Je vous ferai remarquer que je ne me suis pas gêné pour le dire puis je ne me gênerai pas pour le dire, c'est une surprise pour moi. J'ai toujours vu Hydro-Québec, par le passé, être plutôt très apolitique, encaisser le coup bien souvent au nom du gouvernement. Et là, j'ai vu plutôt une défense du gouvernement.

Alors que je prends toute la question financière, par exemple... Oui. Il dit que c'est parce que c'est un bon gouvernement. C'est M. Benoit qui a dit ça.

(17 h 40)

Une voix: ...

M. Chevrette: Sauf que ce n'est pas exactement ce qu'Hydro-Québec a dit. Mais, être obligé de se porter à la défense d'un gouvernement, M. le Président, qui a imposé des frais de garantie... Quand il a vu qu'il n'était plus capable d'aller chercher de bénéfices sans respecter les ratios financiers, vous savez ce qu'ils ont fait. Et regardez, depuis quatre ans, regardez l'article 17 de la loi d'Hydro-Québec, et regardez comment le gouvernement s'est comporté pour aller siphonner de plusieurs manières et prendre des décisions sur les contrats à partage de risques, sur l'achat d'énergie privée. Sur une série de dossiers, c'est le gouvernement qui a directement imposé les volontés à Hydro-Québec...

Le Président (M. Joly): M. le député.

M. Chevrette: ...et qui vous oblige à faire des sparages et des pirouettes, mais qui ne devrait pas vous forcer, d'autre part, à les défendre.

Donc, M. le Président, je voudrais remercier quand même les gens d'Hydro de s'être prêtés à cette journée et demie, et j'ose espérer que la prochaine commission parlementaire pour réétudier le tout nous permettra d'aller plus au fond des choses.

Le Président (M. Joly): Je vous remercie beaucoup, M. le député. M. le ministre, s'il vous plaît.

M. Christos Sirros

M. Sirros: Merci, M. le Président. J'aimerais peut-être aussi dire que, parler un peu du processus et de l'expérience, c'est une première, tant pour Hydro-Québec que pour moi en tant que ministre. Je prends bonne note du fait que le député de Joliette n'est pas content, n'est pas heureux de la façon dont ça s'est déroulé. J'aimerais rappeler, peut-être, que des fois, il faut, comme dans le dossier de l'efficacité énergétique, être efficace dans l'utilisation du temps. Si le député de Joliette trouve qu'il n'avait pas beaucoup de temps pour questionner plus à fond des choses, c'est peut-être parce que, durant plusieurs moments, on a gaspillé le temps à faire des sparages et des affirmations et des approches, tout au moins, qui n'ont pas aidé à approfondir les choses mais qui ont pris beaucoup de temps à répéter des choses qui n'ont fait honneur ni au député de Joliette ni à...

M. Chevrette: On demandera au public.

M. Sirros: Ce qu'il vient de dire tout à l'heure au niveau du rôle et de la responsabilité de chacun... Ni à Hydro-Québec ni au Québec, je dirais. Laissez de côté le gouvernement du Québec.

M. Chevrette: Vous demanderez ça aux contribuables, M. le ministre.

M. Sirros: Vous ne vous faites pas beaucoup plus honneur en intervenant comme ça.

M. Chevrette: Vous demanderez aux contribuables.

Le Président (M. Joly): S'il vous plaît, messieurs.

M. Sirros: Non plus.

M. Chevrette: Vous demanderez aux contribuables.

M. Sirros: Moi, je ne vous ai pas interrompu...

Le Président (M. Joly): M. le député de Joliette...

M. Sirros: ...une fois, M. le Président...

Le Président (M. Joly): ...M. le ministre a la parole, s'il vous plaît.

M. Sirros: ...et j'aimerais que vous le rappeliez à l'ordre.

Le Président (M. Joly): Juste permettre...

M. Chevrette: Vous demanderez aux contribuables.

Le Président (M. Joly): ...de terminer ses remarques finales. M. le ministre, s'il vous plaît.

M. Sirros: Il y en a qui n'apprennent jamais. Ça fait plusieurs années que le...

Le Président (M. Joly): Monsieur...

M. Sirros: ...député de Joliette, M. le Président, est ici, et il aurait dû savoir...

M. Chevrette: Une chance que je suis un sujet pour vous, parce que vous n'auriez pas grand-chose à dire. Dites donc quelque chose sur ce qui s'est passé, là.

M. Sirros: M. le Président, je trouve le député de Joliette complètement en dehors des bornes. C'est non seulement indiscipliné mais complètement inacceptable, cette façon d'agir ici, M. le Président, et je demanderais des excuses.

M. Chevrette: Je ne m'excuse...

Le Président (M. Joly): Non, je ne pense pas que ça soit...

M. Chevrette: Je ne m'excuse pas, jamais de la vie, voyons!

Le Président (M. Joly): ...de mise.

M. Chevrette: Dis quelque chose sur ce qui s'est passé ici, là.

Le Président (M. Joly): Vous ne pouvez pas contrôler ce que le député de Joliette va dire, et je ne peux pas contrôler ce que, vous aussi, vous allez dire.

M. Sirros: Exactement, M. le Président.

Le Président (M. Joly): Donc, partant de là, un coup que la pâte à dents est sortie du tube, on ne peut plus la rentrer. Alors...

M. Sirros: Pâte à dents, c'est une bonne comparaison; le tube aussi, M. le Président.

Le Président (M. Joly): Alors, compte tenu de tout ça, là, je vous inviterais, M. le ministre, à apporter vos remarques finales...

M. Sirros: M. le Président...

Le Président (M. Joly): ...et, de cette façon-là, j'imagine qu'on va être capable de lever l'assemblée et d'ajourner sine die dans 15 minutes. M. le ministre, je vous reconnais la parole. Je vous demande, et je vais demander au député de Joliette, s'il vous plaît, sa coopération et de ne pas apporter de commentaires supplémentaires. J'apprécierais beaucoup.

M. Sirros: Je vous demanderais, en tant que président, de vous assurer que ça arrive, M. le Président.

Le Président (M. Joly): Oui...

M. Sirros: Merci.

Le Président (M. Joly): ...sinon, on y verra.

M. Sirros: Deuxièmement, M. le Président, parlons un peu des rôles et responsabilités de chacun. À entendre le député de Joliette parler, on dirait qu'il prône la privatisation totale d'Hydro-Québec. Parce que, M. le Président, il me semble qu'il y a effectivement un rôle que l'entreprise doit remplir et, je dois dire, remplit extrêmement bien. Nous avons eu l'occasion aujourd'hui de faire un tour de piste au niveau des engagements de suivi de performance, et nous voyons une entreprise qui, effectivement, aborde ses dossiers de façon sérieuse, à tel point qu'elle a 93 % de taux de satisfaction de sa clientèle.

Au niveau du rôle du gouvernement et des relations avec l'entreprise, avec Hydro-Québec, il faudrait qu'on se rappelle qu'effectivement il y a un actionnaire, un seul actionnaire, c'est le Québec tout entier par l'entremise de son gouvernement. Il ne s'agit pas et il n'est pas question non plus d'intervenir et de s'ingérer dans les décisions d'entreprise au niveau des gestes qui doivent être posés dans la gestion quotidienne, mais il y a des orientations, des fois, qui sont données par le gouvernement, et ce n'est que normal. Ça a été fait par d'autres gouvernements dans semblables cas, par exemple, des contrats où on invitait des gens à venir s'installer ici avec toutes sortes, disons, de motivations, «enticement», si vous voulez. Ça a été fait par d'autres gouvernements, et je n'ai jamais vu quelqu'un dire que c'était une mauvaise chose d'attirer au Québec des industries qui permettent d'accentuer l'activité économique, de positionner le Québec aussi vis-à-vis de l'avenir, dans ce cas-ci, d'un métal d'avenir, effectivement: l'aluminium. Mais, tout d'un coup, comme, semble-t-il, on veut profiter d'une certaine période préélectorale, pour ne pas dire le mot, il y en a qui décident de faire des grands sparages et des grands shows avec des choses qui ne font pas honneur, comme je l'ai déjà dit, à ceux qui le font, ni au Québec ni à l'entreprise.

Et, dans ce sens-là, je profite de l'occasion pour relever un autre point qui a été mis ici de l'avant, concernant SM 3. On a vu des insinuations faites et répétées tantôt quant à toute la question des permis fédéraux. J'aimerais tout simplement répéter et affirmer que les travaux d'infrastructures peuvent commencer tout de suite, avec les décrets qui ont été émis par le gouvernement du Québec. Et, quant au tordage de bras auquel font allusion certains vis-à-vis de la décision prise par le gouvernement d'aller de l'avant avec un tel projet, ce n'est pas d'aller de l'avant avec un tel projet; la décision a été d'émettre un décret que l'entreprise attendait depuis longtemps, à des conditions. La même chose s'applique vis-à-vis de la ligne Lévis-des Cantons. Je constate qu'il y en a qui n'ont pas été heureux de voir que des décisions ont été prises, que des annonces ont été faites quant à une décision gouvernementale d'émettre un décret qui, comme résultat concret, veut dire qu'il y a des emplois concrets qui se créeront à partir de maintenant, tant dans le dossier de SM 3 que dans le dossier de la ligne Lévis-des Cantons. Et il n'y a absolument rien là-dedans, M. le Président, qui devrait

nous amener à nous sentir gênés ni offusqués d'agir de cette façon.

M. le Président, un dernier commentaire avant de parler plus précisément du processus qu'on vient de... subir — j'étais pour dire, mais «vivre» est un meilleur mot — et c'est toute la question de Sainte-Marguerite, la décision de vous dire: Allez-y, commencez, et on verra d'ici deux ans, avec les études supplémentaires qu'on doit faire, l'envergure du projet final. Vous avez bien expliqué, M. le Président, que, peu importe la décision ultime, le projet a du sens. Les journaux, des fois, nous font dire toutes sortes de choses, et on en a eu un bon exemple ce matin, d'un titre en particulier qui ne correspondait absolument pas à la réalité. Et, dans ce sens, il me semble que nous devrions essayer, en tant que parlementaires, d'être un peu plus — comment je peux dire — sérieux, responsables, voir qu'on essaie de prendre des décisions qui se font dans le sens du meilleur intérêt de l'ensemble des Québécois et non pas strictement à des courtes fins partisanes.

J'avais dit au début que je ne me donnais pas beaucoup d'espoir de pouvoir convaincre d'autres autour de la table de nous joindre dans cette voie. J'ai la constatation, après une journée et demie, qu'effectivement ça ne sera pas le cas. Donc, moi aussi, je peux dire qu'il y a des aspects de cet exercice que je n'ai pas beaucoup aimés ou appréciés, mais ça n'a rien à faire avec l'opportunité qu'on avait de vous questionner et d'en savoir un peu plus long sur comment vous avez réussi à atteindre les objectifs que vous nous avez indiqués l'année passée. Et, dans ce sens-là, c'est un exercice qui nous a permis, à nous et, par notre entremise, à l'ensemble des citoyens de participer à la compréhension qu'on doit tous avoir sur comment Hydro-Québec fonctionne, quel est le lien, justement, entre les décisions que prend Hydro-Québec et les retombées pour l'ensemble des Québécois, quel est le lien entre telle ou telle décision.

(17 h 50)

Effectivement, on aurait pu parler de beaucoup de choses. Nous avons parlé plus précisément de trois aspects: la question de l'équilibre énergétique, l'efficacité énergétique et le service à la clientèle, en quelque sorte la partie commerciale. Et nous avons pu constater que, tout au moins dans le dossier qu'on peut appeler «central» dans toutes vos décisions, le dossier de l'équilibre énergétique, il s'agit là d'un dossier complexe, avec des imprévisibles qui nous amènent à devoir être prudents quant à la planification qu'on fait. Et, dans ce sens-là, ce qui est ressorti pour moi de cette commission parlementaire, c'est que, dans l'autre dossier, celui de l'efficacité énergétique, où il y a un lien direct avec l'atteinte de l'équilibre, il y a de quoi avoir une certaine oreille attentive sur l'atteinte des résultats. Nous avons indiqué qu'il y a une certaine inquiétude quant à l'atteinte possible de ces résultats et quant à l'impact que ça peut avoir sur l'équilibre, et c'est dans ce sens-là que je vous demandais de pouvoir nous soumettre d'ici six mois un rapport de suivi sur l'atteinte de cet engagement.

La notion de l'équilibre énergétique nous amène à devoir faire des choix quant au plan de développement, qui est une façon avec laquelle on peut l'atteindre, l'autre étant l'efficacité énergétique. Et ça nous amène peut-être à la question de la cogénération, qui, comme filière d'appoint, est un instrument qui nous permettra, dans un court laps de temps, d'atteindre l'équilibre énergétique, dépendant des prévisions ou des révisions des prévisions qui doivent nécessairement être faites.

Et c'est dans ce sens-là que j'arrive ici aussi sur la question de la relation qui doit exister entre les décisions de l'entreprise et celles du gouvernement. Il ne s'agira pas, dans notre esprit, M. le Président, d'indiquer à Hydro-Québec quoi faire, comment faire, mais il est certain, et le président d'Hydro-Québec en est fort conscient, que les décisions que l'entreprise prend — et c'est dans l'orientation de la politique énergétique du gouvernement du Québec — ce sont des décisions qui ont une influence sur la vie économique et sur les emplois, et donc sur l'ensemble des Québécois, dans ce sens-là. Effectivement, si l'entreprise retient deux critères comme prioritaires, la flexibilité des contrats et un autre sur la rapidité ou la possibilité d'expertise pour les mener à bien, il y a aussi, du point de vue du gouvernement, d'autres considérations qu'il faut qu'on examine et qu'on entend remplir comme rôle social, comme élus, qui sont de rappeler qu'il y a aussi, toujours en fonction des besoins, d'autres éléments à considérer, qui sont les retombées économiques, les retombées environnementales et aussi les effets structurants que de tels projets peuvent avoir sur l'économie québécoise ou sur les entreprises en particulier. Et ce n'est pas quelques paroles, je dirais, agressivement hurlées qui nous empêcheront de jouer ce rôle.

Et je suis extrêmement heureux de pouvoir dire qu'après deux mois à la tête du ministère nous avons pu établir une relation, je pense, avec l'entreprise, son président et ses dirigeants, ensemble, qui nous permet d'être très corrects dans notre relation, dans le sens suivant, que, comme représentants du seul actionnaire, il n'est que normal qu'on se parle, qu'on s'échange des informations, qu'on se donne aussi les points de vue de l'un et de l'autre et que, ultimement, le gouvernement doive tenir compte de l'ensemble des impacts des décisions que l'entreprise prendra sur l'ensemble de la société. Et si jamais il s'agissait pour le gouvernement d'indiquer à son entreprise qu'il s'agit de telle ou telle ou telle orientation qu'il faut prendre, il faudra le faire en pleine connaissance de cause. Et c'est dans ce sens-là que je souhaite...

Et le premier ministre s'est engagé à mettre en oeuvre un processus de consultation qui nous mènera à prendre, ici au Québec, dans le concret, le virage de la planification intégrée des ressources afin de pouvoir examiner et regarder les projets de production d'énergie, dans ces cas-ci, en examinant l'ensemble des éléments qui doivent y être examinés. Économiques? Certains,

absolument, mais également le côté social, le côté environnemental dans son ensemble, en tenant compte à la fois des besoins de l'entreprise, qui a un mandat et un rôle extrêmement important à jouer et qui le remplit admirablement bien, et dont on peut tous, en tant que Québécois, être extrêmement fiers. Et c'est pour ça aussi que j'étais heureux de voir son président, hier, défendre non pas le gouvernement du Québec — parce qu'on peut bien se défendre tout seul...

Une voix: ...

M. Sirros: ...mais le Québec, parce que je vois effectivement que le président a à coeur aussi l'avancement du Québec dans le respect des priorités et de la relation qui doit exister avec le gouvernement. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Joly): Merci beaucoup, M. le ministre. Je pense qu'il ne serait pas juste de laisser partir M. Drouin et son équipe sans entendre quelques commentaires de M. Drouin. Alors, avec la permission des membres de cette commission, je demanderais à M. Drouin de... Quelques minutes, monsieur.

M. Richard Drouin, président d'Hydro-Québec

M. Drouin (Richard): M. le Président, je vais être très court, mais c'est d'abord pour remercier les membres de la commission de l'accueil qu'ils nous ont fait aujourd'hui, et surtout pour vous remercier, vous, de la façon dont vous avez mené les débats. Au nom de toute la haute direction d'Hydro-Québec, qui est ici, M. Couture et moi-même, on veut définitivement vous rendre un hommage pour avoir bien dirigé ces débats-là.

Quant aux préoccupations soulevées soit par le ministre, soit par le leader de l'Opposition, nous partageons cette volonté de toujours vouloir éclairer davantage les membres du Parlement, de façon à donner le plus possible cette ouverture d'esprit. On parle de transparence. Parfois, on nous dit que ce n'est pas transparent. Il y a de grands enjeux dans une entreprise comme ça, des actifs de 48 000 000 000 $. Nous sommes à la grandeur du Québec. Nous occupons presque 1 % du territoire du Québec avec toutes nos activités. C'est donc un grand enjeu pour l'avenir du Québec et l'avenir économique du Québec. Dans ce sens-là, nous sommes prêts à collaborer en tous points et en tout temps avec les représentants des actionnaires qui sont réunis en commission parlementaire.

Quant aux renseignements qui m'ont été demandés, j'aurai l'occasion de les fournir. Mais je veux juste vous dire, en terminant, parce que ça répond un peu à la préoccupation que le leader de l'Opposition avait, c'est que, ce que nous disons à nos employés, c'est que, dans une situation où nous faisons face à la mondialisation des marchés, à la compétition, à l'ouverture des marchés, il reste encore très peu de temps où nous serons réellement encore un monopole en Amérique du Nord ou au Québec. La situation va certainement s'ouvrir. Dans ce sens-là, ce que nous disons, c'est qu'il faut gérer le changement et non pas gérer la permanence. Soit les réorganisations, soit tous les changements qu'on fait à l'intérieur de l'entreprise, c'est pour essayer de la rendre la plus efficace possible et la rendre compétitive. Il faut apprendre définitivement à gérer ce changement-là. On comprend que, pour notre personnel, ce n'est pas toujours facile, mais je pense qu'il faut passer par là, il faut réellement changer la culture de cette entreprise-là.

M. le Président, encore une fois, merci infiniment.

Le Président (M. Joly): Je vous remercie beaucoup, M. Drouin. Dans votre dernière remarque, quand vous avez dit «éclairer davantage», je vois qu'en tant qu'individu et en tant que société vous nous avez éclairés et vous continuez de le faire sur tout le Québec.

Alors, au nom des membres de cette commission, je vous remercie, vous et votre équipe, d'avoir participé à cet échange et j'avise les membres de cette commission que celle-ci se réunira mardi, le 29, de 10 heures à 12 h 30, dans cette même salle, et ce, afin de procéder à l'étude détaillée du projet de loi 116.

Donc, la commission ayant complété et accompli son mandat ajourne ses travaux sine die. Merci.

(Fin de la séance à 17 h 58)