



---

---

# ASSEMBLÉE NATIONALE

---

---

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

## **Journal des débats**

### **Commissions parlementaires**

---

---

Commission permanente de l'économie et du travail

Consultation générale sur la proposition de plan  
de développement 1993-1995 d'Hydro-Québec (17)

Le jeudi 25 mars 1993 — No 45

**Président : M. Jean-Pierre Saintonge**

---

**QUÉBEC**

## Débats de l'Assemblée nationale

### Table des matières

Documents déposés	CET-2543
Présentation de la proposition tarifaire pour 1993-1994	CET-2543
Période de questions	CET-2546
Efforts de rationalisation en 1992	CET-2546
Politique de rémunération	<b>CET-2551</b>
Tarif résidentiel	CET-2552
Contrats à partage de risques	CET-2553
Tarif biénergie et serriculture	CET-2557
Croissance des charges de la caisse de retraite	CET-2559
Documents déposés	CET-2560
Contrats à partage de risques (suite)	CET-2562
Établissements des coûts de fourniture et tarification	CET-2563
Maisons d'hébergement	CET-2567
Exigence de dépôts en garantie	CET-2568
Maisons d'hébergement (suite)	CET-2570
Chauffage à l'électricité	CET-2572
Programme de biénergie	CET-2573
Coûts du chauffage selon les types d'énergie	CET-2573
Exigence de dépôts en garantie (suite)	CET-2575
Coûts des grands projets	CET-2576
Révision de la hausse tarifaire en 1994	CET-2577
Interfinancement entre les catégories tarifaires	CET-2578
Conséquences d'un gel des tarifs	CET-2580
Qualité du service à la clientèle industrielle	CET-2582
Politique d'octroi de contrats d'ingénierie	CET-2583
Augmentation du tarif domestique	CET-2584
Remarques finales	
M. Jean-Guy St-Roch	CET-2585
M. Guy Chevrette	CET-2587
Mme Pauline Marois	CET-2589
Mme Lise Bacon	CET-2589

### Autres intervenants

M. Jean Audet, président

M. Jean-Pierre Jolivet

M. Charles Messier

M. Yvan Bordeleau

\* M. Richard Drouin, Hydro-Québec

\* M. Pierre Bolduc, idem

\* M. Michel Labonté, idem

\* M. André Delisle, idem

\* M. Jean-Marie Gonthier, idem

\* Mme Cécile Dion, idem

\* M. Gilles Roy, idem

\* M. Armand Couture, idem

\* M. Roger Lanoue, idem

\* M. Yves Filion, idem

\* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 25 mars 1993

**Consultation générale sur la proposition de plan  
de développement 1993-1995 d'Hydro-Québec**

(Dix heures trois minutes)

**Présentation de la proposition  
tarifaire pour 1993-1994**

**Le Président (M. Audet):** Si vous voulez prendre place, s'il vous plaît, la commission de l'économie et du travail va reprendre ses travaux. À l'ordre, s'il vous plaît! Je déclare la séance de la commission de l'économie et du travail ouverte. Je vous rappelle le mandat de la commission qui est de procéder à une consultation générale sur la proposition de plan de développement 1993 à 1995 d'Hydro-Québec.

M. le secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

**Le Secrétaire:** Oui, M. le Président. M. Charbonneau (Saint-Jean) par M. Messier (Saint-Hyacinthe), M. Leclerc (Taschereau) par M. Fradet (Vimont), M. Blais (Masson) par M. Baril (Arthabaska) et M. Claveau (Ungava) par Mme Marois (Taillon).

**Le Président (M. Audet):** Merci. Est-ce que les membres de la commission ont pris connaissance de l'ordre du jour?

**M. Chevrette:** Oui.

**Le Président (M. Audet):** Est-ce que l'ordre du jour est adopté?

**M. Chevrette:** Adopté, M. le Président.

**Le Président (M. Audet):** Adopté. Alors, je vous rappelle brièvement le déroulement de nos travaux pour ce matin. De 10 heures à 10 h 30, il y aura présentation par Hydro-Québec de sa proposition tarifaire. Ensuite suivra une période d'échanges des parlementaires jusqu'à 12 h 30, où nous suspendrons pour le lunch. Alors, puisque les gens d'Hydro-Québec ont pris place, je les invite à nous faire part de leur proposition tarifaire.

**Documents déposés**

**M. Drouin (Richard):** M. le Président, en guise de préalable, juste mentionner que nous avons déposé auprès de la commission quelques documents qui avaient été demandés, à savoir les comparaisons ou les prévisions du prix du gaz pour les années à venir. Nous avons mentionné, hier, que nos prévisions étaient à peu près en ligne avec celles d'autres compagnies bien connues. Deuxièmement, on nous avait demandé de déposer également un discours sur les affaires internationales qui avait été prononcé, la semaine dernière, à Montréal. Alors, nous déposons ça. Je pense que ça complète avec le dépôt du discours d'aujourd'hui.

M. le Président, Mme la vice-première ministre, M. le leader parlementaire de l'Opposition, mesdames, messieurs, la séance d'aujourd'hui est consacrée à l'étude de la proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour 1993-1994. Cette proposition correspond à l'orientation que nous vous avons soumise dans notre proposition de plan de développement et dans notre engagement de performance.

Hydro-Québec veut s'engager devant ses clients et devant son actionnaire à aligner ses hausses tarifaires sur l'inflation. Comme je vous l'ai exprimé précédemment, nos clients ont placé le caractère prévenant et personnalisé du service au premier rang de leurs attentes à l'endroit d'Hydro-Québec. Au second rang de leurs attentes, ils ont exprimé la volonté que les hausses tarifaires n'excèdent pas l'inflation. Outre l'alignement des hausses de tarifs à l'inflation, notre proposition tarifaire comporte un autre volet important, à savoir la réduction de l'**interfinancement**.

Sans entrer dans les détails de cette proposition, j'aimerais souligner le fait que les résultats de nos consultations, de même que les commentaires exprimés devant cette commission par les auteurs de nombreux mémoires, font ressortir un consensus autour d'une tarification tendant à refléter de plus en plus les coûts de fournitures. Hydro-Québec vise une situation d'équilibre à différents points de vue: équilibre entre l'offre et la demande, équilibre entre l'amélioration du service de contrôle de nos charges, équilibre entre nos efforts de rationalisation et le respect de nos employés.

On se souviendra qu'un long cycle de faible hydraulicité avait exercé une pression sur notre équilibre énergétique. Grâce aux apports hydrauliques de l'an dernier qui ont dépassé de 5 % la moyenne des 50 dernières années, nos réservoirs, à la fin du mois de décembre, étaient remplis à 70 % de leur capacité, ce qui constitue pour nous un retour à l'équilibre.

Il ne faudrait pas pour autant oublier le caractère cyclique de l'hydraulicité. Hydro-Québec continuera de connaître des années de vaches maigres et des années de vaches grasses à ce sujet. Pour éviter que de tels cycles ne se reflètent sur nos tarifs que nous voulons, je le répète, maintenir stables en dollars constants, nous proposons la création d'un compte de stabilisation. Un tel compte constitué pendant les années de forte hydraulicité permettrait de faire face aux mesures exceptionnelles requises durant les cycles de faible hydraulicité.

Le maintien de l'équilibre entre l'offre et la demande d'électricité d'ici l'an 2000 tient également à la variété des moyens qui nous permettront de répondre à

la croissance des besoins. D'ici l'an 2000, nos programmes d'efficacité énergétique entraîneront des économies d'énergie de plus en plus significatives. Les centrales hydroélectriques du complexe La Grande, phase II, seront progressivement mises en service et nous pourrions compter sur l'apport énergétique des producteurs privés.

Même si la mise en service de nouvelles centrales à la Baie James, d'ici 1995, aura pour effet d'augmenter nos charges totales au cours des prochaines années, il faut reconnaître que ces installations nous fourniront de l'électricité à un coût relativement peu élevé. Avec un prix de revient moyen de 0,03 \$ le kilowattheure livré à Montréal, ces nouvelles centrales ne peuvent être concurrencées par aucun autre mode de production dans l'état actuel de la technologie. Hydro-Québec vise également un équilibre entre l'amélioration de la qualité du service et le contrôle des charges.

Ayant reconnu que nous devons faire des efforts de rattrapage au chapitre de la qualité du service, nous avons mis en oeuvre, à partir de 1990, de nombreux programmes d'amélioration sans pour autant laisser la bride sur le cou aux charges d'exploitation. Pour reprendre une expression populaire, Hydro-Québec a retroussé ses manches. En deux ans, l'entreprise a enregistré des gains importants au chapitre du degré de satisfaction de sa clientèle. Nous entendons poursuivre nos efforts d'amélioration tout en contrôlant la croissance de nos charges d'exploitation par le biais d'une productivité accrue.

(10 h 10)

Ceci m'amène à vous parler de la troisième situation d'équilibre que nous visons, l'équilibre entre nos efforts de rationalisation et le respect de nos employés. Contrairement à d'autres entreprises publiques ou privées, Hydro-Québec ne prévoit pas le recours à des mesures radicales et douloureuses comme de mises à pied massives. Nous devons certes améliorer notre productivité pour parvenir à donner un meilleur service à notre clientèle avec des tarifs alignés à l'inflation, mais nous voulons le faire en respectant notre personnel. Pour les trois prochaines années, nous visons des gains de productivité de 9,5 %, ce qui signifie une réduction de l'effectif global d'environ 1500 personnes.

Je rappelle que cette réduction des effectifs de 1500 personnes se réalisera, là, dans un contexte où nous prévoyons effectivement que la demande au Québec va augmenter de 4 % par année pendant les trois prochaines années. Notre ratio d'employés par milliard de kilowattheures vendus passera ainsi de 217 à 184. Ces efforts se poursuivront par la suite jusqu'à ce que nous ayons atteint des gains de productivité d'au moins 20 %. De tels gains nous rapprocheront sensiblement des objectifs que nous nous sommes fixés dans notre vision d'entreprise.

Grâce aux mécanismes mis en place par le Défi performance et grâce à la collaboration des syndicats, je suis convaincu que nous pouvons atteindre nos objectifs d'amélioration de la productivité en limitant le nombre de mises à pied et en permettant à nos employés de poursuivre leur carrière au sein de l'entreprise.

L'ensemble de ces équilibres que nous voulons maintenir sont reflétés dans notre proposition de plan de développement, dans notre engagement de performance et dans notre proposition tarifaire. Ensemble, ces trois documents forment un tout dont les différents éléments contribuent au maintien de l'équilibre. Les engagements et orientations qu'ils contiennent nous permettront de réaliser notre vision.

Nous avons décidé de nous engager pour les deux prochaines années à des hausses alignées sur l'inflation, même si de telles hausses sont inférieures à l'augmentation prévue de nos coûts de fournitures. Nous aurions aimé nous engager dès maintenant pour une troisième année. Cependant, les risques, notamment ceux associés à l'hydraulicité, sont potentiellement trop importants. D'ici l'an 2000, les mesures de gestion que nous implanterons permettront d'aligner la croissance des coûts de fournitures sur l'inflation.

Nous jugeons cette proposition suffisante pour maintenir la santé financière et l'équilibre de l'entreprise. Nous la jugeons aussi nécessaire pour éviter éventuellement des hausses brutales qui se révéleraient douloureuses surtout si elles devaient survenir dans une période de faible croissance économique. Pour nos clients, cette proposition est un gage de sécurité et de stabilité.

Dans la continuité, M. le Président, de la présentation que nous faisons sur notre demande tarifaire, je demanderais à M. Pierre Bolduc, qui est vice-président exécutif, Commercialisation, Affaires internationales, et qui est accompagné également de M. Gilles Roy, de vous faire une présentation plus spécifique de notre demande.

**Le Président (M. Audet):** M. Bolduc.

**M. Bolduc (Pierre):** M. le Président, le document Proposition tarifaire pour 1993 et 1994, qui a déjà été déposé à cette commission, contient tous les éléments d'ajustement aux tarifs d'Hydro-Québec qui sont proposés avec les principales explications qui s'y rattachent. Je vais tenter en quelques minutes d'en dresser les faits saillants et d'ajouter certaines explications complémentaires.

Les éléments moteurs de cet ajustement de tarifs sont, au départ, l'évolution des coûts de fournitures de l'électricité qui en sont la justification principale, mais pondérée par l'engagement d'Hydro-Québec et l'attente très claire de sa clientèle de ne pas avoir des hausses de tarifs qui dépassent l'inflation prévue en même temps que l'incorporation de plusieurs mesures, encore une fois, demandées lors de la consultation publique, qui vont dans le sens de simplifier la tarification, d'y ajouter un signal de prix qui favorise l'efficacité énergétique. Et, de l'ensemble de ces éléments découlent les recommandations proposées au document qui a été déposé.

Prenons d'abord l'aspect évolution des coûts de fournitures. Hydro-Québec établit, pour fins de recommander des ajustements tarifaires globaux et par catégorie de clientèle sur une base très scientifique et comptable, le coût attribuable à chacune de ses catégories de

clients. Comme nous l'avons souvent expliqué, cet exercice se fait en tenant compte de façon totalement distincte des ventes qui ne sont pas assujetties aux règlements tarifaires, soit les exportations et les contrats particuliers à long terme, et à ne pas attribuer d'aucune façon les coûts associés à ces catégories de vente à la base tarifaire pour ses clients assujettis aux règlements.

Ces coûts de fourniture pour les clients assujettis aux règlements tarifaires sont ensuite majorés par un rendement attendu pour la rémunération normale de l'avoir propre d'Hydro-Québec et, en ajoutant cette marge bénéficiaire, on obtient ce que nous appelons le prix cible applicable à chacune des catégories tarifaires.

Les prix cibles de l'électricité pour l'année 1993 et pour les clients assujettis aux règlements tarifaires augmentent de 2,8 %. Sur la période 1993-1995, qui correspond à l'engagement de performance, ces prix cibles augmentent de 3,5 %. Donc, au départ, nous avons un ajustement à faire pour respecter l'engagement prévu de ne pas dépasser les prévisions de hausse de l'inflation et, pour cette raison, les hausses qui sont recommandées sont légèrement inférieures à l'évolution de nos prix cibles et sont effectivement plafonnées par nos prévisions d'inflation.

On en obtient une hausse de tarifs générale recommandée, pour l'année 1993, de 2,3 % et une hausse, pour 1994, de 2,7 %. La proposition tarifaire couvre une période de 2 ans afin de garantir à la clientèle une meilleure stabilité des prix de l'électricité dans la période de reprise économique qui s'amorce.

Hydro-Québec assure donc à ses clients que le prix de l'électricité n'augmentera pas plus vite que l'inflation, et le chiffre de 2,7 %, pour l'année 1994, est sujet à révision en fonction de ce que sera effectivement la prévision d'inflation au début de 1994. Donc, si l'inflation prévue à ce moment-là est inférieure, la hausse sera ajustée en conséquence. La hausse de 1994 ne sera remise en question qu'en cas d'événement majeur exceptionnel.

Pour se permettre de demander une hausse de tarifs inférieure à l'augmentation de ses prix cibles qui reflètent ses coûts de fournitures, Hydro-Québec s'est évidemment engagée dans un pari et s'engage dans une situation qui va nécessiter un resserrement de tous ses volets financiers. Comme M. Drouin vous en a parlé, il s'y est associé un exercice d'accroissement de productivité qui constitue un défi pas très facile à relever et, en même temps, Hydro-Québec accepte temporairement de resserrer un peu davantage ses critères financiers, je dirais, à la limite de ce qui est acceptable dans une perspective où les phénomènes qui mettent une pression sur la hausse des coûts de fournitures, soit la mise en service de nouveaux équipements de production comme LG 2 A, en 1993, et les autres centrales de La Grande, phase II, en 1994 et 1995. Ces phénomènes-là vont avoir un effet temporaire et, après 1994, Hydro-Québec compte pouvoir rattraper ces critères financiers tout en respectant l'engagement de hausses ne dépassant pas l'inflation.

(10 h 20)

Selon les différentes catégories tarifaires, maintenant, la hausse proposée n'est pas uniforme. C'est là qu'intervient le principe de correction de l'**interfinancement**. Actuellement, le secteur résidentiel n'assure pas toute la rentabilité souhaitée et, depuis plusieurs années, Hydro-Québec poursuit un objectif à très long terme de réduire graduellement l'**interfinancement** entre les catégories tarifaires. Ce phénomène est bien illustré en 1992 où on constate que, pour les clients du secteur résidentiel, qui constituent 47 % des ventes d'Hydro-Québec, **ceux-ci** n'apportent que 17,9 % des bénéfices d'Hydro-Québec, donc, une marge bénéficiaire inférieure à ce qu'elle devrait être, alors que les clients des petite et moyenne puissances, qui ne comptent que pour 32 % des ventes d'Hydro-Québec, contribuent à 66 % des bénéfices.

À long terme, ce phénomène, outre le strict aspect inégalité qu'il produit entre différentes catégories de clients, constitue un risque majeur pour Hydro-Québec, un risque assez semblable à des phénomènes qu'on a constatés dans d'autres domaines, par exemple, le téléphone, où, suite à un interfinancement prolongé et à un changement structurel, on se retrouve, à un moment donné, dans des situations où il faut appliquer des hausses totalement inacceptables pour rééquilibrer une situation.

C'est clair que si les clients du tarif G et M, par une situation concurrentielle de moins en moins favorable, devaient, tout à coup, se tourner vers des formes d'énergie différentes, ça créerait une situation très, très serrée à Hydro-Québec, à court terme, où une bonne partie des bénéfices qui proviennent de ce secteur-là devraient, très brusquement, être transférés à ses autres clients. On se retrouverait dans une situation où le secteur résidentiel ne pourrait plus et aurait à subir des hausses encore plus rapides certainement que l'inflation proposée et les légères corrections d'**interfinancement** que nous essayons d'incorporer dans la hausse tarifaire de cette année.

La différenciation pour correction de l'**interfinancement** que nous proposons est, je dirais, presque symbolique. En augmentant légèrement le secteur résidentiel plus que la moyenne, au rythme où nous le faisons cette année, il faudrait 40 ans de correction avant d'avoir effacé complètement l'**interfinancement** qui existe actuellement. Et, en fait, la correction que nous proposons, ce matin, va plutôt empêcher un accroissement du déséquilibre qu'un retour vers un équilibre normal. Juste pour citer un chiffre, si on devait, demain matin, corriger d'un seul coup l'**interfinancement**, il faudrait augmenter les tarifs résidentiels de 12 %. Donc, c'est une situation où la correction proposée est plutôt sur une base d'un principe et d'établir un cheminement qui se continuera dans les années à venir.

Sur cette base-là, les hausses de tarifs proposées sont, en moyenne, de 2,3 %, en 1993, et de 2,5 % pour le secteur résidentiel, alors qu'elles sont à 2,1 % pour les secteurs petite et moyenne puissances. Pour le tarif grande entreprise, c'est l'augmentation moyenne de 2,3 % qui est proposée. En 1994, selon le même principe, la hausse moyenne de 2,7 % est répartie sur une

base de 2,9 % au secteur résidentiel et de 2,5 % pour le secteur petite et moyenne puissances.

Certains autres ajustements sont proposés au règlement tarifaire. En particulier, au secteur résidentiel, nous amorçons, en 1993, une expérience-pilote de tarifs différenciés dans le temps. C'est une approche qui nous est recommandée depuis longtemps par de nombreux intervenants, qui se pratique un peu partout dans le monde et qui se veut un moyen de donner aux clients un moyen de réduire leur facture d'électricité en choisissant l'heure ou la journée pendant lesquelles ils utilisent certains appareils électriques. Nous devons, étant donné l'ampleur et la complexité d'une telle tarification, procéder d'abord par une expérience-pilote qui va porter sur 600 clients en 1993 et qui pourra, vers 1995, être offerte en option à tous nos clients résidentiels.

Juste pour vous illustrer un peu comment fonctionne ce tarif, durant des heures de pointe qui sont entre 6 heures et 11 heures du matin et 15 heures et 22 heures de l'après-midi les jours de semaine, pendant les mois d'hiver, le tarif en pointe qui sera de 0,13 \$ du kilowattheure, s'appliquera, alors que, pendant toutes les autres heures de l'année, qui correspondent à 80 %, 90 % des heures du temps, un tarif réduit à 0,0325 \$ sera offert aux clients.

Ça veut dire que chaque client aura l'option, avec cette tarification, de choisir les heures où il utilise des appareils et pourra assez facilement, par une gestion de son utilisation, réduire sensiblement sa facture d'électricité tout en faisant profiter Hydro-Québec d'un bénéfice, puisque ça diminuera la demande en pointe et, éventuellement, c'est une situation avec laquelle tout le monde se retrouvera gagnant.

Pour le tarif résidentiel de base, nous proposons aussi une tarification qui n'est pas uniforme en fonction des heures d'utilisation. La dernière tranche du tarif résidentiel augmentera un peu plus vite que l'augmentation moyenne, alors que la première tranche augmentera un peu moins vite. En fait, par rapport à une hausse moyenne de 2,5 %, la dernière tranche, celle qui dépasse 30 kWh par jour, va augmenter de 3 %, alors que la première tranche va augmenter de 2,2 %. C'est, encore une fois, une façon de donner un meilleur signal de prix pour encourager l'efficacité énergétique et donner quand même un service de base pour les gens qui utilisent moins d'électricité et moins affectés par l'inflation.

Dans les autres secteurs, pour conclure, nous avons, comme vous le savez, engagé un dialogue relativement difficile avec nos clients de grandes entreprises sur de nombreux sujets où ils se plaignent, évidemment, de la diminution de l'écart comparatif qu'ils avaient au Québec par rapport à d'autres secteurs où l'électricité est disponible. Un des moyens que nous avons essayé de mettre au point pour améliorer la situation concurrentielle des clients grande entreprise, c'est la tarification saisonnière. Depuis plus d'un an, nous avons exposé à nos clients différents scénarios de tarification saisonnière selon lesquels les tarifs d'électricité pour les grandes entreprises seraient plus bas en été et plus élevés en hiver, tout en étant, en moyenne, neutres par rapport à

leur niveau actuel.

Ces propositions-là, qui vont dans le sens des orientations tarifaires souhaitées par Hydro-Québec et acceptées par la ministre de l'Énergie, constituent, selon nous, une façon, encore une fois, d'arriver à des solutions gagnantes pour toutes les parties. La réticence de nos clients, qui se situe un peu dans leur traditionnelle réaction négative à des changements qu'ils ne connaissent pas, nous amène, pour l'instant, à ne pas recommander la tarification saisonnière en 1993. Mais nous comptons travailler très fort à convaincre les clients du bénéfice pour eux de ce genre de tarification. Nous espérons pouvoir recommander, au cours de l'année 1993, par règlement spécial ou par décret, l'implantation d'une telle tarification lorsque les modalités en auront été discutées davantage avec les clients.

Pour les autres tarifs, les tarifs généraux, nous poursuivons et terminons la restructuration du tarif M qui s'est poursuivie depuis quelques années. Nous avons fait une refonte du tarif G9 pour les clients à faible facteur d'utilisation, ce qui va permettre, dans plusieurs cas, de réduire la facture d'électricité pour certains clients comme les fonderies et les centres de ski. Le reste des recommandations sont des ajustements d'ordre technique relativement mineurs.

Pour conclure, si je peux me permettre...  
(10 h 30)

**Le Président (M. Audet):** Deux minutes.

**M. Bolduc:** ...je dois dire que la situation concurrentielle des tarifs d'Hydro-Québec demeure très, très avantageuse. À Toronto, on paie encore 55 % plus cher l'électricité qu'à Montréal. Ces augmentations sont extrêmement importantes pour la santé financière d'Hydro-Québec. L'augmentation de 1993 va ajouter 152 000 000 \$ par année aux revenus d'Hydro-Québec; celle de 1994 va ajouter 186 000 000 \$.

Donc, c'est un total de 338 000 000 \$ qui vont se retrouver dans le cadre financier de 1995 d'Hydro-Québec. C'est pratiquement la moitié du bénéfice d'Hydro-Québec, cette année-là. Donc, c'est une faible augmentation pour les clients. Ça ne dépasse pas l'inflation, mais pour Hydro-Québec, c'est essentiel à sa santé financière. Merci, M. le Président.

#### Période de questions

**Le Président (M. Audet):** Merci. Alors, pour les membres de la commission, je vais rappeler brièvement l'enveloppe de temps. Alors, il y aura un premier bloc de 30 minutes pour la formation ministérielle. Ensuite, suivra un bloc de 30 minutes pour l'Opposition officielle. Il restera un bloc de 10 minutes pour M. le député de Drummond.

Alors, je vais maintenant reconnaître Mme la ministre de l'Énergie et des Ressources.

#### Efforts de rationalisation en 1992

**Mme Bacon:** Merci, M. le Président. De façon

générale, Hydro-Québec a rencontré ses objectifs financiers en 1992. Pour les trois prochaines années, Hydro-Québec prévoit globalement un maintien de sa situation financière, bien qu'il y ait une légère détérioration, là, au cours des années 1994 et 1995. Ce cadre financier repose sur des hausses tarifaires à l'inflation et sur des gains cumulatifs de productivité de 9,5 % d'ici 1995.

Au regard de la hausse tarifaire, Hydro-Québec propose de l'établir à l'inflation pour les deux prochaines années et en se gardant, toutefois, une porte ouverte pour 1994. J'aurai l'occasion de revenir sur cette proposition un peu plus tard. Pour l'instant, j'aimerais m'attarder aux gains de productivité et aussi au contrôle des charges de l'entreprise, compte tenu qu'ils constituent quand même des conditions essentielles au maintien des tarifs au plus bas niveau possible.

On va se rappeler qu'en 1992 le gouvernement a approuvé une hausse tarifaire de 3,5 % au lieu de 5,5 %. Dans le cadre de cette décision, on a demandé à Hydro-Québec de réduire ses dépenses du même montant, soit 73 000 000 \$, pour atteindre le bénéfice net prévu à 700 000 000 \$ au budget de 1992. On remarque que le bénéfice réel, à savoir 724 000 000 \$, a légèrement dépassé la prévision. Est-ce que vous pouvez nous indiquer les efforts de rationalisation qu'Hydro-Québec a réalisés pour atteindre ces objectifs financiers en 1992? Entre autres, pouvez-vous nous indiquer les principaux postes de dépenses visés et les montants qui sont en cause?

**M. Drouin:** Oui, madame. Michel Labonté, vice-président, Finances et Administration.

**M. Labonté (Michel):** M. le Président, pour l'année 1992, disons que l'écart entre ce que nous avons budgété et notre réel, effectivement, s'est concrétisé par un favorable de 46 000 000 \$ au cours de l'année.

Ça se compose essentiellement, disons, de deux éléments principaux, les éléments sur lesquels nous avons un contrôle, parce qu'il y a plusieurs éléments... il y a eu des plus et des moins sur des éléments sur lesquels nous n'avons pas directement contrôle. Mais les éléments sur lesquels nous avons un contrôle, effectivement, les 46 000 000 \$ se répartissent à peu près comme suit: 15 000 000 \$ favorables au niveau de l'achat de combustible. Nous avons arrêté plus tôt le fonctionnement de la centrale de Tracy devant l'hydraulique qui était au-delà de la moyenne, à un moment donné, et 31 000 000 \$ favorables globalement qui consistent en une rationalisation de dépenses, ce qui nous explique globalement les 46 000 000 \$, parce que je passe à côté des éléments favorables et défavorables ailleurs sur lesquels on n'a pas d'élément de contrôle précis.

**Mme Bacon:** Aviez-vous visé auparavant des postes de dépenses où vous vouliez réduire les frais d'exploitation? Et est-ce que vous avez des montants là-dessus ou c'est tout simplement des montants que vous

nous donnez, 15 000 000 \$, 31 000 000 \$, là...

**M. Labonté:** Bien, il y a eu des postes très précis.

**Mme Bacon:** Vous parlez de rationalisation. Est-ce que la rationalisation s'est faite toute seule ou vous aviez quand même des postes visés?

**M. Labonté:** Non, mais, à titre d'exemple, un des objectifs que nous nous étions fixé, en début d'année, et qui a été réalisé, c'est, entre autres, la réduction du temps supplémentaire qui a été de l'ordre de 30 000 000 \$. C'est un élément, je pense, très significatif de contrôle direct dans la gestion. Il y a eu certaines rationalisations au niveau des dépenses d'entretien et au niveau de certaines activités de base qui avaient été préidentifiées.

**Mme Bacon:** Je n'ai pas tout à fait la même lecture que vous. On constate que l'effort de compression des dépenses d'exploitation — vous parlez de 46 000 000 \$ — c'est en partie attribuable à des circonstances extérieures comme des retards dans certaines activités de base, le faible nombre de tempêtes, le ralentissement de certains projets ou des programmes et des conditions favorables d'hydraulique.

Est-ce qu'Hydro-Québec peut nous expliquer pourquoi elle n'a pas entrepris de compresser davantage ses charges d'exploitation en 1992? Et pourquoi, aussi, des charges d'exploitation ont-elles augmenté de 5,3 % en 1992, soit un taux de croissance trois fois plus élevé que le taux d'inflation vécu qui était à 1,5 %?

**M. Labonté:** D'abord, pour répondre en partie à votre question, il y a certains... Je ne vous ai pas fait mention qu'il y a eu certains retards dans les projets programmes. Effectivement, je vous ai parlé qu'au début, il y avait une série de plus et de moins. Dans les projets programmes, effectivement, on a eu 30 000 000 \$ de favorables. Par contre, c'est venu très largement compenser une expérience défavorable au niveau des mauvaises créances de l'ordre de 25 000 000 \$. Donc, on a eu une série de positifs et de négatifs, mais qui se sont à peu près compensés et sur lesquels on ne s'impute pas, je veux dire, d'éléments de contrôle.

Les éléments sur lesquels nous avons eu un contrôle, on vous les donne: le temps supplémentaire de 30 000 000 \$, c'est un élément sur lequel on a eu un contrôle; certaines autres dépenses d'entretien sur lesquelles... et les activités de base, en général, de l'ordre de 15 000 000 \$. Mais j'ai enlevé là-dedans les projets programmes, qui ont été en retard de 30 000 000 \$, et l'efficacité énergétique, qui a été en retard de 24 000 000 \$. Ça, je ne l'ai pas compté dans les éléments attribuables à une gestion serrée. Les éléments attribuables à une gestion serrée nous ont rapporté 31 000 000 \$ et, globalement, entre ce que nous avons budgété et ce que nous avons réalisé.

**Mme Bacon:** Mais vos charges d'exploitation ont quand même augmenté de 5,3 %. C'est un taux de croissance de trois à quatre fois plus, plus élevé que le taux d'inflation qui est à 1,5 %. Et s'il y a des développements qui ne sont pas faits, je n'appelle pas ça, moi, des compressions de dépenses.

**M. Labonté:** Oui, mais les éléments que je viens de mentionner dans les 46 000 000 \$ ne sont pas des éléments qui ne se sont pas faits, qui ne sont pas reliés à des retards. Les éléments qui sont liés à des retards, on en a, on a des éléments qui s'annulent à peu près. On a 30 000 000 \$ de favorables sur les projets programmes qui sont attribuables à des retards, 24 000 000 \$ dans l'efficacité énergétique.

Par contre, ces éléments favorables là ont été compensés par des éléments défavorables sur lesquels nous n'avons pas de contrôle immédiat, c'est-à-dire les mauvaises créances, pour à peu près 25 000 000 \$, et certaines radiations d'avant-projets pour près de 29 000 000 \$ à 30 000 000 \$. Donc, ces éléments-là, globalement, s'annulent. Les 46 000 000 \$ favorables sont explicables par les autres éléments que j'ai mentionnés tantôt. C'est vrai que, là-dessus, il y a 15 000 000 \$ qui sont dus à la réduction des combustibles de Tracy. C'est parce que si...

Quand on regarde par rapport à 1991, j'ai d'autres données qu'on peut essayer de mentionner, ici. C'est vrai que, globalement, quand on regarde, nos charges ont augmenté de 5,3 % entre 1991 et 1992. Cependant, quand on enlève certains éléments qui sont non reliés aux activités de base, tels la gestion de la faible hydraulicité, l'amortissement des subventions et des radiations majeures — on les a à la page 56, ici, de «Engagement de performance» — notre taux de croissance n'est que de 2,9 % quand on tient compte de ces ajustements-là.

**Mme Bacon:** ...on n'aime pas les comparaisons, là, mais j'aimerais quand même vous mentionner que d'autres services publics — et je vais vous le redire: BC Hydro, Saskatchewan Power ont affiché à certains moments des réductions de leur charges d'exploitation au cours de la dernière décennie et dans un contexte de croissance d'activités, et ces observations-là soulèvent, là, la question suivante: Quels sont les facteurs sous-jacents à cette barrière infranchissable que semble être un taux de croissance de charges d'exploitation inférieur à l'inflation?

**M. Delisle (André):** Je pense que quand vous comparez à BC Hydro, il y a un facteur très important dont vous devez tenir compte, c'est que BC Hydro, la nouvelle capacité de production qui est développée dans cette province-là, dans le territoire qu'ils desservent, n'est pas développée à l'intérieur de BC Hydro. Elle est développée dans les industries des pâtes et papiers, etc., etc., et, donc, le personnel équipement, par exemple, d'Hydro-Québec qui développe nos projets, nous, de la Baie James, il est chez nous, il est dans nos employés, et le personnel, éventuellement, de production, de trans-

port qui va opérer des centrales à BC Hydro, il est dans les entreprises privées.  
(10 h 40)

Le personnel est donc dans les entreprises privées, et c'est par le prix d'achat de l'électricité que BC Hydro, en fait, voit ses charges augmenter et non pas dans les charges d'exploitation, alors que nous, quand on met en service LG 2 A ou quand on met en service différentes centrales, les employés sont chez nous. Et, à cet égard-là, on est un peu uniques en Amérique du Nord dans le sens qu'on est une des seules utilités publiques qui voit la croissance à sa charge comblée par des équipements qui sont possédés par l'utilité publique, qui sont opérés par l'utilité publique. Donc, vous devez faire très attention, quand vous comparez la croissance des charges d'exploitation d'Hydro-Québec avec d'autres utilités publiques, dont BC Hydro.

**Mme Bacon:** ...une autre question, M. Delisle, et c'est trop facile. Est-ce que vous êtes en train de me dire qu'il faut faire davantage de faire-faire? Et est-ce qu'on devrait confier à l'entreprise privée l'exploitation ou la construction de barrages pour réduire les frais d'exploitation?

**M. Delisle:** Non, non, je ne suis pas en train de vous dire ça. Non, parce que, dans nos coûts totaux, là, nous, on a 30 % qui sont des charges d'exploitation. Là, on discute de ces 30 %.

**Mme Bacon:** Vous savez, il y a des firmes d'ingénieurs qui seraient contentes d'entendre ça, là.

**M. Delisle:** Non, non. Donc, BC Hydro, l'augmentation de ses coûts en matière de production, transport, elle est dans ses achats d'énergie. D'accord? Elle n'est pas dans ses charges d'exploitation. Dans les 100 % de charges totales, il y a 30 % qui sont des charges d'exploitation, on le sait; il y a 70 % qui sont des autres charges et des charges d'intérêt, etc. Et, donc, la croissance des charges de BC Hydro est plus dans les autres charges, alors que nous, la nôtre, elle est plus forte dans les charges d'exploitation, parce qu'on a plus de mises en service d'équipements qu'on opère nous-même. Je pense... Vous comprenez?

**Le Président (M. Audet):** M. Labonté.

**Mme Bacon:** Bien, la question, c'est: Est-ce que le privé aurait les mêmes charges d'exploitation? C'est des questions faciles qui viennent.

**M. Delisle:** Mais nous, on vous a dit, dans le discours de M. Drouin, que nos équipements qu'on amène, la phase II de La Grande, c'est à 0,03 \$ le kilowattheure, arrivé à Montréal. Il n'y a personne qui peut nous battre là-dessus. Je veux dire, c'est certain qu'on est... Donc, les équipements qu'on amène, c'est des équipements qui sont très compétitifs et qui battent la concurrence en termes de filière alternative, et puis on est

capables de les exploiter, je pense, d'une façon qui est assez efficace. Donc, il n'y a pas de problème avec les choix qu'on fait.

**Le Président (M. Audet):** M. Labonté.

**M. Labonté:** Si je peux juste me permettre. Quand on fait des comparaisons là-dessus, entre autres, peut-être, avec BC Hydro, mais avec d'autres réseaux, sur la croissance des charges d'exploitation, il faut être bien conscient que les réseaux thermiques ont connu, parce que le prix des combustibles a baissé, une réduction de leurs charges d'exploitation importante ou de la croissance de leurs charges due à la baisse des prix de combustibles, et nous, on n'est pas affectés du tout par ça. Notre structure de coûts, elle est relativement fixe à cause de l'hydraulique, et le gros de notre charge relié à l'hydraulique, il est dans la charge d'intérêt et d'amortissement et il est fixe.

Alors, dans les réseaux thermiques, dans leurs charges d'exploitation, ils ont l'achat de combustibles, puis, quand les prix baissent comme ç'a été le cas, si on fait des comparaisons, il faut être très prudent pour ajuster, pour la partie combustibles qui est très importante dans leur cas, qui est à peu près nulle pour nous, n'eût été de la gestion de la faible hydraulique.

**Mme Bacon:** Il faut peut-être être prudent, mais on peut aussi être inquiet de la compétitivité de notre électricité par rapport à d'autres services, d'autres utilités.

**M. Drouin:** Dans des périodes où le prix des combustibles...

**Mme Bacon:** Bien, on regarde nos voisins, là.

**M. Drouin:** C'est clair, ça. Dans la période où le prix des combustibles est très bas — puis on en a parlé, au début de la commission parlementaire, de l'influence du prix du gaz, par exemple, sur les exportations d'Hydro-Québec au sud de la frontière, c'est clair. Et il y en a qui sont venus vous voir ici, durant la commission parlementaire, et qui vous ont mentionné, par exemple, qu'une entreprise comme Tennessee Valley offrait des tarifs à l'industrie qui étaient plus bas qu'au Québec, mais il faut le regarder dans la conjoncture que ces entreprises-là vivent, à ce moment-ci. Tennessee Valley a des surplus d'énergie énormes dus à l'exploitation de centrales nucléaires qui sont exploitées sans qu'il y ait toute la charge utile pour eux. Donc, ils vendent à très grand rabais.

L'an dernier, un des modèles qu'on nous avait soulevé ici, en commission parlementaire, c'était Bonneville Power. J'aimerais qu'on ressorte le dossier de Bonneville Power, cette année, pour constater que c'est une situation totalement différente. Fort heureusement, ici, on a l'**hydraulique**, on a l'hydroélectricité. Ça nous cause des problèmes en termes de fluctuation des réservoirs dus à la faible ou à la forte hydraulique. On essaie

d'en tenir compte, ici, en proposant notre fonds de stabilisation, mais il reste que le combustible ne nous coûtant absolument rien, je veux dire, on a une conjoncture avantageuse, globalement, à l'égard de toutes les autres sources d'énergie.

**Une voix:** Mais peut-être...

**Mme Bacon:** Mais est-ce qu'il ne serait pas nécessaire, dans une période comme celle qu'on connaît en ce moment, puis, justement, avec tout ce que vous nous dites... Même si vous n'aimez pas qu'on fasse des comparaisons, là, parce qu'il y a quand même des chiffres qui sont importants, il y a des différences entre 1990, 1 702 000 000 \$ de total de charges, BC Hydro, pour 1 671 000 000 \$ en 1991, un écart de -1,8 %.

**M. Drouin:** Oui, mais...

**Mme Bacon:** C'est important, mais est-ce qu'il ne faudrait pas faire des efforts dramatiques, M. le président, dans les frais d'exploitation, à une période comme la nôtre, comme on fait au gouvernement?

**M. Drouin:** Écoutez, mais écoutez, on en fait des efforts, et je suis prêt à vous les expliquer dans les détails. On en fait des efforts. Ce qui est important — et Dieu sait, quand vous dites qu'on n'aime pas se faire comparer, ce n'est pas vrai, on veut se comparer et c'est notre... Ça fait partie des nouveaux engagements qu'on a. C'est de faire du «bench marking», comme disent les Américains, c'est-à-dire de se comparer à d'autres industries et de se comparer continuellement sur la main-d'oeuvre, sur les coûts, etc.

Mais ce qui est important de comprendre dans ce que M. Delisle a mentionné, c'est que les coûts d'achat d'énergie auprès de producteurs indépendants ne rentrent pas dans les charges d'exploitation. Ça rentre dans les coûts totaux ou dans les coûts du capital et des autres, et des achats d'énergie, comme nous on l'indique aussi. La partie des achats d'énergie n'est pas dans les charges d'exploitation que vous voyez, là. Donc, quand on achète auprès de producteurs indépendants, comme d'autres réseaux peuvent le faire, ces charges-là rentrent dans les coûts totaux d'exploitation et non pas dans les charges d'exploitation.

**Mme Bacon:** J'avais les charges totales, M. le président. Les charges totales, c'est inclus là-dedans.

**M. Drouin:** O.K. O.K. Mais, alors, si vous voulez, M. le Président, qu'on embarque sur les charges totales, je veux dire, j'ai aussi d'autres explications là-dessus.

**Mme Bacon:** J'ai d'autres questions...

**M. Drouin:** Très bien.

**Mme Bacon:** ...vous allez avoir le temps de le

dire, M. le président. Au cours de la commission parlementaire du printemps dernier, vous nous avez indiqué que vous aviez fait un effort, que vous feriez un effort de rationalisation, et vous avez prévu, de 107 000 000 \$ à l'époque, qui touchaient particulièrement le temps supplémentaire... Alors, il y avait moins 16 000 000 \$, le personnel temporaire, un autre 16 000 000 \$, services achetés, un 12 000 000 \$, dépenses de personnel, 12 000 000 \$, et services professionnels, 17 000 000 \$.

J'aimerais que vous m'indiquiez, là, dans quelle mesure, parce que ça doit être ciblé, ça, quand on fait un budget, ces cibles-là ont été atteintes.

**M. Drouin: O.K.**

**Mme Bacon:** C'était la planification financière de l'année 1992. Vous aviez prévu un effort de rationalisation de 107 000 000 \$.

**M. Labonté:** Oui, bien, écoutez, sur certains points, effectivement, au niveau du temps supplémentaire, M. le Président, nous avons visé 16 000 000 \$; notre réel a été de 20 000 000 \$. Au niveau du personnel temporaire, notre budget avait été 16 000 000 \$; notre réel a été de 27 000 000 \$. Au niveau des services achetés, je n'ai pas tout à fait le même chiffre que vous. J'arrivais, moi, à 59 000 000 \$ en moins, et notre réel a été de 105 000 000 \$.

**Mme Bacon:** C'est parce que le montant global était de 107 000 000 \$. On n'a pas les mêmes chiffres, là?

**M. Labonté:** Parce que la réduction des services achetés, on avait 59 000 000 \$. C'était 12 000 000 \$, plus 17 000 000 \$, plus 30 000 000 \$. C'est ça. Ça faisait 59 000 000 \$. Et notre réel a été de 105 000 000 \$.

**Mme Bacon:** Toujours à la même commission parlementaire, et je pense que de manière à illustrer les efforts d'Hydro-Québec en regard du contrôle de ses charges d'exploitation, vous avez indiqué, et je vous cite, M. Drouin: Au cours de l'année 1992, la masse salariale d'Hydro-Québec n'augmentera pas. Et, par ailleurs, le document «Engagement de performance» relève que, pour 1992, la charge globale de travail ne s'est pas réalisée, il y a eu des retards dans les activités de base, d'efficacité énergétique, certains projets et programmes, et, dans ce contexte-là, on devrait même s'attendre à une réduction de la masse salariale. L'année financière 1992 est terminée. Pouvez-vous m'indiquer quelle a été l'évolution de la masse salariale et qu'en serait-il, en 1993?

**M. Labonté:** Oui, en dollars constants, l'évolution de la masse salariale, excluant les charges additionnelles reliées aux fonds de pension, a connu une croissance de 39 000 000 \$, c'est-à-dire que nous sommes passés de 1 652 000 000 \$ à 1 691 000 000 \$. Mainte-

nant, l'écart s'explique... (10 h 50)

**Mme Bacon:** M'avez-vous dit en dollars constants, M. Labonté?

**M. Labonté:** Oui, en ajustant... En dollars constants de 1992.

**Mme Bacon:** En vrais dollars, c'est combien?

**M. Labonté:** Bien, en dollars de 1992, c'est 1 691 000 000 \$, et ça se compare... Je l'ai en dollars constants de 1992, l'année d'avant à 1 652 000 000 \$, mais ça s'est exprimé en dollars de 1992. C'est donc une augmentation de 39 000 000 \$. L'augmentation de 39 000 000 \$ n'est pas occasionnée par une augmentation du nombre d'années-personnes, parce qu'il y a même eu une diminution légère par rapport à ce que nous avons projeté, mais due essentiellement à deux facteurs: un premier facteur explicatif qui est de l'ordre de 17 000 000 \$, qui est un changement par rapport au moment où nous nous étions présentés en commission parlementaire, au niveau des cotisations aux régimes de RRQ, CSST et de l'assurance-chômage; et un autre 15 000 000 \$, qui étaient une variation de notre salaire moyen, c'est-à-dire qu'on projette toujours un niveau de salaire sur les permanents et sur les temporaires, et on obtient un salaire moyen. Et la composition entre les permanents et temporaires a été légèrement différente de ce que nous avons prévu, et ça explique un autre 15 000 000 \$.

Et de résiduel, c'est au niveau des charges, c'est-à-dire de certains avantages sociaux. Nous n'avions pas le réel de 1991, et on a commis une erreur de quelques millions dans la projection. Quand on a eu le réel de 1991, il était plus élevé que ce que nous avons anticipé, de sorte que, pour 1992, ça explique l'écart.

Donc, pour résumer, en termes d'années-personnes, on a même eu un résultat légèrement inférieur à notre projection, et les 39 000 000 \$ supplémentaires ont été occasionnés par les phénomènes que je viens d'expliquer. Maintenant, à compter de 1993, en dollars constants, excluant les charges additionnelles liées aux fonds de pension, c'est une décroissance. On passerait, en dollars de 1992, de 1 691 000 000 \$, en 1992, pour atteindre, en 1995, en dollars de 1992, 1 615 000 000 \$. Donc, on voit une décroissance régulière de la masse salariale en dollars constants de 1992, à compter de 1993, dès cette année.

**Mme Bacon:** Je pense qu'il va falloir regarder nos chiffres, M. Labonté, parce que moi, en dollars courants, là... Vous me parlez toujours en dollars constants. Ce n'est pas la même chose.

**M. Labonté:** Il y a une augmentation.

**Mme Bacon:** Bien, moi, j'ai 80 000 000 \$ d'augmentation pour 5,5 % d'augmentation. Je n'ai pas de réduction de masse salariale.

**M. Labonté:** En dollars courants, effectivement, oui, je peux à peu près corroborer vos chiffres. En dollars constants, c'est une diminution, cependant.

### Politique de rémunération

**Mme Bacon:** Pour respecter son engagement tarifaire de hausse à l'inflation, Hydro-Québec devra assurer un contrôle, évidemment, pas besoin de le redire, très serré de ses charges d'exploitation qui sont conçues en majeure partie de charges salariales. Et, l'an dernier, Hydro-Québec comparait sa politique de rémunération à celle d'autres entreprises de même nature, en soulignant que l'écart favorable à ses employés avait diminué au cours des ans. Quelle est l'évolution récente de l'écart de rémunération de vos employés au regard du marché de comparaison?

**M. Drouin:** Là, l'évolution des écarts de la rémunération des salaires proprement dite est partie de 1982 avec un écart, une avance, sur le marché de comparaison, de 14,8 % — là, je parle de la moyenne générale. Ça a descendu graduellement au cours des années pour finir dans les chiffres suivants pour les trois dernières années: en 1991, 4,8 %, 1992, 6 %, mais, 1993, ça redescend à 4,9 % dans nos projections. Quant à la rémunération globale, c'est-à-dire qui comprend les avantages sociaux et tout, ça part de 21 % d'écart avec le marché et nous rattrapant graduellement vers 10,5 % qui sont prévus pour l'année 1993.

**Mme Bacon:** Est-ce que vous avez en valeur monétaire la somme que représente l'écart de rémunération favorable aux employés d'Hydro-Québec?

**M. Drouin:** En valeur monétaire, c'est 10 %, 75 000 000 \$.

**Mme Bacon:** En ce qui a trait à l'évolution de l'écart de la rémunération des employés d'Hydro-Québec, le document «Engagement de performance» ne fait pas mention de ça. Est-ce que vous pouvez nous dire les cibles que votre société vise dans ce domaine-là?

**M. Drouin:** Bien, au fur et à mesure, premièrement... On a vu qu'au cours des années, ça fait déjà quelques années qu'on a eu des négociations avec nos employés. Je pense bien qu'on s'engage dans des négociations prochainement, dépendant, bien sûr... On sait que, de plus en plus, on suit ce qui se passe au niveau du secteur public. Et, dans ce sens-là, je veux dire que je pense qu'on va voir un peu quel est le déroulement des négociations, au cours des prochains mois.

Notre convention collective expire le 23 décembre 1993. Dans ce sens-là, ça fera partie de l'ensemble de la négociation qui prendra place. Ça a toujours été dans l'objectif de l'entreprise d'essayer d'aligner l'ensemble de nos salariés aux salariés du marché de comparaison. Dans ce sens-là, je pense qu'on a progressé énormément puisque, au niveau des salaires, en 1993, on ne sera que

d'une avance de 4,9 % ou 5 %. On se rappelle — des souvenirs que je peux avoir dans les négociations du secteur public — que, lorsqu'on est rendu à 3 %, par exemple, d'écart, à plus ou moins, que c'est des seuils de tolérance qui s'acceptent très bien dans les marchés de comparaison. Alors, on est déjà à 4,9 %, et je pense qu'on a fait des gains énormes en termes de ramener le niveau de nos rémunérations, des rémunérations de nos employés à ceux du marché de comparaison.

**Mme Bacon:** Est-ce qu'on pourrait imaginer qu'Hydro-Québec se donnerait comme cible un gel de sa masse salariale?

**M. Drouin:** Bien, écoutez, je veux que ce soit clair que c'est un objectif. Vous savez que nous sommes liés par des conventions collectives, par des accréditations et que nous devons négocier avec nos employés, nos syndicats. C'est clair que c'est un objectif d'avoir la croissance minimale et une croissance zéro par les temps qui courent, compte tenu de l'avance sur les marchés. Mais il ne faut pas oublier non plus que les syndicats d'Hydro-Québec sont intimement liés à l'ensemble de la négociation des secteurs public et parapublic du gouvernement du Québec.

**Mme Bacon:** Quelle est la politique de rémunération des heures supplémentaires pour chaque catégorie d'employés à Hydro-Québec? Je vais vous en donner des exemples, puis on pourra *peut-être*... parce qu'on ne fera pas tout le tour, là, mais disons pour les ouvriers, pour les professionnels et pour le personnel d'encadrement.

**M. Drouin:** M. Gonthier va répondre à cette question.

**M. Gonthier (Jean-Marie):** M. le Président, si on commence par le personnel d'encadrement, il y a du surtemps à temps et demi qui est payé pour les cadres de maîtrise et les cadres de premier niveau. Ensuite, dans le personnel syndiqué, vous avez du temps et demi et du temps double qui peut être payé dépendant des circonstances. Ça se compare, actuellement, à l'ensemble du marché; sauf une partie des cadres intermédiaires, tous les autres, ça se compare au marché.

**Mme Bacon:** Vous n'avez pas de temps triple? Non?

**M. Gonthier:** Pas à ma connaissance.

**M. Drouin:** Écoutez, il faut faire attention sur le concept du temps triple parce qu'il y a des concepts qui se véhiculent en relations du travail sur le temps triple. Lorsqu'on fait travailler quelqu'un, par exemple, un jour férié, il est payé pour sa journée fériée, payé pour sa semaine où il travaillait, puis là, il travaille en plus de ça. Alors, ça équivaut... Quelqu'un peut faire un calcul et arriver à du temps triple, mais ce n'est pas du

temps triple, c'est du temps double. Alors, il n'y a pas... Je ne pense pas qu'on puisse dire qu'il y ait, dans nos conventions collectives, un concept de temps triple.

**Mme Bacon:** J'essaie de regarder dans nos cabinets, par exemple. Nos adjoints n'ont pas de salaire supplémentaire quand ils font des heures supplémentaires, et Dieu sait qu'ils en font. Est-ce que vous trouvez ça normal qu'un personnel d'encadrement ait droit à une politique de rémunération des heures supplémentaires?

**M. Drouin:** Quant à moi, je dirais que la réponse est non.  
(11 heures)

**Le Président (M. Audet):** Merci. M. le député de Joliette, une demi-heure.

### Tarif résidentiel

**M. Chevrette:** Merci, M. le Président. J'essaierai de me faire le porte-parole des 3 000 000 de consommateurs qui espèrent que leurs politiciens et politiciennes puissent, eux aussi, espérer l'objectif zéro. Tout autant qu'Hydro peut l'espérer dans l'augmentation de sa masse salariale, le consommateur québécois espère et souhaite également le point zéro sur l'augmentation tarifaire. Et c'est un peu ce que j'essaierai de faire aujourd'hui par mon questionnement pour tâcher de convaincre la ministre et le gouvernement, compte tenu de la conjoncture difficile sur le plan économique, de ne pas avoir d'appétit en ce qui regarde l'augmentation des tarifs pour 1993-1994.

Si on se permet de geler les salaires, on pourrait geler les tarifs, d'autant plus qu'au cours des cinq dernières années on a exigé du consommateur québécois 26,3 % d'augmentation de tarif d'hydroélectricité et ça ne tient pas compte de la TPS et de la TVQ qui se sont appliquées là-dessus au cours des deux dernières années, de sorte que c'est une augmentation faramineuse pour le consommateur québécois, et ils sont 3 000 000 de consommateurs à Hydro-Québec, 3 000 000 d'actionnaires.

Je me suis mis à rêver. Après cinq semaines de commission parlementaire, on fait de beaux rêves et on fait des cauchemars. Avant-hier, c'était le cauchemar. Je voyais le gouvernement tordre les bras d'Hydro-Québec pour signer des contrats à partage de risques qui vont nous coûter une fortune jusqu'à la fin de l'échéance. Et je voyais Hydro-Québec être contre, mais se le voir imposer et essayer, par la suite, de composer avec cette situation.

Puis, dans le même cauchemar, je voyais toujours le gouvernement, qui ne pouvait avoir de dividendes, se retourner de bord et imposer 0,5 % pour les frais de garantie et aller chercher un autre 200 000 000 \$ et quelques pour faire en sorte qu'Hydro-Québec se présente devant nous et dise: Bien écoutez, vous nous avez tordu le bras sur les contrats secrets, ça nous coûte une couple de 100 000 000 \$ par année, on a réussi à en avoir quelques autres années, les perspectives ne sont

pas trop roses d'ici 1995. On a les frais de garantie, on a eu la hausse sur la taxe de capital et, le dindon de la farce dans ça... Parce qu'Hydro ne peut pas dire que le gouvernement est trop vorace, Hydro ne peut pas se plaindre, elle reçoit un ordre du bunker ou bien directement du cabinet de la ministre, et elle signe les contrats, elle facture et elle paie.

D'autre part, j'ai fait un rêve hier, c'est que la même ministre, consciente des erreurs de son gouvernement et des siennes au cours des dernières années, pour réparer ses gaffes, annoncerait aujourd'hui qu'il n'y aurait aucune augmentation de tarif pour les deux prochaines années ou, tout au moins, pour la première année. Ce n'est pas ce que j'avais écrit avant que la commission parlementaire ne débute. J'avais un texte que j'avais soustrait, bien sûr, de mon exposé de départ, sachant que la proposition tarifaire ne viendrait qu'à la dernière journée, mais je vais en faire une courte lecture. C'est quelques pages.

On sait présentement que le marché d'exportation fait à peine ses frais. On sait également que le marché des contrats à partage de risques nous coûte une fortune. Vous aurez remarqué que ça ressemble à mon cauchemar, et c'était le 23 février, ça. Et que dire des frais de garantie de plusieurs centaines de millions de dollars imposés l'an dernier et auxquels j'ai fait sérieusement opposition? Il y a donc un marché qui paie plus que sa part pour ces belles aventures, c'est celui des simples consommateurs québécois. Dans le plan de développement, proposition 1993, on propose tout simplement à ce marché des augmentations de tarif. En résumé, on propose d'introduire des tarifs qui varieront selon les saisons. C'était le 23, je n'avais pas entendu M. Drouin dire qu'il ne l'imposerait pas de force. On propose d'aligner des hausses tarifaires sur l'inflation, on propose de diminuer **significativement l'interfinancement des marchés.**

J'aimerais faire remarquer à cette commission que la facture d'électricité varie selon les saisons. Le prix du kilowattheure des clients résidentiels, qui touche près de 3 000 000 de clients, prend en compte des phénomènes saisonniers. La consommation d'électricité coûte cher en hiver, surtout pour ceux qui se chauffent à l'électricité.

Je tiens à rappeler à Hydro-Québec qu'il n'est pas nécessaire de nous imposer un signal de prix. On le sait déjà. Malheureusement, les clients résidentiels ne peuvent pas chauffer leur maison l'été et la climatiser en hiver. C'est une modification de comportement de consommation impossible au Québec. Hydro-Québec devrait être au courant de cela. Elle devrait aussi savoir que les clients au tarif L, c'est-à-dire les clients industriels grande puissance, n'ont pas besoin de se faire imposer un tarif saisonnier obligatoire. La marge de manoeuvre qu'ils avaient pour modifier leur comportement a été utilisée avec le programme de puissance interruptible. C'est pour cela qu'ils vous disent d'ailleurs, dans leur mémoire, d'offrir ce tarif en option plutôt que de le rendre obligatoire.

La tarification d'aujourd'hui est déjà le reflet d'une tarification saisonnière. À ce sujet, Hydro-Québec

ne propose rien de neuf. Hydro-Québec propose également d'aligner les hausses de tarifs sur l'inflation. Quel concept merveilleux! Les grands stratèges d'Hydro-Québec devraient savoir que l'évolution de leurs coûts unitaires peut être tantôt en dessous de l'inflation, tantôt nulle et, effectivement, tantôt au-dessus de l'inflation, surtout avec le développement des marchés proposés.

À cet effet, on constate une grande cohérence entre le plan de développement, proposition 1993, et la proposition tarifaire pour 1993 et 1994. L'inflation prévue par Hydro-Québec est de 2,3 % en 1993 et de 2,7 % en 1994, alors que les hausses de tarifs demandées sont de 2,5 % en 1993 et de 2,9 % en 1994 pour les 3 000 000 de clients résidentiels.

Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'Hydro-Québec dévie rapidement de ses propres orientations. On va me dire et redire que c'est à cause de l'autre orientation qui est de diminuer de façon significative l'**interfinancement** entre les marchés; là-dessus, je suis d'accord, et allons-y sérieusement. Hydro-Québec dessert trois grands marchés, elle les assujettit au règlement tarifaire, les contrats particuliers et les exportations. Je demande donc à Hydro de me présenter la situation de l'interfinancement entre ces trois grands marchés. Ensuite, on parlera de la situation de F interfinancement à l'intérieur du marché des assujettis au règlement tarifaire.

J'aimerais faire une petite référence au tableau 3.1 de la page 18 de la proposition tarifaire 1993-1994. On constate que la marge bénéficiaire du total des ventes assujetties au règlement tarifaire est estimée à 17 % en 1992. Ce que l'on remarque en particulier, c'est que la marge bénéficiaire chute à 10,7 % lorsqu'on ajoute, bien sûr, le marché des contrats particuliers et celui des exportations.

Le problème de F interfinancement est réel, mais pas à l'endroit où Hydro-Québec le situe dans sa proposition tarifaire pour 1993-1994. J'aimerais donc voir déposer à cette commission le rendement équivalent sur l'avoir propre de chacun de ces trois grands marchés pour chaque année, et ce, jusqu'à la fin des contrats à partage de risques, ceci, à partir de 1992.

Il serait également intéressant de connaître la part de financement que fournissent les petites et moyennes entreprises pour les contrats à partage de risques. Ceci nous permettrait une analyse plus éclairée pour les prochaines semaines.

(11 h 10)

Sur les orientations tarifaires, j'en conclus qu'Hydro-Québec ne propose rien de plus que ce qui existe déjà en matière de tarification saisonnière. Elle propose l'inflation sur le plan et la stagflation dans la proposition tarifaire, et cherche également à diminuer F interfinancement au mauvais endroit, soit le marché qui assure sa rentabilité. C'est ce que j'avais écrit le 23 et que je maintiens ce matin, M. le Président, pour en arriver à un questionnement.

### Contrats à partage de risques

Tout d'abord, que je le veuille ou pas, il faut que

je revienne aux contrats particuliers, et je vais vous expliquer pourquoi. J'ai eu la chance de rencontrer même un Américain qui sait tout ça, lui, qui connaît les dossiers, puis qui dit que ça circule très **allégrement** aux États-Unis, et qui est membre d'une de ces compagnies touchées par les contrats. Il ne comprend vraiment pas le raisonnement qu'on ne puisse pas en parler ici, puisque, eux autres, ils les ont en main et s'en servent même. Us se servent même des contrats secrets là-bas pour négocier leurs propres tarifs avec leurs autorités hydroélectriques ou les sources énergétiques qu'ils ont. Puis nous, ici, on ne peut pas en parler: C'est dangereux, les Américains peuvent faire quelque chose! Les Américains se servent du nôtre pour se négocier des avantages chez eux. Ça **m'apparaît** un petit peu quêtaine dans notre cas, là. On paie, on assume tout le déficit pendant je ne sais pas combien d'années, et il ne faut surtout pas en parler parce que les Américains pourraient **peut-être** nous taper sur les doigts. Puis, eux autres, ils rigolent, ils se bidonnent et ils se servent de nos contrats pour négocier des avantages comparables.

Franchement, je ne sais pas comment on peut résister longtemps à la discussion où on dit: Fais attention, n'en parle pas, il ne faut surtout pas que tu noircisses le dossier; j'arrête en 1995, je ne suis pas rendu en 2010 parce que ça pourrait **peut-être** nuire à... Puis, j'en ai parlé à plusieurs Québécois aussi qui connaissent le secteur hydroélectrique et qui disent que c'est de la bouillie pour les chats.

Je serai quand même prudent, mais ce n'est pas vrai que je vais laisser passer ça, parce qu'on sait que ça a une influence sur les tarifs, et je vais essayer de le démontrer. Même hier, le président d'Hydro-Québec m'a dit, en réponse à mes questions, qu'à moins d'une catastrophe on ne pouvait pas changer ces contrats-là. C'est le mot «catastrophe» à part de ça qui a été utilisé, il Fa repris.

Donc, si on ne peut rien changer, il y a du monde qui va payer pour les équilibres, c'est tous les autres. Je vais vous poser une autre question, ce matin, relativement à ça. Vous allez me dire s'il y a une clause qui vous protège dans les contrats secrets contre l'obligation de fournir l'électricité à ceux qui ont signé le contrat et qui feraient de l'expansion. Est-ce que vous pourriez refuser de leur fournir du jus additionnel ou si vous êtes obligés automatiquement en vertu des contrats signés?

**M. Drouin:** De fournir de l'électricité pour une expansion d'une aluminerie? La réponse, c'est qu'on n'a pas de clause qui nous oblige à en fournir, sauf dans deux situations: celle de Norsk Hydro où il y a une entente pour de la capacité additionnelle, et Alouette II, qui est une addition possible, qu'on a prévue dans nos prévisions de la demande.

**M. Chevette:** C'est combien de mégawatts, ça?

**M. Drouin:** C'est 360 MW, une autre ligne d'aluminerie à Sept-Iles, et, dans le cas de Norsk Hydro, c'est 175 MW. Dans ces deux cas-là, c'est les deux

seuls cas qui sont bien arrêtés dans le temps, ou avec des fenêtres possibles d'utilisation ou d'appel des options. Dans les autres cas...

**M. Chevette:** Donc, en tout, combien ça fait de mégawatts pour les deux?

**M. Drouin:** 360 MW plus 175 MW: 535 MW à peu près.

**M. Chevette:** Donc, il y a une obligation pour 535 MW.

**M. Drouin:** Il y a une option pour ça.

**M. Chevette:** Mais s'ils connaissent de l'expansion, vous êtes obligés?

**M. Drouin:** Oui, oui, oui.

**M. Chevette:** Vous ne pouvez absolument pas bloquer cela, d'aucune manière?

**M. Drouin:** Non, mais comprenons-nous bien, il y a une fenêtre dans le temps où ils doivent exercer l'option au-delà de laquelle ils perdent l'option, en ce sens qu'ils doivent exercer une option. Là, ma mémoire est...

**M. Chevette:** La fenêtre est comment large?

**M. Drouin:** Pardon? C'est une fenêtre de trois ans: de 1994 à 1997.

**M. Chevette:** De 1994 à 1997...

**Une voix:** De mémoire; approximatif.

**M. Chevette:** ...pour Alouette. Et Norsk Hydro?

**M. Drouin:** Ils doivent nous donner un avis de deux ans avant de pouvoir obtenir l'électricité. Mais en dehors de ça, on n'en a pas.

**M. Chevette:** Est-ce qu'Hydro-Québec pourrait me faire parvenir les coûts en équipement pour fournir les alumineries? Vous les avez évalués? Vous évaluez les emplois, vous évaluez les retombées, vous évaluez les impôts. Est-ce que vous pourriez m'envoyer ce que ça vous a coûté en équipement additionnel pour fournir les alumineries? Parce que ça fait partie de l'analyse financière, ça, j'espère, à Hydro.

**M. Drouin:** Est-ce que vous entendez les coûts, par exemple, pour amener une ligne, disons, à Deschambault pour fournir l'électricité?

**M. Chevette:** C'est l'équipement que vous avez dû faire parce que vous avez signé un contrat et que vous avez accepté. Comment ça vous coûte, ça? Parce

que vous ne le faites pas. C'est très beau ce que vous m'avez envoyé, vous avez mis les côtés positifs; vous avez oublié d'avoir beaucoup de rigueur et de me donner tout le portrait. Ça a coûté des équipements, ça, aux Québécois. Comment ça a coûté, ça?

**M. Drouin:** Je ne sais pas si on l'a ici, mais on peut très bien...

**M. Chevette:** Non, non. Mais je veux dire, au moins, est-ce que vous pourriez prendre l'engagement de me les envoyer?

**M. Drouin:** Oui, oui, sûrement.

**M. Delisle:** Mais il reste quand même qu'en termes de transparence, on a déposé un plan de développement et, dans ce plan-là, à la page 59, on a un scénario qui s'appelle le scénario IC où on montre ce que ça coûte à Hydro-Québec, quelle est la rentabilité pour Hydro-Québec d'avoir justement une nouvelle ligne d'aluminerie, au Québec, à la marge. On compare ça, à ce moment-là, aux équipements qu'on devrait construire à la marge, et on a indiqué là-dedans... On voit qu'on parle de 540 000 000 \$ de pertes ou de rentabilité globale négative pour Hydro-Québec. On a déjà rendu ces chiffres-là publics, peut-être pas exactement sous la forme que vous voulez, M. le député, mais on a déjà rendu l'ensemble de ces chiffres-là publics.

**M. Drouin:** M. Bolduc va ajouter un complément d'information.

**M. Bolduc:** Je pense que si on parle du coût pour alimenter ces contrats-là... Imaginons que ça n'ait pas été des contrats particuliers, mais que ça a été des implantations industrielles normales. Le coût de les alimenter, c'est le coût de fourniture du tarif L, et ce sont des charges tout à fait identiques à nos clients «grande entreprise» auxquels nous attribuons les coûts de fourniture de tarif L. Donc, si on parle de coût unitaire pour les contrats à partage de risques, le coût pour Hydro-Québec, c'est le même que pour les grandes entreprises, et c'est celui qui est reflété dans le tarif L.

**M. Chevette:** Vous tentez un raisonnement qui m'apparaît contradictoire à ce sujet. Vous dites d'abord que la perte de 245 000 000 \$ en 1993 n'a pas d'effet sur les hausses de tarif que vous demandez. Ces pertes seraient absorbées, vous dites, là, à même vos critères financiers que vous acceptez de voir baisser. Vous justifiez ensuite, dans le mémoire tarifaire, vos demandes d'augmentation pour les deux prochaines années en disant que c'est le minimum que vous devez obtenir pour garantir votre stabilité financière, c'est-à-dire maintenir ces mêmes critères financiers à un niveau acceptable pour les prêteurs internationaux. Il est donc clair que les pertes des contrats particuliers ont un impact, à ce moment-là, très important sur les tarifs. Je voudrais donc savoir de votre part quelles seraient les

augmentations de tarif sans ces pertes. Ne serait-il pas possible même d'un gel et **peut-être** même d'une diminution pour la première année?

**M. Bolduc:** Comme je l'expliquais tout à l'heure, les hausses de tarif sont faites en fonction des coûts de fourniture spécifiquement alloués aux différentes catégories de clients. Pour les clients assujettis au règlement tarifaire, la hausse de tarif est composée de ce coût de fourniture de base et d'une cible de rendement sur le capital d'**Hydro-Québec**. Si on n'avait pas, à Hydro-Québec, autre chose que des clients assujettis, notre cible de rendement sur le capital d'Hydro-Québec, qui est un rendement de 12 %, équivaldrait à une marge bénéficiaire d'à peu près 17 % sur nos ventes. (11 h 20)

Ce que nous demandons comme rendement pour les clients assujettis au règlement tarifaire correspond exactement à ce rendement de 17 %. Le reste des ventes d'Hydro-Québec qui, comme on l'a expliqué dans les jours précédents, comporte une marge bénéficiaire négative, amène la marge bénéficiaire totale d'Hydro-Québec à 10,7 %; 10,7 % de marge bénéficiaire, c'est la même chose qu'un rendement, ça équivaut ou ça correspond, en termes de bilan financier, à un rendement de 7,4 % sur l'ensemble d'Hydro-Québec.

**M. Chevette:** Il y a une chute de 7 %.

**M. Bolduc:** Hydro-Québec a toujours tenté, dans sa planification financière, dans un contexte où on ne tenait pas en ligne de compte les fluctuations causées par les phénomènes de marché, comme les fluctuations du prix de l'aluminium, les fluctuations de l'hydraulicité qui peuvent rendre nos exportations temporairement moins rentables sur une base de moyenne à long terme, Hydro-Québec a toujours visé un rendement de 12 % sur l'ensemble de son capital. À ce moment-là, c'est **peut-être** intéressant de revenir... Je ne l'ai pas ici, mais si vous regardez le plan de développement d'Hydro-Québec de 1990, qui a été établi alors qu'on projetait, autant pour les contrats à partage de risques et d'autres éléments, un rendement global sur nos ventes basé sur cet objectif-là, on prévoyait, dans le plan de développement de 1990, pour 1992 et 1993, un rendement global de l'ordre de 12 %, ce qui équivalait, dans les scénarios financiers de l'époque, à des profits de 1 000 000 000 \$ en 1992 ou en 1993, si on retourne à ces scénarios, avec des hausses de tarif telles qu'elles étaient prévues à l'époque. Tout le reste étant égal, on aurait eu normalement, avec une absence de pertes pour les contrats à partage de risques, un rendement plus élevé.

**M. Chevette:** Mais, M. Bolduc, je ne veux pas que vous me refassiez le monde par rapport à ces contrats-là. Ce que je vous pose...

**M. Bolduc:** Regardez, je vais vous...

**M. Chevette:** ...comme question, là, clairement:

Ça en a-tu ou ça en n'a pas d'influence? Comment ça se fait qu'Hydro-Québec dépense autant d'énergie et d'argent à essayer de justifier des contrats que vous ne vouliez même pas au départ dans votre propre structure, mais qu'on vous a imposé? Il ne serait pas mieux de constater le dégât et dire: On part d'un état de fait et on va essayer de diminuer ou d'atténuer les coûts, plutôt que de vous battre comme des forcenés, d'engager temps, argent et énergie pour vous bâtir un argumentaire qui ne résiste pas à l'analyse?

**M. Drouin:** M. le Président, dans les engagements de performance, il y a un petit tableau, à la page 59, qui répond exactement à la question du leader parlementaire. À la page 59, vous avez un tableau sur les coûts de fourniture qui démontre que, pour l'année 1993, les coûts de fourniture sont de 2,6 %, et nous demandons une augmentation de 2,3 %. En 1994, les coûts de fourniture sont 3,9 %... Et ça, M. le Président, ça exclut les exportations et ça exclut les contrats à partage de risques. C'est pour ça que c'est important. Je le disais l'an dernier: On traite ça comme une compagnie séparée. Les coûts de fourniture imputés aux alumineries et imputés aux exportations ne sont pas dans les coûts de fourniture imputés aux autres classes de clients. C'est tout simplement ça.

Alors, pour répondre à votre question, M. le Président, même si nous n'avions pas les alumineries, nous aurions des coûts de fourniture de cette nature-là.

M. Chevette: C'est parce que vous avez accepté — je l'ai dit dans mon texte — de vous contenter de moins, compte tenu de la conjoncture. Mais ce n'est pas ça la question que je vous ai posée. Si vous ne voulez pas y répondre, c'est votre droit, mais je note que vous n'y répondez pas. Quand je vous dis: **Est-ce** que ça a une influence, oui ou non? Si vous me répondez non, vous allez m'expliquer comment vous allez arrimer ça de façon cohérente avec ce que vous m'avez dit hier, où même ces contrats-là les soustraient aux frais de garantie qui sont nécessairement répartis sur les autres, à ce moment-là. Ne venez pas nous dire qu'il n'y a pas d'influence. Ou bien vous vous contredites, ou bien on ne comprend rien, mais la facture globale de ce manque à gagner, par rapport aux obligations qui sont venues après... Parce que les frais de garantie, vous ne pouviez pas les deviner quand vous avez signé, quand on vous a tordu le bras pour que vous les signiez. Vous ne pouviez pas deviner cette facture-là, mais elle va se payer par qui? Ne venez pas me dire qu'il n'y a pas d'influence sur la tarification. Si ce n'est pas à ce moment-ci, ça va venir, il y a quelqu'un qui va la payer, la facture. Et comme par hasard, le domestique — que je veux représenter de la façon la plus adéquate aujourd'hui — paie même plus cher que l'inflation. Ça doit être parce que c'est rentable, vos contrats à partage de risques; ça doit être parce que ces contrats-là paient les frais de garantie; ça doit être parce que ces contrats-là paient les augmentations sur le capital, la taxe sur le capital. Voyons!

**M. Drouin:** Tout ce qu'on dit, M. le Président, c'est qu'on fait moins de profits. C'est clair! Donc, c'est l'actionnaire qui en supporte le coût, ce ne sont pas les consommateurs. C'est ça que j'essaie de vous expliquer. Il y a une très grande différence entre les consommateurs et l'ensemble des Québécois. Je veux dire... Vous avez raison de dire qu'il y a 300 000 000 \$ ou 250 000 000 \$ de moins dans les profits de l'entreprise, mais ce n'est pas imputé aux consommateurs. C'est important qu'on fasse la distinction. Vous avez raison dans toute votre argumentation en disant que l'entreprise a moins d'argent dans ses profits, mais on ne vient pas le chercher au niveau du consommateur, c'est au niveau des Québécois en général que ça se traduit. Mais là, il faut regarder l'impact que ç'a eu de positif pour l'ensemble des Québécois, et pas juste l'impact sur Hydro-Québec, parce que l'impact positif sur l'ensemble des Québécois, c'est celui des investissements, c'est celui des retombées, c'est celui des emplois créés. Et là, il faut faire un exercice pour voir ce que ça donne.

**M. Delisle:** Et cet exercice-là, il a été fait dans le plan de développement. On a montré dans le plan de développement, dans le scénario 1C...

**M. Chevette:** Je l'ai vue, la page. Ce n'est pas ça que je veux savoir.

**M. Delisle:** ...que pour une nouvelle aluminerie, on perdrait 540 000 000 \$ actualisés, mais que l'État québécois aurait 465 000 000 \$ de plus d'impôt, sans compter le fait qu'il y a des emplois. Donc, c'est ça la logique. Je pense qu'on a mis le doigt dessus...

**M. Jolivet:** Le restaurateur, lui, il paie quand même son dépôt.

**M. Chevette:** Je voudrais revenir à ma question. La santé financière d'Hydro peut en être affectée. Parce que vous avez projeté, vous avez fait des prévisions, vous avez fait une ligne et vous avez dit: À partir de là, voici moyennement comme ça pourra ou bien nous coûter ou bien nous rapporter, je suppose. Parce que vous planifiez, vous vous permettez de planifier le coût de Gaz Métropolitain, vous devez planifier chez vous au moins l'évaluation de vos pertes ou de vos gains?

Comme ça ne rapporte pas, comme vous avez eu un imprévu avec le dumping russe, est-ce que vous aviez fait, avant de signer les contrats, l'évaluation des possibilités au niveau des alumineries à travers le monde? Est-ce que vous aviez fait une étude là-dessus pour voir s'il en partirait d'autres et puis s'il y aurait des livraisons additionnelles? Est-ce que vous avez cette étude?

**M. Drouin:** M. Labonté.

**M. Labonté:** À ma connaissance, ce qu'on fait, c'est que, habituellement dans ce secteur-là, et je pense

que ça a été mentionné par M. Delisle quand on a déposé les projections de vente à long terme, c'est qu'il y a des firmes spécialisées qui ont été consultées, effectivement, et qui se spécialisent, je dirais, dans la projection sur l'évolution de la demande et de l'offre en tenant compte des coûts de production des différents producteurs, effectivement, dans le monde.

**M. Chevette:** Est-ce que vous avez une étude là-dessus au sein d'Hydro et est-ce que vous pourriez nous la faire parvenir? Les projections sur l'offre et la demande dans l'aluminium avant de signer les contrats secrets? Est-ce que vous pourriez me la faire parvenir, s'il vous plaît?

**M. Drouin:** Je ne pense pas qu'on ait d'étude spécifique... Oui?

**M. Delisle:** En fait, on a même déposé, dans le cadre de la consultation publique, un document qui montrait qu'au moins l'année passée, quand on parlait de l'année passée, que les pertes qu'on avait étaient à l'intérieur un peu de la fourchette qu'on s'était fixée au moment de la signature des contrats. C'est un document public, ça.

**M. Chevette:** Je connais votre fourchette...

**M. Delisle:** O.K.

**M. Chevette:** ...et j'ai vu vos dessins, et ça ne correspond pas, à mon point de vue, à une réalité. Mais ça, en temps et lieu, on va en parler de façon plus pointue. Moi, je ne vous parle pas de fourchette, là. On me dit qu'il est impensable qu'Hydro-Québec ait signé de tels contrats, rouvert d'autres qui étaient signés dans un contexte de surplus énergétique, qui est ABI et Pechiney, Reynolds, dis-je, vous avez rouvert ça, et il serait impensable qu'une société d'État qui s'engage à aussi long terme n'ait pas eu une étude entre les mains sur la tendance de l'offre et de la demande à travers le monde, par exemple. Est-ce que vous avez ça?

(Consultation)

**M. Labonté:** Je pense qu'on peut répondre de la façon suivante: au niveau de l'offre-demande, il y a eu des consultations à partir des firmes spécialisées, puis je pense que c'est RSI qui était une des deux firmes qui ont été consultées, et sur la base de leur propre banque de données. C'est un secteur très spécialisé qui modélise à peu près toutes les alumineries dans le monde, qui essaie de déterminer également le niveau de leurs coûts; donc, au niveau de l'offre-demande, oui, il y a des gens, mais ultraspecialisés qui ont été consultés, parce que c'est au-delà des capacités d'Hydro-Québec d'avoir, à l'intérieur de six mois, développé un modèle tel qu'une ou deux firmes spécialisées dans le monde peuvent le faire et ont pris une décade à bâtir.

Donc, au niveau de l'évolution de l'offre et la

demande, qui tenait **compte** du coût de production de chacune des installations dans le monde, je dirais, libre, parce qu'à l'époque la Russie était toujours un bloc à part, oui, il y a eu des consultations, mais ce n'est pas des études propres à Hydro, c'est des études de consultants, et on a, je dirais, acheté ces études-là, mais ce n'est pas des études qu'on peut rendre publiques comme ça, parce qu'elle ne nous appartiennent pas. C'est des études auxquelles on a souscrit durant cette période-là. (11 h 30)

Au niveau de l'évolution du prix, en tenant compte des prévisions d'équilibre **offre-demande**, on a fait nos propres prévisions d'analyse de sensibilité si le prix dérapait de tant et de tant au-dessus d'un prix tendanciel moyen de long terme. Oui, ça, à ce moment-là, on a fait nos propres études de sensibilité à l'interne et c'est ces études-là, je pense, qui récemment ont été déposées lors de la consultation publique. Mais il faut bien distinguer les deux. Dans un cas, il n'y a pas eu d'étude spécifique à Hydro, parce que c'est trop spécialisé, et ces firmes-là ont pris des décades pour bâtir ces données.

**Le Président (M. Audet):** Merci. M. le député de Drummond.

**M. St-Roch:** Merci, M. le Président. À l'intérieur de la tarification et des 80 %, il y a une question que je demandais à Hydro-Québec et qui a été répondue par M. Bolduc, suite aux entreprises qui sont assujetties au tarif M ou L. Lorsqu'on voulait faire du développement qui amenait une période de pointe, on les facturait pour la période du mois. J'ai eu la réponse que c'était tellement **normé** qu'on ne pouvait pas faire d'exception.

**Est-ce** qu'il y a possibilité, au niveau de la tarification qu'on étudie présentement, ce matin, d'avoir une exception pour inclure le développement dans vos normes et vos rigides règlements?

**M. Drouin:** M. le Président, suite à la question...

**M. St-Roch:** J'aimerais avoir des réponses brèves, là, parce que j'ai plusieurs questions.

**M. Drouin:** ...du député de Drummond, l'autre jour, on s'est penchés sur cette hypothèse-là et on va vous donner une réponse.

**M. Bolduc:** Nous sommes à explorer à l'intérieur d'un tarif déjà approuvé, qui s'appelle «tarif de rodage», l'applicabilité possible du cas en question. Mme Cécile Dion, peut nous donner quelques commentaires additionnels.

**M. St-Roch:** Brièvement, madame, parce que j'ai juste 10 minutes.

**Mme Dion (Cécile):** Rapidement. Nous avons dans notre règlement tarifaire actuellement un tarif de rodage des entreprises qui veulent roder un équipement

particulier, par exemple, qui crée des pointes et qui, par la suite, n'est pas utilisé. Il existe actuellement un tarif de rodage. Ce qui n'existe pas, c'est un tarif de démarrage pour de nouvelles entreprises. Le tarif de rodage existe uniquement pour les entreprises existantes et il est de notre intention d'introduire un tarif de démarrage et de nouvelles entreprises.

**M. St-Roch:** Mais à l'intérieur des entreprises existantes, c'est là qu'était ma question, si une entreprise veut faire un développement, qu'elle veut utiliser son équipement qui est là, que ce n'est pas du démarrage, elle existe, elle a eu une décroissance de ses unités de production, elle veut faire un démarrage pour un produit, un développement pour trois, quatre jours, vous allez l'inclure parce que ce n'est pas du démarrage de nouvel équipement en tant que tel.

**Mme Dion:** Nous avons déjà cette tarification-là et on peut roder un équipement durant six mois de temps.

**M. St-Roch:** Mais ce n'est pas du rodage. J'ai quatre fours électriques. Demain matin, j'en ai trois d'arrêtés parce que je n'ai pas de production. Je veux faire le développement d'un nouveau produit qui m'amène à opérer ma quatrième unité pendant seulement 48 heures et, après ça, je vais l'arrêter, mais ça va me créer une pointe. Est-ce que ça va être couvert dans votre...

**Mme Dion:** Oui, ça va être couvert dans ça.

#### Tarif biénergie et serriculture

**M. St-Roch:** Je vous remercie. M. le Président, au début de nos interventions, le 23 et le 24, on a parlé énormément du développement de la serriculture au Québec, et on a vu aussi comment nos serriculteurs avaient été affectés, à un moment donné, par la faible hydraulicité: changer de la biénergie à aller pratiquement au gaz.

On a un autre problème qui se développe avec la serriculture, et je pense qu'on arrive à une croisée des chemins, qu'on pourra voir disparaître la plupart de nos serriculteurs s'il n'y a pas une action drastique qui est prise.

Suite à cette **politique-là** de biénergie qui était valable jusque vers 1989 à 0,035 \$ du kilowattheure, on a gardé pour nos serriculteurs la même politique de biénergie au niveau de l'éclairage. Or, ils sont allés, la majorité, vers les produits fossiles, gaz ou pétrole ou mazout, et on leur chargeait 0,035 \$ du kilowattheure pour l'éclairage.

On sait, lorsqu'on regarde un hectare, c'est des montants qui sont substantiels. Apparemment, depuis décembre, Hydro-Québec est en train de négocier et d'imposer une nouvelle tarification qui s'élèverait à 0,077 \$ du kilowattheure. Ceci amène des coûts qui sont faramineux par hectare, c'est des augmentations de

0,035 \$ à 0,077 \$ sous prétexte que ce n'est plus de la biénergie pour l'éclairage. Est-ce qu'Hydro-Québec a l'intention, maintenant, d'établir un tarif qui va permettre à nos serriculteurs d'exister et de continuer à croître au Québec? Parce qu'à 0,077 \$ si vous regardez les coûts d'une serre, c'est à peu près 17 000 \$ à 18 000 \$ par hectare en janvier.

Et je vais rajouter en disant que les serriculteurs sont prêts à utiliser la fameuse politique de biénergie même pour l'éclairage lorsque la température atteint  $-12^{\circ}$ , que l'éclairage serait coupé pour permettre, dans les périodes de pointe de décembre, janvier, de passer au travers. Alors, avec ces augmentations-là, c'est énormément à craindre.

**M. Drouin:** Je vais demander à M. Gilles Roy de vous...

**M. Roy (Gilles):** Oui. Il faut bien préciser ce qui arrive aux serriculteurs. Les serriculteurs bénéficient, et c'est un avantage pour eux, du tarif biénergie depuis les années quatre-vingt. Ce qui est arrivé en cours de route, c'est que ce tarif-là a évolué, bien sûr. Il était, au début, indexé au prix du pétrole. Le prix du pétrole, on le sait, dans les années quatre-vingt, a connu des baisses, ce qui a amené le prix de la biénergie à la baisse et ce qui a amené les serriculteurs à prendre l'habitude d'un tarif très bas. Ce qui est arrivé en 1989-1990, c'est que c'était la fin des contrats indexés et puis les serriculteurs, comme les autres clients biénergie d'ailleurs, sont revenus à un tarif que vous mentionnez, aux alentours de 0,03 \$; il est actuellement à 0,0325 \$. Ils continuent à bénéficier de ce tarif-là et ça continue d'être un avantage pour eux.

À ce que vous mentionnez, il n'y a aucune intention d'Hydro-Québec, actuellement, de **changer** la situation des serriculteurs par rapport à la biénergie. Le tarif biénergie évolue, par contre; nous avons introduit, dans la dernière réglementation tarifaire, un tarif **pointe-hors-pointe**, ce qui n'existait pas avant, qui ne devrait pas affecter personne parce que, au moment de la pointe, les gens ne sont pas censés... Comme vous l'avez bien dit, d'ailleurs, ils sont censés s'effacer. Le tarif, qui est actuellement à 0,0324 \$, ou quelque chose comme, s'applique pour tous les serriculteurs. Il n'y a aucune intention d'Hydro-Québec de changer cette **politique-là vis-à-vis des serriculteurs** dans la mesure où ils se plient aux conditions de s'effacer, à partir du moment où les températures sont plus froides que  $-12^{\circ}$  ou  $-16^{\circ}$ , dépendant des zones géographiques.

**M. St-Roch:** Vous nous parlez...

**M. Roy:** Il est peut-être intéressant d'ajouter, en passant, que la condition qu'on fait au Québec aux serriculteurs, si on la compare, par exemple, au tarif agricole en Ontario, est très avantageuse.

**M. St-Roch:** Vous parlez de serriculteurs biénergie, à 0,0325 \$, mais le serriculteur qui aurait transféré

ses unités de chauffage au gaz naturel, un exemple, et qui garderait son électricité — il était chargé au tarif de la biénergie — on me dit que, à l'heure actuelle, ce **serriculteur-là**, qui aurait transféré ses équipements au niveau du chauffage, Hydro voudrait imposer un tarif de 0,075 \$ du kilowattheure pour son éclairage.

**M. Roy:** Bien, Hydro voudrait lui charger le tarif général qui s'impose à ce type de consommation; à partir du moment où le serriculteur n'utilise plus, comme vous le dites, notre produit pour sa consommation, n'a plus le statut de client biénergie, la charge d'électricité qu'il peut avoir se doit d'être tarifée au tarif général qui est aux alentours, effectivement, de 0,07 \$ le kilowattheure.

**M. St-Roch:** Moi, j'aimerais demander à Hydro-Québec de regarder... Parce qu'on a toléré à un moment donné... Parce qu'on a convaincu ces serriculteurs d'aller vers la biénergie. Lorsqu'on a coupé la serriculture du niveau biénergie, parce qu'on avait une faible **hydraulicité**, à ce moment-là, on a maintenu pour l'éclairage le tarif de biénergie. Moi, je demande à Hydro-Québec de reconsidérer son tarif parce que c'est la mort de la serriculture, à un moment donné, les serriculteurs qui utilisent seulement le chauffage, de leur charger 0,077 \$; on les fait disparaître au Québec et il n'y en a pas.

Alors, ça va devenir quelque chose qu'autant le ministre de l'Agriculture et que le gouvernement du Québec devraient peut-être examiner. Mais pour le moment, imposer à 0,077 \$ du kilowattheure pour l'éclairage, avec les conditions qu'on a ici, qui demandent surtout en décembre, en janvier et en février des coûts de 17 000 \$ à 18 000 \$ par hectare, je connais très peu de serriculteurs qui vont passer au travers. Quand je regarde dans une situation de développement économique global, la plupart des serriculteurs sont en région; c'est une des manières qu'Hydro-Québec pourrait maintenir le service de biénergie pour l'éclairage, même si on n'utilise pas la biénergie, parce qu'on leur a demandé de sortir — et les serriculteurs seraient prêts, à l'heure actuelle — pour aider aussi et pour compenser lorsque vous arrivez dans les périodes de pointe l'hiver, à partir de  $-12^{\circ}$ , de couper leur éclairage pour éviter des surcharges à Hydro-Québec. Alors, si vous me mentionnez que ça va rester à 0,077 \$, il va y avoir des cris au secours qui vont être donnés tout à l'heure.

**M. Roy:** Mais il faut préciser encore. Vous dites que les serriculteurs se sont fait couper la biénergie, ce n'est pas tout à fait exact. Il est exact qu'en 1990, Hydro-Québec a offert à la totalité de ses clients biénergie de racheter, et à bon prix d'ailleurs — plusieurs s'en sont prévalu — de racheter temporairement la consommation biénergie; on se rappelle pourquoi, à cause des périodes de faible hydraulicité, et plusieurs serriculteurs ont participé à ce programme-là. Ceux qui ont voulu revenir, comme tous les autres clients biénergie qui ont voulu revenir comme consommateurs biénergie, peuvent

revenir comme consommateurs biénergie dans les mêmes conditions. Évidemment, ceux qui veulent rester au gaz et qui veulent avoir une partie de leur consommation qui ne correspond pas au concept biénergie, nous devons d'appliquer la tarification générale.

**M. St-Roch:** Alors, vu que c'est une proposition seulement, je demande...

**Le Président (M. Audet):** C'est terminé.

**M. St-Roch:** ...à Hydro-Québec de considérer...

**Le Président (M. Audet):** C'est terminé, M. le député.

**M. St-Roch:** ...dans sa proposition finale cette recommandation.

**Le Président (M. Audet):** Merci. Ça termine notre premier bloc. On va suspendre pour un petit deux minutes, question de prendre une petite pause-santé pour se dégourdir un peu. On va reprendre dans deux minutes.

(Suspension de la séance à 11 h 35)

(Reprise à 11 h 45)

**Le Président (M. Audet):** À l'ordre, s'il vous plaît!

Veuillez prendre place, s'il vous plaît. Nous allons reprendre nos travaux. Si vous voulez prendre place, nous reprenons nos travaux. Nous en sommes à notre deuxième bloc. Il y a deux blocs répartis entre la formation ministérielle et l'Opposition officielle de 20 minutes chacun, et ensuite un bloc pour le député de Drummond de 10 minutes. Je vais maintenant reconnaître Mme la ministre de l'Énergie et des Ressources.

**Mme Bacon:** Avant de questionner Hydro-Québec, M. le Président, vous me permettez de faire certaines remarques suite à la grande sortie théâtrale du député de Joliette.

Au sujet de l'utilisation de l'électricité pour soutenir le développement industriel, j'aimerais vous rappeler quelques statistiques qui concernent l'implantation et l'expansion des entreprises au Québec. Disons que depuis 1984 les entreprises qui ont choisi de s'établir ou de consolider leur position chez nous ont consacré quelque 8 000 000 000 \$ — j'aimerais qu'il m'écoute, M. le Président, ça peut **peut-être** aider à sa connaissance des choses — des investissements directs et indirects de 8 000 000 000 \$ qui ont créé et qui ont maintenu environ 8000 emplois par année et auxquels il faut ajouter plus de 41 000 emplois liés à la construction. Leur chiffre d'affaires global équivaut à 6 000 000 000 \$ annuellement, le rachat de biens et services est évalué à 1 200 000 000 \$ par année et leur masse **salariale** an-

nuelle se chiffre à 600 000 000 \$.

Plusieurs de ces entreprises sont implantées dans des régions éloignées de grands centres urbains, ce qui ne peut qu'être bénéfique pour le développement régional; et il n'y a qu'à aller parler aux gens de **Sept-Îles** pour savoir comment eux apprécient avoir ce genre d'industrie chez eux, puisqu'ils retournent dans leur région.

Je tiens à rappeler que ce genre de contrats existe dans plusieurs pays; on n'est pas les seuls à avoir ce genre de contrats. On ne peut affirmer que les contrats à partage de risques et bénéfiques sont des contrats secrets, les principes en sont publics, le nom des bénéficiaires aussi, et seules demeurent confidentielles les modalités exactes des arrangements financiers. Et, à ce sujet-là, je ne pensais pas que le député de Joliette rejoindrait à ce point en duo le député de D'Arcy-McGee.

Le gouvernement continue de croire à l'importance d'utiliser l'électricité pour appuyer sa politique industrielle et contribuer au développement économique du Québec. Le gouvernement tient compte de l'intégration de ces entreprises aux grappes industrielles, retenues par la politique industrielle ou de l'impact de ces entreprises sur le développement régional. Que le député de Joliette aille faire le même discours à Sept-Îles, qu'il aille faire le même discours dans Portneuf et il m'en donnera des nouvelles, M. le Président.

On a vu, à d'autres époques, et à une époque pas si lointaine, un certain gouvernement que le député de Joliette a bien connu qui a donné littéralement des subventions à des entreprises pour qu'elles viennent s'établir au Québec. C'était tellement généreux, M. le Président, qu'ils ont senti le besoin de les rouvrir pour qu'ils soient moins généreux que ce qu'ils avaient donné.

M. le Président, je comprends que le député de Joliette veuille faire la cour à 3 000 000 de personnes ce matin. J'aimerais ça qu'il écoute les réponses d'Hydro-Québec et qu'il comprenne que ces charges n'affectent aucunement — aucunement — la tarification qui est demandée par Hydro-Québec.

Reprenons maintenant la discussion. Vous avez mentionné précédemment que votre...

**M. Chevrete:** Aviez-vous deviné mes propos puisque vous vous êtes préparée par **écrit** pour me répondre? Ha, ha, ha!

#### Croissance des charges de la caisse de retraite

**Mme Bacon:** Non, mais je le connais mon dossier, M. le Président. Vous avez mentionné précédemment que votre masse salariale avait augmenté suite à des charges additionnelles de la caisse de retraite. Quels sont les facteurs qui expliquent cette croissance qui me semble imprévue des charges de la caisse de retraite? Quels sont les montants en cause en 1992 et pour les années suivantes? Et est-ce que les employés participent également à cet effort de rehaussement de la caisse de retraite?

(11 h 50)

**M. Drouin:** M. le Président, en vue de répondre à cette question et probablement à quelques autres questions sur les charges d'exploitation et les coûts totaux de l'entreprise, j'aimerais déposer quelques documents et prendre quelques minutes pour expliquer un peu la structure des coûts totaux et, dans ça, M. le Président, Mme la ministre va trouver la réponse que nous mentionnons relativement aux charges de retraite.

#### Documents déposés

D'abord, premièrement — on dépose les documents — je voudrais référer les parlementaires à la page 53 de l'«Engagement de performance». À la page 53 de «Engagement de performance», on retrouve tout d'abord... et c'est important. Ce qu'on a développé à Hydro-Québec, c'est des critères relativement aux coûts unitaires. Jusqu'à ce qu'on nous établisse que nous ne sommes pas sur la bonne voie en calculant la progression ou la diminution de nos coûts en regard des coûts unitaires, nous allons et nous pensons que nous sommes dans la bonne voie relativement à cette façon de voir le progrès de l'entreprise relativement à ses charges et à ses coûts d'exploitation.

À la page 53, ce qui est important de démontrer ici... et c'est ça qui a un impact énorme sur l'augmentation de tarif que nous proposons aujourd'hui. Dans le bas de la page 53, vous voyez: Coûts du capital et autres charges. Ça, c'est la partie des coûts de l'entreprise qui est un peu hors du contrôle de l'entreprise dans le sens que, dans la mesure où on a de l'amortissement, des immobilisations qu'on construit, il y a des charges de capital. On a parlé des taxes et des autres droits. Vous verrez que l'augmentation, entre 1992 et 1995, de ces charges est de 1 225 000 000 \$. Ça, ça veut dire que, dans l'augmentation de tarif qu'on propose, il y a 1 225 000 000 \$ sur trois ans relativement à des charges d'amortissement, d'intérêt, de capital, de taxes qui sont réellement reliées aux immobilisations de l'entreprise ou, évidemment, aux droits que l'on paie au gouvernement, par rapport à un chiffre de 230 000 000 \$, qu'on verra un petit peu plus loin, qui est relié à des charges d'exploitation pour la même période. Donc, 1 225 000 000 \$, dont l'explication se retrouve en haut de la page 53. Et vous voyez le total mentionné, de 1 225 000 000 \$: production, transport, distribution, etc., tous les nouveaux équipements, et qui imposent des charges d'amortissement.

À gauche, c'est là que le tableau est important, à la page 52, dans le même document. Vous voyez que pour atteindre les coûts, pour atteindre notre niveau d'augmentation des tarifs à l'inflation, nous sommes obligés, en termes de coûts unitaires, de nous imposer une diminution de 9,5 à laquelle la ministre faisait allusion, de 9,5 à l'horizon 1995.

Mais, par ailleurs, vous voyez que les 1 225 000 000 \$ viennent nous donner des coûts énormes durant la période en question à cause des nombreuses mises en service d'ici l'année 1995, et ces coûts se reflètent comme étant à 2,7, 5,9 et 8,9, pour un

total de coûts unitaires pour l'année 1993 de 0,07 %, pour l'année 1994, de 2,8 %, et pour l'année 1995, de 3,6 %.

Maintenant, si on va un petit peu plus loin dans le même document, aux pages 56 et 57, vous voyez l'indicateur que nous nous sommes donnés dans l'objectif, dans la cible d'amélioration qui est la cible 26, qui consiste à diminuer les charges d'exploitation en termes de coûts unitaires qui étaient à leur maximum en 1991, à 102,6, et qu'on veut voir atteindre 90,5 en 1995. Et c'est là qu'on voit les 9,5 entre 1992 et 1995.

Le tableau qu'on vient de vous faire circuler, qui est un tableau qui est intitulé «Évolution des charges d'exploitation», est une ventilation du tableau qu'il y a à la page 56 avec plus de détails. Et c'est là qu'on retrouvera les différentes charges pour les 230 000 000 \$ que nous avons comme augmentation des charges entre 1992 et 1995.

Alors, si on peut descendre ce tableau, juste pour voir les différents items, on voit que le premier item, en haut, c'est les charges d'exploitation telles qu'on les connaît. C'est-à-dire, on se comprend bien, que ces charges d'exploitation ne sont que 30 % des coûts totaux de l'entreprise pour une année donnée. Les 70 %, c'est ce qu'on a vu à la page 53 tantôt, c'est-à-dire les coûts du capital, etc. Ça, ça compte pour 70 % des coûts totaux alors que ce qu'on examine dans ce tableau-ci, c'est 30 % de nos coûts qui sont dans ça.

Les charges d'exploitation sont à 1 983 000 000 \$ en 1993. Il y a des éléments sur lesquels, là encore, il y a un contrôle qui n'est pas exercé par l'entreprise: la faible hydrauliquité — bon, pour cette année, bien sûr, on voit que ça diminue — l'amortissement des subventions — ça, c'est au niveau de l'efficacité énergétique — et les radiations, c'est-à-dire, à un moment donné, un projet qui vient trop loin dans le temps plutôt que de le tenir dans les livres comme étant un projet d'investissement, on en fait une radiation. Et ça, pour l'année 1993, c'est 73 000 000 \$.

Après ça, on voit les programmes majeurs. Les programmes majeurs pour l'année 1993, on se souvient, en économie d'énergie, on nous dit, bien sûr, qu'on n'en fait pas assez. Alors, il y a 81 000 000 \$ pour l'année 1993, et il y a la qualité du service. Ça, c'est des programmes d'amélioration de la qualité du service qu'on appelle PAQS, le programme d'amélioration de la maintenance qu'on appelle PAM. Ces deux programmes-là sont des programmes qui prendront fin en 1996 et qui font en sorte qu'on a pu remettre le réseau en marche et en très bonne marche.

Après ça, les mauvaises créances; ça aussi, difficulté de contrôle, vous le savez, et la charge de retraite. La charge de retraite — on pourra donner des explications plus détaillées — elle passe en 1992 de 83 000 000 \$ à 120 000 000 \$ et, par la suite, à 155 000 000 \$ et à 169 000 000 \$.

Tout ça pour dire que notre augmentation des charges en dollars courants, lorsqu'on fait abstraction de certains de ces sujets-là et de ces points-là que je viens de mentionner, n'augmenteront **annuellement**, durant la

période de trois ans en 1992-1995 — et là, vous le voyez, dans la croissance annuelle, il y a une colonne qui indique 1992-1995 — que de 1,6 % en dollars courants, alors que l'inflation prévue à Hydro-Québec est de 2,3 % pour l'année courante, 2,7 % pour l'autre, l'année 1994, et 3 % pour l'année 1995. Le gouvernement, hier, a annoncé que l'inflation serait de l'ordre de 2,6 %, mais nous maintenons toujours notre hypothèse à 2,3 %. Et on voit, en dollars constants, par conséquent, une diminution réelle des charges d'exploitation pour les trois ans de 1,7 %. C'est ce que traduit le tableau que je vous ai fait voir précédemment qui s'appelle: Évolution des charges d'exploitation unitaire correspondant aux ventes totales pondérées.

Ce qui est important que vous voyiez également, accompagné de ce tableau-là, c'est réellement un genre d'historique de l'évolution de certains facteurs à Hydro-Québec en 1982. La raison pour laquelle nous avons pris 1982, c'est parce que c'est à un moment où l'entreprise, aux prises avec des difficultés financières importantes, a dû apporter des éléments importants de rationalisation et, par conséquent, faire des coupures que j'appellerais assez draconiennes pour pouvoir respecter ses ratios et ses critères financiers.

(12 heures)

Alors, dans les tableaux qui sont des tableaux avec les graphiques, vous voyez que le premier en haut, c'est les effectifs versus les ventes totales d'électricité. Vous voyez qu'il y a une diminution des effectifs et on trouve une situation à peu près idéale en 1987 où le ratio effectifs-ventes totales était à son meilleur. On voit, par conséquent, qu'au cours de la reprise — et j'évoque ici les difficultés que l'entreprise a eues au niveau de la continuité du service et du service à la clientèle — la reprise a nécessité l'injection de personnel additionnel, si bien qu'on revoit la situation idéale en 1995, c'est-à-dire lorsqu'on aura effectué cette rationalisation.

Les autres tableaux, c'est juste pour vous montrer que, effectivement, on revoit des creux à peu près aux mêmes périodes, c'est-à-dire diminution d'effectif par rapport à la puissance installée, à des périodes qui tournent autour de 1987-1988, périodes où l'entreprise a vécu des difficultés sérieuses relativement à la continuité du service et à l'entretien de son réseau. Et la page suivante fait la relation entre, justement, cette continuité du service et l'effectif dans l'entreprise. Et les pages précédentes, ça démontre que le temps d'interruption annuel par client a augmenté sensiblement au milieu de la période 1987-1988 parce qu'on a eu des problèmes en termes d'entretien du réseau.

Ce que ça tend à démontrer — et là, les deux autres graphiques sont la même chose — le taux de satisfaction, vous le voyez, il y a un creux terrible en 1989-1990 et qui tend à remonter en 1992, comme on le soulignait hier — c'est qu'en termes de rationalisation, en termes de réorganisation, il y a des limites à ce que l'on puisse, évidemment, faire des ponctions dans le personnel d'Hydro-Québec ou dans les services qu'Hydro-Québec offre. Et c'est ce qui nous a amenés, au cours des années 1988 jusqu'à aujourd'hui — 1989 à

1992 — à effectivement ajouter du personnel pour s'assurer que ce service soit rétabli en bonne condition.

Alors, la réponse à votre question, c'est que les charges de retraite, dans le tableau qui vous a été présenté dans l'évolution des charges d'exploitation, augmentent à l'année 1992 de 83 000 000 \$ à 169 000 000 \$. Ce n'est pas parce qu'on a accordé des bénéfices additionnels, c'est parce qu'il y a eu des événements qui peuvent s'expliquer. Et je pense que le vice-président...

**Mme Bacon:** S'il vous plaît, parce que j'ai beaucoup de questions...

**M. Drouin:** Oui, mais c'est tellement important qu'on puisse vous montrer cette ventilation...

**Mme Bacon:** Oui, c'est pour ça que je vous ai posé la question.

**M. Drouin:** ...parce que, finalement, on découvre que ce sur quoi on a un contrôle en termes des dépenses est très limité et, par conséquent, c'est très difficile de jouer dedans sans affecter la qualité du service.

**M. Labonté:** M. le Président, je pense qu'il y a deux éléments qu'il faut mentionner de manière à bien comprendre l'évolution de la charge de retraite au cours des années. Le premier facteur d'explication, qui est d'ordre structurel, prend effet à compter de 1990. Il y a deux choses importantes. On voit, d'ailleurs, un saut de 22 000 000 \$ à 71 000 000 \$. Premièrement, c'est l'assujettissement, à compter du milieu de l'année, des employés occasionnels aux bénéfices de retraite par l'introduction de la loi 116. Et, pour Hydro-Québec, les employés occasionnels représentent à peu près 5000 personnes, près de 20 % des employés totaux. Donc, ça a créé une augmentation de la masse salariale assujettie à des cotisations de façon importante dans cette année-là. Deuxièmement, en 1990, autre phénomène structurel, nous avons révisé — on le fait périodiquement; ça faisait cinq ans que ça n'avait pas été fait — l'espérance de vie de la population et, effectivement, l'espérance de vie est plus longue. Donc, l'impact structurel de l'introduction d'une espérance de vie plus longue, ce qui augmente le coût du régime, ça se fait sur cinq ans et ça a son plein effet à la fin de l'année 1994. Donc, ça, c'est deux phénomènes que je dirais structurels.

Le phénomène cyclique, maintenant, qui est d'ordre plus conjoncturel, explique les très bas niveaux des milieux des années quatre-vingt — 1987, 1988, 1989. C'est essentiellement lié à deux choses: les très hauts taux de rendement sur les marchés financiers, que ce soit le marché des actions comme celui des obligations, liés à des très hauts taux d'inflation ont fait en sorte que les actifs de la caisse rapportaient de façon phénoménale. On aborde un cycle différent. L'inflation baisse, et les rendements sur les marchés financiers ne sont pas là. Donc, ça, c'est l'élément qui est, je dirais, conjoncturel, et on n'est pas la seule caisse de retraite à subir ces

contrecoups. Dans le secteur privé, vous regarderez, l'ensemble des caisses de retraite font face à ce phénomène conjoncturel là. Les rendements décroissent, l'inflation baisse, et ça affecte de façon négative le coût de la charge de retraite pour les régimes à prestations déterminées.

**Mme Bacon:** Juste un oui ou un non, parce que je n'ai plus le temps. Est-ce que les employés participent à cet effort-là de rehaussement de la caisse de retraite ou si c'est seulement Hydro-Québec?

**M. Labonté:** Le taux de participation est demeuré, je dirais, constant, c'est-à-dire 100, 180; les employés participaient à 100 et l'employeur à 180. Le régime de retraite permet de hausser le niveau des employés, qui est à 5,83 et pouvant aller jusqu'à 6,3. Pour ce faire, il faut cependant que le régime soit déficitaire, chose qu'on projette sous peu devant le coût, mais on ne peut pas l'augmenter en vertu du régime tant que le régime n'est pas déficitaire. Il y a toujours un surplus, mais il a fondu de façon phénoménale en 1992 sur le plan comptable, passant de 300 000 000 \$ à 74 000 000 \$ à la fin de 1992.

**Mme Bacon:** Les cotisations des employés n'ont pas la même croissance.

**Le Président (M. Audet):** Merci. C'est terminé.

**M. Labonté:** Non. Elles ont la même croissance que la masse salariale, à 5,83 depuis un certain nombre d'années; l'employeur, 1,8 fois ça. On ne peut pas augmenter les 5,83 jusqu'au maximum du règlement — qui est à 6,3 — avant qu'il n'y ait un déficit constaté, ce qui devrait arriver sous peu.

**Le Président (M. Audet):** Merci. M. le député de Joliette.

**M. Chevette:** Oui, M. le Président. Je voudrais, d'entrée de jeu, tout d'abord, dire que je ne courtise pas les 3 000 000, je les défends les 3 000 000 de consommateurs, et que je ne crains pas d'aller dire ce que je pense n'importe où au Québec, n'importe quand, et que je peux également justifier des aberrations, moi, en disant: Allez justifier devant du monde que, des fois, on a des visions à court terme et qu'on oublie qu'à moyen et long termes on nous a placés dans le pétrin. Je ne peux pas demander à Hydro-Québec de me dire que vous avez été forcés de signer un contrat. Ils ne me le diront jamais. Bien, moi, je le sais. Et ça se dit à l'intérieur d'Hydro-Québec, partout, qu'ils ont été forcés de signer ces contrats-là. On ne peut pas leur demander officiellement de dire ça, ils ne le diront jamais, ni dans le montant, ni dans le temps actuel. C'est évident, ça. Ça, je sais ça. Hydro a toujours eu l'obligation de défendre les décisions de l'État, mais on sait, à l'intérieur, ce qui s'est dit. Et c'est hypothéquer, à mon point de

vue, l'avenir, la santé financière d'Hydro-Québec à moyen et long termes. C'était un commentaire.

### Contrats à partage de risques (suite)

J'ai des questions très pointues, très précises, qui demandent très peu d'explications. **Existe-t-il** une étude de faisabilité préalable à la signature du contrat de Norsk Hydro, oui ou non?

**M. Drouin:** Je demande à M. Labonté, parce que M. Labonté a été, comme vous le savez... Pas celui-là. Ha, ha, ha!

**M. Chevette:** Il répond oui ou non.

**M. Drouin:** En d'autres moments, il a été impliqué...

**M. Chevette:** Ça ne demande pas un roman, c'est une question pointue. C'est parce que j'en ai plusieurs petites et...

**M. Drouin:** Je le sais, mais c'est parce que... Écoutez, c'est des choses qu'on peut vérifier, mais c'est parce que ce n'est pas toujours le même monde qui a négocié ces contrats-là. On ne peut pas imputer ça tout au même monde.

**M. Chevette:** Non, mais je ne parle pas du contrat, je parle de l'étude qui a précédé, M. Drouin.

**M. Drouin:** Oui, mais c'est parce que, si c'est une étude de pré-faisabilité, c'est en fonction de la négociation d'un contrat.

**M. Chevette:** Oui.

**M. Labonté:** Oui, sur le marché du magnésium, parce que Norsk Hydro...

**M. Chevette:** Oui. C'est ça. J'ai demandé carrément Norsk Hydro.

**M. Labonté:** ...c'est surtout le magnésium, sur la même base, avec la même firme, SRI, à l'époque, je pense, qui se spécialise mondialement...

**M. Chevette:** Est-ce qu'on peut avoir accès à cette étude de pré-faisabilité?

**M. Drouin:** Soyons clairs. S'il y a des documents à Hydro-Québec qui traitent de ce genre de choses là en termes d'études, de rapports de consultants ou quoi que soit, je pense qu'il n'y a pas de problème à les rendre disponibles.

**M. Chevette:** Merci. Avez-vous étudié contrat par contrat? Avez-vous fait des projections jusqu'en 2010, oui ou non?

**M. Labonté:** Il y a eu des analyses de sensibilité à long terme, mais des projections jusqu'en l'an 2010, qui est au-delà de l'horizon de planification, je dirais non.

**M. Chevette:** À partir de la ligne... Pardon?

**Le Président (M. Audet):** À l'ordre...

**M. Chevette:** Mes questions semblent agacer plus la ministre que vous...

**M. Drouin:** Non, mais elles m'agacent aussi.

**Mme Bacon:** Non, c'est parce qu'il y a un sérieux, là...

**M. Drouin:** Juste une seconde. Je vais faire le point sur un point, là, et vous pourrez me poser n'importe quelle question par la suite. Suite à la parution, dans un journal, hier matin, du questionnaire qu'on a eu lundi matin, je suis informé que le ministère des Affaires internationales du Québec a déjà commencé à recevoir des téléphones de Washington. Je vous le dis carrément et je n'en dirai pas plus.

**M. Chevette:** Je vais poser mes questions. Avez-vous planifié ou avez-vous fait des projections sur ce que pourraient être les manques à gagner ou les bénéfices jusqu'en 2010 et plus?  
(12 h 10)

**M. Drouin:** Je vais vous répondre ce que je vous ai répondu l'autre soir, c'est qu'on a fait, en termes de projections financières, des hypothèses pessimistes pour voir quel impact ça pouvait avoir sur nos cadres financiers. Mais prévoir très précisément le phénomène de dents-de-scie qu'on vous a montré et qui s'est passé par le passé... On les a mis sur une base que je dirais «flat», parce qu'on voulait se donner de la marge de manoeuvre.

**M. Chevette:** Est-ce que vous avez fait ça pour chaque contrat également?

**M. Drouin:** Je pense qu'on l'a fait pour l'ensemble. Le portrait qu'on vous a déposé, ça...

**M. Chevette:** Au global...

**M. Drouin:** Sur les 13 contrats.

**M. Chevette:** Au global, vous me répondiez hier soir que vous pensiez obtenir au moins la couverture de vos frais de fourniture, si j'ai compris votre question — vous me corrigerez si j'ai mal compris. Par rapport au tarif L, est-ce que vous avez évalué, d'ici un horizon 2000, 2010, le manque à gagner par rapport au tarif L?

**M. Drouin:** Bien, je vais vous faire un calcul à

l'inverse: si on peut penser réaliser les coûts de fourniture — c'est-à-dire, les coûts de fourniture, c'est les coûts d'Hydro-Québec pour fournir l'électricité sans contenir la marge bénéficiaire ou le profit — nous envisagerions ou nous souhaitons — et je pense que c'est avec les projections qu'on a — pouvoir réaliser ce que j'appelle un «break even», c'est-à-dire l'équivalent des coûts de fourniture. Comme la marge bénéficiaire avec le tarif L peut être de l'ordre de 15 % ou 17 %, bien, évidemment, à l'inverse, on peut dire que ce serait 15 % à 17 % en bas du tarif L comme tel, si les projections se matérialisent.

**M. Chevette:** Est-il exact que vous pourriez perdre jusqu'à 2 000 000 000 \$ de manque à gagner avec ces contrats-là, dans un horizon actuel, mettons, jusqu'en 2010?

**M. Drouin:** Oui, mais il ne faut pas oublier que si on mentionne... C'est parce que vous pouvez faire quelques calculs avec ce qu'on a déposé pour le passé, et ça donne déjà 400 000 000 \$ ou 500 000 000 \$, ou enfin, des montants. Alors, il faut faire attention, parce que lorsqu'on parle en dollars courants, vous savez, 2 000 000 000 \$, ça peut vouloir dire 700 000 000 \$ en dollars d'aujourd'hui. Alors, je n'ai pas fait le calcul et je n'ai pas de chiffres qui me démontrent ce que vous venez de me dire, mais, je veux dire, l'énoncé pourrait être valable dans la mesure où on parle de ce type d'hypothèses qui sont très difficiles à faire pour un horizon aussi long.

### Établissements des coûts de fourniture et tarification

**M. Chevette:** Vous avez créé un groupe de travail sur la tarification avec les grandes entreprises consommatrices, les consommateurs industriels d'électricité. En date du 1er mars 1993, M. McNally recevait de M. Michael Mazzarello une confirmation, sauf qu'il demande plus d'argent pour les fonctionnements du comité. Vous avez sans doute eu connaissance de cette lettre-là, qui est adressée à M. McNally. Comment se fait-il que vous oeuvrez avec un seul secteur quand on parle de tarification, et que les autres catégories de consommateurs ne fassent pas partie d'une étude de tarification, et que ce soit un seul secteur qui....

**M. Drouin:** J'ai vu votre intervention. M. le Président, j'ai vu l'intervention du leader là-dessus, et moi-même, un peu, j'ai été surpris de penser qu'on pourrait n'avoir des discussions qu'avec un secteur. Ce n'est pas l'intention de l'entreprise. L'intention de l'entreprise relativement à des hypothèses, des discussions de tarifs, on en a eu avec plusieurs groupes. L'association des consommateurs est impliquée. On a des groupes consultatifs. Ce n'est pas notre intention d'avoir des discussions sur des révisions tarifaires uniquement avec un groupe de consommateurs. Je pense qu'il y a une méprise là-dessus, et l'intention de l'entreprise, c'est réellement de le faire à l'égard de l'ensemble des consommateurs.

**M. Chevrette:** Je suis content que vous me répondiez tout ça, parce que la grande entreprise, si j'ai bien compris au cours des mémoires, remet en question, souvent, les coûts de fourniture, la façon dont vous les calculez. Est-ce qu'il y aurait possibilité d'avoir la méthodologie par écrit, parce que, que voulez-vous qu'on leur réponde? C'est assez technique, et j'aimerais personnellement avoir la procédure. «C'est-u» les finances? Qui, à Hydro-Québec peut nous fournir ça? Quelle catégorie?

**M. Drouin:** On me dit qu'on a déjà publié effectivement notre méthodologie de calcul des coûts de fourniture dans un mémoire tarifaire. M. Roy.

**M. Roy:** Il y a eu ici — vous me pardonnerez si je fais erreur sur les dates, mais si je me souviens bien — en 1986, 1987, 1988, en tout cas deux années de suite, des annexes au plan de développement qui ont exposé la méthode des coûts de fourniture d'Hydro-Québec, qui a peu changé depuis. On discute actuellement avec certains groupes de cette méthode-là, et c'est disponible à n'importe qui qui veut en prendre connaissance.

**M. Chevrette:** Est-ce qu'Hydro a des équipes sur pied pour revoir ça ou si la méthodologie... Vous me dites qu'elle n'a pas changé?

**M. Roy:** Il y avait eu, en 1987 — et je vous fais la même réserve sur la date — des ajustements à la méthodologie des coûts de fourniture, et puis elle a évolué depuis. Mais, fondamentalement, les principes qu'on avait mis dans une des annexes du plan de développement à ce moment-là sont encore ce qui nous sert de base, fondamentalement. Mais on a des discussions constamment, parce que c'est la science qui est en évolution.

**M. Drouin:** Et j'indique immédiatement au leader que nous sommes tout à fait disposés à faire l'examen et la revue de ces coûts de fourniture pour voir s'ils reflètent très bien. Nous, nous sommes toujours à l'affût de l'information et de ce qui se fait sur le plan technique, sur le plan mondial, dans ce domaine. D'ailleurs, je dois vous dire qu'Hydro-Québec International fournit, par le biais d'Hydro-Québec, des expertises à beaucoup d'utilités dans le monde relativement à l'établissement des coûts de fourniture et de la tarification. Alors, on a des bons experts chez nous, et on est prêts à livrer cette expertise-là.

**M. Chevrette:** Non, mais, tel que je le comprenais, c'est que l'association des consommateurs industriels veut voir avec vous les modifications à la façon de calculer les coûts de fourniture. Je ne sais pas si je me trompe, là.

**M. Drouin:** Oui, M. Bolduc.

**M. Bolduc:** M. le Président, je pense qu'il est important de situer les discussions avec les clients industriels dans le contexte qui a été évoqué plus tôt. Il s'agit de discussions qui portent fondamentalement sur la tarification saisonnière, qui font l'objet, comme nous l'avons dit, d'échanges assez en profondeur. Et ces discussions sur les avantages et les modalités de la tarification saisonnière ont amené les comités de travail à, justement, voir la tarification saisonnière dans le contexte des coûts de fourniture qui, justement, sont différents en été et en hiver. C'est dans ce contexte-là qu'avec ces groupes particuliers nous avons commencé un certain approfondissement. Ce n'était pas, au départ, sur les coûts de fourniture mais, le but de tout l'exercice avec eux, c'est d'arriver à des conclusions sur la tarification saisonnière.

**M. Chevrette:** C'est parce qu'il y en a parmi eux qui veulent vous voir changer la méthodologie. Ils nous l'ont dit, même, au niveau des mémoires, ici.

**M. Drouin:** Exact. Ils posent des questions.

**M. Chevrette:** Changer la méthodologie même de l'analyse des coûts de fourniture.

**M. Drouin:** Sur la tarification saisonnière, il ne faudrait pas se méprendre. Je veux dire... Je pense que... Partout dans le monde, il y a une tarification saisonnière qui s'implante de plus en plus, et je pense qu'on a intérêt à l'implanter. Je vous le dis, on va consulter, mais il y a réellement, en bout de ligne, un intérêt, parce que ce n'est pas exact, partout dans le monde, que les tarifs sont les mêmes ou les coûts de fourniture sont les mêmes en hiver ou en été. Il y a une différence dans les coûts de fourniture et, nous, on pense que c'est neutre pour l'entreprise de savoir... Autrement dit, si elle garde exactement le même profil de charge pendant une année, avant la tarification saisonnière ou après, il n'y aura pas d'augmentation. Mais il y a une incitation à changer son profil de charge et, dans ce sens-là, ça peut être avantageux.

**M. Chevrette:** M. Couture a déjà affirmé que le tarif D ne faisait pas ses coûts. Je ne me souviens pas à quel endroit, là, je vous ai lu. N'est-il pas exact que le tarif D rapporte, en bénéfices nets, entre 105 000 000 \$ et 150 000 000 \$ par an?

**M. Couture (Armand):** Je ne me rappelle pas, M. le Président, la citation que le leader de l'Opposition fait, mais j'aimerais ça si vous pouviez m'indiquer à quelle occasion j'ai pu dire ça, parce que je ne pense pas que ça correspond à mes convictions.

**M. Chevrette:** Donc, si ce n'est pas vos convictions, vos convictions vous disent que ça rapporte combien par année? C'était l'objet de ma dernière question, hier après-midi.

**M. Drouin:** Oui.

**M. Roy:** Je peux vous donner les années que vous voulez, là, dans notre cadre financier, mais, en 1992, le bénéficiaire, la marge bénéficiaire — selon les définitions qu'on a données ici à maintes reprises, là, pour le tarif D — est de 184 000 000 \$, ce qui correspond à 7 % de rendement, parce que les produits totaux sont de l'ordre de 2 500 000 000 \$. Bon. On a toujours dit, en même temps, que 7 %, c'était en bas de ce qu'on souhaitait. On l'a exprimé quelquefois. La marge bénéficiaire souhaitée est aux alentours de 15 %; donc, à 7 %, on est à la moitié. Puis nos affirmations, je pense, par rapport aux bénéfices du tarif D, ont toujours été dans ce sens-là, de dire que nous faisons certains bénéfices avec cette catégorie de clients là, mais nous n'atteignons pas le rendement ou la marge bénéficiaire que nous souhaitons de cette catégorie de clients là.

**M. Chevette:** Oui, mais vous prenez pour acquis... Par l'abolition, en tout cas par la dénivellation de l'interfinancement, vous voulez en arriver à ce que chaque catégorie se ressemble sur la part qu'elle apporte à l'entreprise. Mais je pense...

**M. Drouin:** On n'arrivera jamais à ça.

**M. Chevette:** Non, mais, c'est ça.

**M. Drouin:** Je ne pense pas qu'on arrive à ça, mais c'est parce que...

**M. Chevette:** J'étais pour vous demander comment vous allez faire ça.

**M. Drouin:** Hein?

**M. Chevette:** J'étais pour vous demander comment vous allez faire ça sans assommer le monde.

**M. Drouin:** En fait, quand je dis qu'on n'arrivera pas à ça, c'est parce que, je veux dire... On a entendu ce matin qu'avec ce qu'on propose ça prendrait 40 ans pour réaliser l'harmonisation. Mais, là où il nous apparaît y avoir une disparité importante, c'est que les 7 % au domestique, ça se traduit par 32 % et 34 % dans la moyenne puissance et dans la petite puissance. C'est là qu'il y a une disparité. Tu sais, ne pas corriger au complet et dire qu'il y aurait 12 % dans une catégorie et 16 % dans l'autre... On parlait du signal de prix. C'est clair que le tarif G, petite puissance et moyenne puissance... Ét, dans ça, M. le Président, il y a des centres d'accueil, il y a toutes sortes de choses dans ce type de commerces ou d'organisations. Et la marge bénéficiaire de 32 % et 34 % par rapport aux 7 % au niveau du domestique nous apparaît être une disparité trop importante.

**M. Chevette:** Le projet-pilote...  
(12 h 20)

**M. Couture:** M. le Président...

**Le Président (M. Audet):** M. Couture.

**M. Couture:** ...peut-être que je pourrais revenir sur la citation que vous me faites faire. Je pense que ce que j'ai dit sur les tarifs et la profitabilité, c'est qu'elle varie de région en région dans la province, et que nous avons une politique de tarification uniforme, de sorte que, dans les zones très éloignées, par exemple aux Îles-de-la-Madeleine ou sur la Côte-Nord, il y a effectivement des tarifs domestiques qui sont en bas du coût, alors que, pour les grands centres, évidemment, la profitabilité est plus grande. Et, lorsque vous regardez dans nos statistiques, vous trouvez des moyennes. Un des avantages, évidemment, de la société Hydro-Québec, c'est que la tarification est réellement uniforme partout, avec des endroits, bien entendu, où il peut y avoir des prix en bas du coût de fourniture; c'est l'exemple des régions éloignées.

**M. Chevette:** Quels sont vos espoirs de gains par le tarif DH, à la page 31 de votre mémoire tarifaire?

**M. Drouin:** M. Roy.

**M. Chevette:** Le quantum, là, combien?

**M. Roy:** Bien, les espoirs de gains, si vous... La raison pour laquelle on propose une expérience-pilote, justement, c'est pour se mettre dans la position d'être capables de faire une meilleure évaluation de ces gains-là. J'écoutais vos énoncés tantôt. Nous sommes bien conscients de le chauffage, par exemple, est une charge qui est difficilement déplaçable. Nous sommes conscients qu'il y a au Québec un certain nombre de contraintes à la pratique d'une tarification de ce type-là. D'autre part, ça nous a été exprimé, et beaucoup de gens l'ont exprimé ici durant la commission parlementaire, je pense. On parle de signal de prix juste, on parle de refléter le mieux possible nos coûts dans nos tarifs. C'est à l'intérieur...

**M. Chevette:** C'est combien?

**M. Roy:** ...de cette stratégie-là que ça se situe.

Mais, actuellement, ce que nous proposons ici, c'est une expérience-pilote auprès de 600 clients. Nous allons mesurer comment les clients sont capables de réagir par rapport à cette expérience-pilote là et, compte tenu des résultats qu'on va obtenir, on sera dans une meilleure position pour évaluer des gains et voir s'il est à-propos d'extrapoler à l'ensemble de la clientèle.

Mais je ne peux pas vous énoncer, à ce moment-ci, les gains que nous pouvons faire. Nous pouvons faire des hypothèses sur: est-ce que les clients vont accepter de prendre leur douche en dehors des périodes de pointe, d'utiliser leur lave-vaisselle en dehors des périodes de pointe aussi, de déplacer certaines quantités de chauffage.

**M. Chevette:** On est sûrs pour un, il va laver plus tard. Il y en a un qui l'a dit qu'il ferait son lavage vers 23 heures. Mais on en a un. Je ne sais pas s'il est dans le groupe des 600.

**M. Roy:** On peut prendre ça avec un grain de sel. Il faut être conscients, quand même... On donne beaucoup d'importance à la portion chauffage, c'est vrai. Chez le client québécois moyen, le chauffage représente à peu près 60 % de sa consommation — on parle des gens qui sont chauffés à l'électricité — donc, c'est un peu abusif de dire aussi qu'il existe donc à peu près 40 % de la consommation qui est «gérable». Je n'ose pas dire «facilement», mais il y a quand même des fenêtres, ici, qui donnent 12 heures par jour à prix inférieur, qui vont permettre, on le croit, à un certain nombre de clients d'adapter leur consommation. Et de même pour le chauffage. Avec les thermostats programmables, avec les nouvelles technologies, on pense qu'il y a des déplacements possibles et on pense qu'il y a là-dedans...

**Une voix:** Le chauffage de l'eau.

**M. Roy:** Le chauffage de l'eau...

**M. Chevette:** Monsieur... C'est M. Roy?

**M. Roy:** Roy. C'est ça.

**M. Chevette:** Ça ne risque pas de... Par exemple, les heures que vous marquez là, dans la page 31, il faudrait baisser le thermostat à l'inverse de ce qu'il est présentement, à toutes fins pratiques. Vous ne croyez pas, les jeunes couples qui travaillent les deux, qui sont pris à sortir des garderies avec les enfants...

**M. Drouin:** Comprenons-nous bien, M. le Président...

**M. Chevette:** C'est une habitude de consommation impossible, ça.

**M. Drouin:** Bien... Non, ça se fait ailleurs. Alors, c'est pour ça qu'il faut essayer de voir si on ne peut pas le faire ici. Puis, deuxièmement, il y a une économie à le faire. Je veux dire, c'est clair que, lorsqu'on aurait un tarif comme ça à la grandeur du Québec, le consommateur y trouverait son avantage.

**M. Chevette:** Oui.

**M. Drouin:** Prenons le chauffe-eau, par exemple. Vous savez, arrêter le chauffe-eau entre 17 heures et 20 heures, il n'y a rien d'impossible dans ça. Et, en faisant ça, on diminue la pointe.

**M. Chevette:** Et la pointe de 15 à 22 heures, M.

Drouin, pour le jeune couple qui travaille — les deux — avec deux enfants en garderie, là, entre vous et moi...

**M. Drouin:** Écoutez, je me...

**M. Chevette:** Ce n'est pas M. Ciaccia qui va faire son lavage à 23 heures, ça, là!

**M. Drouin:** Non, non.

**M. Chevette:** Il faut qu'on leur donne leur bain, à ces enfants-là, en pleine période de pointe. Donc, si vous leur donnez en période de pointe avec une tarification différente, vous risquez de pénaliser encore davantage ce jeune couple là. Il y a une discussion de fond à faire là-dessus.

**M. Drouin:** Écoutez...

**Le Président (M. Audet):** Merci. C'est terminé.

**M. Drouin:** Dans ce cas-ci, soyons très clairs. Contrairement à l'industriel, si on avait un tel tarif, il serait tout à fait optionnel. Il serait tout à fait optionnel alors que, dans l'industrie, c'est difficile de le rendre optionnel. Parce que c'est facile pour celui qui possède deux industries ou deux entreprises d'en mettre une sur le tarif différencié et l'autre sur le tarif régulier et de changer les charges. Mais, dans le cas du résidentiel, c'est optionnel.

**Le Président (M. Audet):** Merci.

**M. Roy:** M. le...

**Le Président (M. Audet):** Oui, vous voulez ajouter? Brièvement.

**M. Roy:** Je veux ajouter un petit point, quand même, une précision. Il faut lire la page à la grandeur. On peut bien dire que, pour 1500 heures par année, les prix vont être plus élevés, mais pour 8500 heures par année les prix vont être plus bas pour quelqu'un qui participerait à ce genre de tarification.

**M. Chevette:** De 15 à 22 heures.

**Le Président (M. Audet):** Merci. M. le député de Drummond.

**M. St-Roch:** Merci, M. le Président. C'était dans vos dernières remarques, M. le président d'Hydro-Québec. Ce qui est le danger aussi, avec les tarifs saisonniers: qu'un industriel qui aurait une usine de fabrication aux États-Unis et une au Canada puisse aussi renverser sa production pour faire aux États-Unis lorsque les coûts sont bas et ramener au Québec, ici. Alors, le saisonnier, je pense que c'est une des choses qu'il faut

dra qu'Hydro-Québec regarde.

D'une façon un peu plus globale, on arrive pratiquement à la fin. On vit dans un monde où planification intégrée et aussi considération des **externalités** ne sont pas juste des mots; il va falloir les prendre en considération. Je dois vous avouer, moi, qu'à ce moment-ci, lorsque je regarde vos engagements de performance et... Finalement, dans vos premiers engagements — parce que je n'aime pas «cible», j'aime mieux «engagement» ou «objectif» — quand je regarde le premier qui est l'augmentation de la satisfaction de la clientèle, ça veut dire aussi l'image corporative de l'organisation. Lorsque je remets ça dans un tout, au niveau de la tarification, c'est beaucoup de contacts avec la clientèle dans un endroit où on est plus vulnérables, nous, les humains, lorsqu'on va jouer dans notre portefeuille. C'est là qu'on met nos actions puis nos mots. Moi, je remarque qu'à ce moment-ci, et depuis le mois de décembre principalement... Et je peux le comprendre, parce que les trois prochaines années, autant pour Hydro-Québec que pour le gouvernement du Québec que pour l'ensemble de la société québécoise, seront les trois plus difficiles années que nous aurons à vivre, parce qu'on est en train de peaufiner tout le réajustement sur une base de mondialisation. Moi, je remarque une radicalisation d'Hydro-Québec devant sa tarification et de ses politiques tarifaires et une rigidité à appliquer des normes qui peuvent mettre en danger beaucoup de vos objectifs ou de vos engagements de performance.

(12 h 30)

Je regarde, moi, la lettre que vous avez envoyée. Hydro-Québec exige une garantie de paiement. Je n'aurais jamais osé envoyer ceci, moi, libellé de cette façon-là, à mes clients lorsque j'étais dans l'entreprise privée, parce qu'il y avait un choix. Je pense que le plus grand **défi** d'Hydro-Québec dans les trois prochaines années, c'est de réaliser qu'elle est dans une situation de monopole, qu'elle est seule à faire face à la clientèle.

### Maisons d'hébergement

Ceci étant dit, je vais prendre un exemple bien spécifique. Parce que j'ai toujours maintenu aussi, lorsque j'étais dans le privé, qu'une organisation se doit d'avoir une conscience sociale et d'assumer un rôle social. Or, présentement — et on l'a toujours considéré dans le passé — je vais revenir aux maisons d'hébergement à but non lucratif. On sait que, dans la foulée des années 1982, il s'est créé, à partir du milieu, beaucoup d'hébergement pour aider surtout les démunis et les sans-logement. Alors, ces gens-là... Ça ne fait pas partie de l'État. La plupart sont en deçà de neuf chambres. Autrefois, on leur donnait, on leur consentait le tarif domestique normal, mais c'était antérieur à toute votre grande réglementation. Mais, aujourd'hui, on dit: Ces unités-là, ce n'est pas du domestique normal, parce qu'on le place... Puis l'ensemble de la clientèle, lorsque vous regardez votre réglementation, n'a pas accès à toutes les pièces. Or, on sait que lorsqu'on a une famille

d'accueil qui accueille des jeunes ou des moins jeunes, jusqu'à neuf, pour ça, on donne le tarif domestique. Lorsqu'on regarde cette corporation à but non lucratif, bien, on dit: Parce qu'il y a un petit bureau — parce que c'est sûr et certain qu'il faut qu'ils fassent la gestion — on considère ça comme une place d'affaires puis, à ce moment-là, on accroît les montants.

Lorsque je regarde, moi... Puis l'analyse que j'ai faite un peu partout... Parce que, vous savez, on n'a pas encore adopté la loi 73. Mon département de recherche, je dois vous en passer un papier qu'il est beaucoup moins volumineux que celui d'Hydro-Québec. Lorsque je regarde l'ensemble de ces maisons-là, on parle des facturations qui peuvent jouer — des augmentations — de 3000 \$ à 5000 \$. Alors, c'est très minime. Si je mets ça dans l'ensemble de votre tarification, dans l'ensemble de vos revenus, je pense que c'est réellement les fractions que M. le trésorier laisse tomber lorsqu'il fait son rapport aux actionnaires.

Je demanderai à Hydro-Québec ses commentaires, à ce **moment-ci**, et, surtout, de nous donner l'assurance qu'elle va réviser cette réglementation-là pour faire en sorte que les maisons à but non lucratif qui ont moins de neuf chambres... Puis, même si elles ont un petit appartement où elles font de l'administration, qui n'est pas accessible à l'ensemble des citoyens... Je vais vous rappeler que, dans une maison d'accueil privée, à neuf chambres, les locataires n'ont pas accès à la chambre, règle générale, des maîtres. Alors, je pense que c'est quelque chose qui est fondamental. Ce serait un signal que vous pourriez envoyer aussi au milieu communautaire, qui revaloriserait l'image, qui ferait en sorte, lorsqu'on regarde la tarification — que je finirai cet après-midi — la tarification globale, de faire accepter un peu les augmentations.

**Le Président (M. Audet): M. Bolduc.**

**M. Bolduc:** Le problème soulevé est extrêmement pressant, et nous en sommes conscients. Nous avons démarré depuis plusieurs mois un exercice pour essayer de clarifier toute cette question des centres d'accueil, des maisons qui ont une caractéristique très proche du résidentiel. Et le travail avance beaucoup. Et dans les semaines, sinon les quelques mois qui viennent, nous allons pouvoir amener, je pense, des solutions à cette problématique.

**M. St-Roch:** M. Bolduc, vous n'avez rien compris. Écoutez, j'aimerais, moi, que le signal s'en aille aussi dans toute votre organisation, parce que, au moment où on se parle, on menace de couper l'électricité à certaines maisons de cette nature-là. On nous a dit: Voici le procédé. On est rendus à aller jusqu'au Protecteur du citoyen de votre organisation. Et il y a même des cas que M. le président recevra maintenant, parce qu'on nous a dit: La décision est irréversible. Vous avez à payer, et les factures sont envoyées présentement aux nouveaux tarifs. Puis on dit: Si vous ne payez pas, on vous coupe. Puis, à l'heure actuelle, le seul, apparem-

ment, qui pourrait renverser la décision, c'est M. le président et chef de l'exploitation. Je pense qu'il y a déjà un cas dans ses mains, mais ce cas-là n'est pas unique, parce qu'on voit une tendance qui va se développer à la grandeur du Québec. Est-ce qu'il serait possible d'avoir un temps d'arrêt et de penser que ces gens-là... On a affaire à ceux qui font du bénévolat, qui s'adressent aux plus démunis de notre société.

**M. Bolduc:** Je pense que nous allons très rapidement essayer de trouver une solution à cette situation qui, comme vous le comprenez, dans une grande entreprise comme Hydro, doit être appliquée avec des règles relativement arbitraires pour l'ensemble du Québec. Mais nous arrivons à une meilleure clarification de ces normes-là, et s'il y a des cas particuliers, entre-temps, qui demandent une attention, on va leur accorder un maximum d'attention à court terme.

**M. St-Roch:** Mais vous me forcez à réagir encore en disant qu'on se doit d'appliquer des règles arbitraires. Moi, je pense que c'était peut-être vrai, et la soupe aux légumes avec les mêmes épices à la grandeur du Québec, mur à mur... J'espère qu'on est en 1993. On a des défis énormes à relever. Les conditions des régions ne sont pas les conditions de Montréal. Montréal n'est pas... J'espère qu'on va être capables, à l'intérieur autant du gouvernement que d'Hydro-Québec, d'arriver à donner une souplesse de discrétion au niveau de la gérance. Parce que, ça aussi, ça peut vous servir. Et quand je parle d'externalité et de planification intégrée, si vous donnez à vos directeurs de services, à vos vice-présidents cette latitude, à un moment donné, d'apporter un peu de baume, bien, ça, on appelle ça des satisfactions qui ne sont pas monétaires mais qui font en sorte qu'on est fiers de travailler dans une organisation qui inclut aussi une culture qui est sociale, qui est revalorisante. Et, ça, ça peut rapporter énormément de dividendes, à un moment donné, au niveau de l'argent, lorsqu'on parle de satisfaction de notre personnel, parce que ça aide à rencontrer notre objectif de 0,8 % sur trois ans, ce qui est tout un défi à relever pour Hydro-Québec.

**M. Drouin:** Je vais juste mentionner, sur les propos du député de Drummond, que, vous savez, quand on parle de ce type de clientèle là, on parle de 8000 établissements au Québec, qui sont pour des personnes âgées, ou des résidences de communautés religieuses, etc. On en a 8000. Vous savez, ce que vous soutenez comme argumentation pour celles qui ont neuf pensionnaires ou moins peut très bien s'appliquer pour ceux qui en ont plus également. En plus de ça, vous savez, on reçoit des lettres à tous les jours pour avoir des tarifications spéciales pour les arénas, pour, bon... Vous avez parlé des serricultures, tantôt. On en a à profusion dans l'entreprise.

Vous savez, notre objectif, nous autres, c'est d'essayer d'être équitables. C'est évident que c'est difficile, des fois, lorsqu'on étudie des cas particuliers,

mais faire un cas particulier par rapport à 100 autres personnes qui ont droit ou qui pourraient avoir droit à ce cas particulier là, on doit, à un moment donné, faire la mesure des choses. Et toute la tarification et l'ensemble du traitement qu'on fait à nos clients sont dans le but d'être très équitable à l'égard des uns et des autres. C'est le seul commentaire que je veux faire, tout en vous disant tout de même que nous examinerons de très près, et avec des résultats dans un bref délai, les propos que vous nous avez tenus relativement à la clientèle visée.

**M. St-Roch:** Qu'on arrête les procédures.

**Le Président (M. Audet):** Merci. C'est terminé. Alors, ça met fin à notre premier bloc de la journée. Je vais suspendre les travaux jusqu'après les affaires courantes, soit vers 15 heures.

(Suspension de la séance à 12 h 37)

(Reprise à 15 h 17)

**Le Président (M. Audet):** À l'ordre, s'il vous plaît! La commission de l'économie et du travail reprend ses travaux. Je rappelle brièvement le mandat de la commission, qui est de procéder à une consultation générale sur la proposition de plan de développement 1993-1995 d'Hydro-Québec. Nous en sommes au dernier bloc de nos travaux de la journée. Nous aurons une période d'échanges et de questions qui durera environ 1 h 30, et le temps est réparti comme suit: 20 minutes pour la formation ministérielle; suivront ensuite 20 minutes pour l'Opposition officielle et 5 minutes pour le député de Drummond. Et nous reviendrons ensuite avec 20 minutes pour la formation ministérielle et 20 minutes pour l'Opposition officielle, pour terminer avec 5 minutes pour le député de Drummond. Ensuite, nous conduirons nos travaux avec les principales interventions de clôture, que ce soit de la formation ministérielle, de l'Opposition et du député de Drummond. Alors, j'invite maintenant M. le député de Saint-Hyacinthe pour les 20 minutes de la formation ministérielle.

#### Exigence de dépôts en garantie

**M. Messier:** Merci, M. le Président. J'aimerais vérifier la cohérence du discours et la réalité que nous vivons, chacun dans nos comtés, avec soit M. Couture ou M. Drouin — M. Couture, que j'ai rencontré il y a peut-être quelques semaines, et j'ai déposé une plainte à son égard, et je n'ai pas eu de feed-back par rapport à ça. Je voudrais savoir, parce qu'on lisait dans le discours de M. Drouin, aux pages 9 et 10, qu'Hydro-Québec était pour la concertation régionale, et on voulait, peut-être en page 10, intégrer un volet économique en concertation avec des organismes régionaux, donc commencer à s'impliquer possiblement financièrement dans le développement économique régional.

Ma question vient de l'article 411 des règlements concernant les dépôts. Et je pense que la question a été posée. Malheureusement, n'étant pas membre de la commission parlementaire, j'ai demandé à remplacer quelqu'un aujourd'hui pour vous poser la question en commission parlementaire concernant l'article 411. Il me semble que vous avez travesti un petit peu le mot ou le verbe «pouvoir» par le mot «devoir». Au niveau de l'article 411, au niveau des dépôts, il est indiqué que la société peut exiger des dépôts. Et vous l'avez travesti en disant qu'on dit que la société «doit». Donc, vous le faites pour l'ensemble des commerces, l'ensemble des entreprises. J'ai soumis un cas, on peut le dire ouvertement, Olymel. Et vous exigez, suite à une simple fusion de deux organismes — Olympia et **Turmel** — vous exigez un dépôt de 500 000 \$ pour strictement une fusion d'organismes, un changement de raison sociale. Et j'ai fait part de certaines appréhensions vis-à-vis de l'organisme tel quel pour régler ce dossier. Je pense que vous nuisez au développement économique du Québec lorsque vous faites une... «coast to coast». C'est-à-dire que, sans regard au passé des clients que vous avez, vous exigez des dépôts relativement importants.

Ma première question vient du fait que vous avez des mauvaises créances de 55 000 000 \$ de prévues pour 1993. J'aimerais savoir les mécanismes que vous avez mis en place pour diminuer d'autant ces mauvaises créances. Et j'ai d'autres questions à vous poser quant aux mécanismes de crédit que vous faites.

**M. Drouin:** Alors, je vais demander à M. Lanoue de vous répondre.

**M. Messier:** Monsieur?

**Une voix:** Lanoue.

(15 h 20)

**M. Lanoue (Roger):** Roger Lanoue. Nous avons mis plusieurs mécanismes en place, effectivement, pour réduire les mauvaises créances de la situation où on est. Il faut être conscient que nous avons à organiser l'obtention de quelque 6 500 000 000 \$ de revenus et que, dans la période économique difficile que nous vivons, ce n'est pas forcément facile à organiser. Ce qu'on perd se répercute et se chiffre en mauvaises créances. On en a une grande partie au résidentiel. Et, pour le résidentiel, les principaux moyens d'action que nous avons mis en place sont les suivants: premièrement, être beaucoup plus systématiques dans la prise de renseignements des clients résidentiels lorsque, en particulier, ils déménagent ou emménagent; deuxièmement, une campagne, qui a commencé ce mois-ci, pour bien faire connaître nos pratiques de facturation et de recouvrement à tout le monde; et, troisièmement, être beaucoup plus proactifs pour rappeler les clients qui ont négligé de payer leur compte, avant que ces comptes-là ne deviennent trop gros, et donc avant qu'ils n'aient un niveau d'endettement qui rende difficile le remboursement.

Dans le marché clientèle d'affaires, donc clientèles commerciale et industrielle, les principaux moyens mis

en place sont, d'abord, la prise de dépôt lorsqu'il y a, comme je le disais hier, un nouveau risque financier. C'est le cas, par exemple, d'Olymel. Quand une compagnie change sa raison sociale, que les responsables deviennent différents, en ce qui nous concerne, comme risque financier, ça devient un nouveau risque, un nouvel abonnement. Et, dans ce sens-là, nous sommes en négociations avec Olymel pour déterminer un dépôt ou une garantie de paiement pour l'ensemble des commerces coiffés par Olymel.

Deuxièmement, il y a aussi, évidemment, des pratiques beaucoup plus diligentes de rappel, de contact avec les responsables des comptes, de façon, là encore, à ce que les comptes n'augmentent pas dans le temps.

**M. Messier:** Mais, est-ce que vous prenez pour acquis que le passé est garant de l'avenir? Donc, la garantie que Olympia avait avec vous, ou que Turmel avait avec vous, était relativement bonne, sinon excellente, et le fait de fusionner deux organismes, vous considérez ça comme un nouveau risque, et là vous devez, en tout cas, vous exigez — je pense que l'approche clientèle fait défaut à ce niveau-là — pour **une** certaine période de temps. D'ailleurs, la fusion s'est faite il y a un an, et c'est par mégarde qu'on vous a avisés, je pense, à ce niveau-là. Et c'est vraiment là que vous exigez 500 000 \$ de dépôt. Donc, l'entreprise doit garantir ça. Ça va lui coûter une affaire comme quelque 30 000 \$ pour quatre ans, et je trouve un petit peu aberrante cette solution. Je l'avais déjà posée à M. Couture et je n'ai pas eu nécessairement de feed-back par rapport à ça, mais je pense qu'il y a une dichotomie entre la réalité et votre discours. Vous voulez être proactifs mais, d'autre part, vous exigez des garanties, il me semble, un petit peu trop fortes des entreprises.

**M. Lanoue:** Il faut voir si c'est trop fort. On veut offrir aux clients un service prévenant et personnalisé, oui, un service prévenant et personnalisé en échange de revenus que le client doit payer. On peut mettre beaucoup d'énergie pour s'assurer **qu'** le client reçoit d'Hydro-Québec les services dont il a besoin, mais, en retour, il faut se faire payer; c'est aussi une responsabilité qu'on a vis-à-vis de l'ensemble des clients d'Hydro-Québec.

Alors, pour ce faire... Le contexte a évolué récemment, et nous avons maintenant une nouvelle loi canadienne des faillites qui rend la faillite plus facile qu'avant. Par cette même loi, nous ne sommes plus un créancier privilégié. Alors, étant donné que, dans notre type d'affaires, une utilité publique, ce crédit de l'ensemble de l'électricité qui est consommée par le client... Nous sommes persuadés que la tendance lourde, dans les utilités publiques de gaz et d'électricité à travers le Canada, va être de plus en plus d'exiger des dépôts de la part des clients commerciaux et industriels.

Et, comme vous l'avez signalé, c'est presque par mégarde, dans le cas d'Olymel, que nous l'avons su. C'est exact. Parce qu'il est physiquement impossible,

pour Hydro-Québec, de suivre la solvabilité des 330 000 comptes commerciaux et industriels qu'on peut avoir. On ne peut pas demander à Hydro-Québec de suivre, dans le temps, la solvabilité de chacun, donc on s'en remet à la bonne foi et à la bonne volonté des clients pour nous informer de la responsabilité légale de chacun des abonnements que nous devons desservir.

**M. Messier:** Vous me dites que...

**Le Président (M. Audet):** Monsieur, monsieur, excusez. M. Drouin voulait ajouter là-dessus.

**M. Drouin:** Je veux juste mentionner, d'une façon générale, que c'est vrai qu'on ne peut pas dire que le passé est garant de l'avenir. Je veux dire, regardez le contexte économique actuel et regardez les entreprises comme on les connaît. Qu'on prenne Olympia & York, qu'on prenne le Trust Général, qu'on prenne toutes les entreprises qui sont des clients, bien sûr, à un moment donné ou l'autre, de l'entreprise, on ne peut pas prendre de risques comme on en prenait avant. La loi de faillite a été amendée. Elle ne nous protège plus sur le plan des privilèges. Ça a un impact important sur l'entreprise puisque nous tombons au rang d'un créancier ordinaire. Et, dans ce sens-là, c'est important qu'on prenne aussi des mesures, parce que l'impact là-dessus, c'est que tout l'argent qu'on perd au niveau des mauvaises créances a un effet sur l'ensemble du reste de la clientèle.

Alors, c'est vrai qu'on ne peut pas prendre pour acquis que le passé est garant de l'avenir. Bien sûr, on ne s'est pas adressé à tous nos clients pour dire: Envoyez-nous un dépôt, mais lorsqu'il se présente une situation nouvelle... Et j'ai eu sur mon bureau des cas tout à fait, comme je vous dis, difficiles à refuser, mais si on établit une règle et qu'on y passe outre, je veux dire, à ce moment-là, on n'a plus de raison de la tenir. Quand la FTQ a déménagé, je veux dire, c'était un nouveau client pour nous autres, dans de nouvelles circonstances, et puis il y a un dépôt qui a été versé. Je ne peux pas prendre d'exemples, mais il y en a partout, de ces exemples-là de personnes pour lesquelles, si on ne fait pas...

Vous savez, ceux qui sont en retard de plus de 30 jours: 537 000 clients. Et alors, il faut qu'on fasse quelque chose. Ce n'est pas juste une question de mettre des avocats en marche et des choses comme ça, c'est de prévenir le mal. Et c'est pour ça qu'on est obligés de le faire, à notre grand désarroi, croyez-nous. C'est la loi qui a changé et qui nous empêche d'être privilégiés là-dessus. Le ministère du Revenu, autrefois, et Hydro-Québec étaient privilégiés. Regardez l'affaire de Malenfant, on a été obligés d'aller en cour pour savoir si on restait privilégiés ou pas. Le ministère du Revenu a gagné là-dessus parce que ça s'est fait, apparemment, le changement de la loi de faillite, et ça a été maintenu par le tribunal. Mais, à partir de maintenant, on est dans une situation où... Combien de faillites, en 1992, auxquelles on a fait face? 5500 faillites. Ça, c'est des cho-

ses... On ne peut plus rien récupérer si on n'est pas privilégiés. C'est zéro en termes de récupération.

**M. Messier:** Peut-être ma dernière intervention, M. Drouin. J'aimerais ça qu'Hydro-Québec utilise du discernement. Le règlement vous dit que vous pouvez faire du cas par cas, et là vous le faites... vous devez, c'est-à-dire que vous demandez à tout le monde de... Les cas que j'ai vus, vous le demandez à tout le monde. Le règlement vous dit très bien que vous pouvez le faire. Donc, utilisez le cas par cas et regardez, pour le meilleur développement économique du Québec, ce que vous êtes capables de le faire. Je vais laisser la parole à mon collègue, Yvan.

**Le Président (M. Audet):** Vous avez terminé, M. le député? M. le député de l'Acadie, vous souhaitez intervenir? Vous avez la parole.

#### Maisons d'hébergement (suite)

**M. Bordeleau:** Oui. Parfait. Merci, M. le Président. M. Drouin, je voudrais revenir sur l'intervention qu'on a eue juste avant de quitter pour l'heure du lunch, sur la question des résidences pour personnes âgées. L'intervention dont il a été question à ce moment-là référerait à des résidences de moins de neuf chambres. Je voudrais **peut-être** élargir cette question-là aussi, parce qu'il faut bien se situer dans le contexte où une personne qui va en résidence, une personne âgée, au fond, elle n'y va pas par choix. C'est sa résidence à elle et, pour toutes sortes de considérations, elle doit aller en résidence, et ça devient sa résidence permanente au même titre que si elle était demeurée dans sa résidence. Et ça n'a rien à voir avec le fait qu'une personne doive aller dans une résidence de moins de neuf chambres ou de plus de neuf chambres. Alors, fondamentalement, ce qu'il faut retenir, c'est que l'individu qui va s'établir dans une résidence, peu importe la grandeur, y va et s'établit là d'une façon permanente. Alors, qu'est-ce qui justifie que cette personne-là, au moment où elle demeure dans sa résidence ou dans son logement, paie un tarif domestique et, au moment où elle doit aller s'établir dans une résidence, est sujette à un tarif qui est commercial? Et ça a directement une incidence — c'est évident — sur le prix qu'elle va payer pour vivre dans cette résidence-là. Alors, ça veut dire qu'une personne âgée qui va vivre en résidence doit payer un tarif commercial et va payer plus cher son électricité que la personne qui, elle, peut demeurer dans sa maison ou dans son logement. Alors, ce point-là, au fond, me paraît un point qu'on doit retenir. Et aussi le fait qu'une résidence pour personnes âgées, ce n'est pas une entreprise commerciale. Ce n'est pas un hôtel où les gens passent et ont toutes sortes de services et sont là d'une façon très temporaire. Là, il s'agit d'un cas où la personne s'établit là d'une façon permanente. Alors, ça ne me semble pas du tout être le cas d'une entreprise commerciale et comparable à une entreprise commerciale.

(15 h 30)

Dans ce contexte-là aussi, il faut rappeler que ce genre d'entreprises là est exempt des taxes d'affaires. Alors, c'est une façon de reconnaître que ce n'est pas une entreprise commerciale. L'autre raison qui démontre clairement que ce n'est pas une entreprise commerciale, c'est que les résidences pour personnes âgées sont assujetties à la Régie du logement qui a juridiction exclusive à l'égard du logement non commercial.

Alors, on considère, à ces différents niveaux là, qu'il ne s'agit pas d'entreprises commerciales, alors qu'Hydro-Québec utilise les tarifs commerciaux pour ces logements-là. Alors, il me semble qu'il y a une question d'équité, aussi, **là-dedans** et qu'on doit prendre en considération, indépendamment de la limite du neuf, qui me semble artificielle, qu'il s'agit de personnes qui vont résider là et que ça devrait être considéré comme basé sur le tarif domestique et non pas sur le tarif commercial. Parce que les gens, indirectement, les personnes âgées, vont avoir à payer plus cher si on leur charge un tarif commercial et ils devront assumer des coûts qui ne sont pas équitables comparativement aux gens qui vivent dans un autre contexte.

**M. Drouin:** M. Bolduc pourrait vous donner des éléments là-dessus.

**M. Bolduc:** Les critères qui font qu'un client est considéré comme résidentiel ou, il faut bien le dire, la catégorie qui s'appelle le tarif G ou M, ça s'applique au commercial, à l'institutionnel et à l'industriel en fonction d'une catégorie d'usage. Le mot «commercial» n'est qu'un des volets de ce genre de tarif. L'aspect commercial n'est pas un des critères qui détermine l'appartenance à une catégorie tarifaire ou une autre, c'est l'aspect de la nature de la charge. Une charge de nature résidentielle, c'est-à-dire une charge qui correspond à un format de consommation d'une résidence normale où il n'y a pas d'autre activité que, disons, le vivre et le couvert, comme on l'appelle, nous amène à calculer des coûts de fourniture qui sont à la base du tarif D. D'autres clients, qui comprennent des institutions comme les hôpitaux, les écoles et toutes sortes de clientèles qui n'ont pas nécessairement des vocations commerciales, mais qui ont une forme de charge qui est différente du résidentiel, se voient appliquer les tarifs G ou M à cause de la nature des coûts de fourniture qui sont entraînés par ces catégories-là. Il est évident, et je le dis en passant, que si on parvenait, comme on essaie de le faire, à corriger l'**interfinancement** qui existe entre les deux catégories, beaucoup des problèmes qui sont soulevés par ces appartenances à une catégorie disparaîtraient. Et c'est un peu des retombées de notre situation d'**interfinancement** excessive que nous voulons corriger.

Il reste que nous sommes conscients, et nous avons entrepris et nous continuons maintenant, compte tenu de l'évolution de certaines institutions qui ont passé d'un caractère plus d'institution parahospitalière, si je peux dire, vers des institutions beaucoup plus petites, décentralisées, qui se rapprochent d'une vocation résidentielle... Nous sommes conscients qu'il y a une zone

grise qui devient de plus en plus difficile à trancher, et nous sommes activement dans, disons, une démarche très avancée pour établir des critères qui vont faciliter beaucoup mieux la tenue en compte d'un caractère vraiment résidentiel. Les résidences pour personnes âgées qui vont répondre et qui vont se rapprocher d'une charge domiciliaire vont, à ce moment-là... Dans quelques mois, nous pensons pouvoir arriver à des critères qui vont mieux permettre de tenir compte de cette nouvelle réalité là qui est de plus en plus présente au Québec. Je peux vous promettre que toute charge qui va **s'apparenter** au résidentiel, qu'elle soit même sous une forme de vocation plus institutionnelle, va nous amener à en tenir compte dans l'établissement de ces critères-là. Toutes les pressions que nous recevons vont nous amener très rapidement, maintenant, à mieux établir ce partage.

**M. Bordeleau:** Je voudrais juste rappeler, à ce niveau-là, qu'il y a eu des démarches qui ont été entreprises auprès d'Hydro-Québec, en novembre 1991, sur ce problème-là en particulier, et on est en 1993. Alors, c'est évident que s'il doit y avoir une décision dans les mois qui viennent, je pense que ce sera apprécié.

Juste en terminant... Est-ce que vous pourriez nous dire c'est quoi la différence de pourcentage entre le tarif domestique et le tarif qui est appliqué aux résidences pour personnes âgées?

**M. Bolduc:** Ça peut aller jusqu'à 35 % à 43 % de différence.

**M. Bordeleau:** Alors, ça...

**M. Bolduc:** C'est une différence énorme à cause du problème, en particulier...

**M. Bordeleau:** Ça demeure une différence...

**M. Bolduc:** ...de l'**interfinancement**. C'est pour ça que nous sommes très, très conscients de la problématique.

**M. Bordeleau:** Alors, ça demeure une différence importante en fonction de la catégorie de clientèle qui est touchée et qui a une marge de manoeuvre, souvent, qui est relativement limitée. Alors, on souhaite qu'une solution soit apportée le plus rapidement possible là-dessus. Merci.

**Le Président (M. Audet):** Merci, M. le député. Je vais maintenant reconnaître M. le député de Joliette.

**M. Chevrette:** Merci, M. le Président. Sur le même sujet, je voudrais **peut-être** ajouter un élément qui pourrait aider à la **reconsidération** du dossier des centres d'accueil. J'ai eu à en parler même ce midi, avec le président, il n'y a pas de cachette. Vous savez que, bien souvent, les personnes âgées qui y résident n'ont que leur pension de vieillesse comme revenus, et quand bien

même que le propriétaire voudrait aller chercher un pourcentage additionnel, ce serait une incapacité pour la personne d'y demeurer à l'intérieur. Je pense que c'est un argument qui est assez fort dans la balance, parce qu'on est porté à croire que ces gens-là, il leur reste bien de quoi. C'est à peu près 100 \$ qu'il leur reste, comme dans les centres d'accueil, comme dans les autres institutions d'ordre public. On sait que, bien souvent, c'est dans ces endroits-là, qui ont quand même des soins assez extraordinaires pour l'argent qu'ils ont à déboursé, et je pense que, étant associés au tarif commercial, ils n'arrivent pas, c'est clair. J'ose espérer qu'on pourra mettre de l'ordre dans ces 8000 clients dont la responsabilité vous incombe, je crois.

**M. Drouin:** M. le Président, effectivement, Mme la ministre de l'Énergie de même que le leader de l'Opposition m'ont fait part d'un dossier se rapportant à ce problème des centres d'accueil, et nous allons apporter une attention toute spéciale à ces dossiers.

**M. Chevette:** Merci. Donc, il nous reste peu de temps cet après-midi pour regarder certains aspects, mais je voudrais vous entendre, dans un premier temps, sur l'étude sur la tarification d'Hydro-Québec faite par Robert McCullough, qui est un Américain qui a fait une étude assez approfondie, poussée, qui a fait l'objet d'une parution dans les journaux, en juin dernier, si ma mémoire est fidèle, étude que j'ai eu la chance également de regarder. C'est assez volumineux, merci. C'est assez technique aussi. Mais on sait que M. Robert McCullough allait jusqu'à prétendre qu'Hydro-Québec devrait augmenter ses tarifs d'une façon extraordinaire: 310 % d'ici l'an 2010 — je vous avoue que ça prend un bon verre d'eau pour avaler ça — et puis 60 % d'ici 1999. Est-ce que vous avez pris connaissance de cette étude?

**M. Couture:** M. le Président, en réponse à la question de M. le leader de l'Opposition, je voudrais dire que nous avons rencontré M. McCullough suite à la publication de son étude. Nous avons regardé avec lui les différents paramètres qui avaient servi dans le modèle et nous avons posé une série d'une cinquantaine de questions qui nous apparaissaient être des hypothèses à corriger ou des calculs à corriger. Nous attendons toujours la réponse de M. McCullough, qui, aujourd'hui, nous demande nos propres modèles pour essayer d'opérer avec nos propres modèles d'ordinateurs pour essayer de refaire ces calculs-là.

**M. Chevette:** O.K. Mais vous n'avez pas eu d'autres échanges depuis que vous vous êtes rencontrés?

**M. Couture:** Nous avons régulièrement des rencontres, particulièrement dans le contexte d'un accord que nous avons passé avec les Cris, dans le contexte de l'étude du projet Grande-Baleine. Nous nous rencontrons toutes les semaines et nous faisons des échanges techniques. Nous leur donnons les modèles de calcul que nous faisons, mais nous hésitons un peu plus à

fournir les modèles d'ordinateurs qui ont été développés et qui sont notre propriété, de sorte que nous donnons les méthodes de calcul, les «flow sheets», comme on les appelle, mais nous sommes toujours en discussion avec eux.

**M. Chevette:** La base de leur comparaison se fait avec quelle centrale américaine?  
(15 h 40)

**M. Couture:** Je ne pourrais pas vous dire quelle centrale américaine, mais, M. McCullough vient de Bonneville Power, il y a plusieurs années. Alors, nous avons rencontré les gens de Bonneville Power pour essayer de voir un peu plus, de comprendre les modèles qu'ils utilisaient et nous n'avons pas réussi à avoir une liaison directe avec la compagnie Bonneville Power.

### Chauffage à l'électricité

**M. Chevette:** Bon. On va revenir à du plus pointu. Chauffage à l'électricité. Quelle est la partie du tarif D qu'on pourrait considérer dans le chauffage? Il y a des proportions de faites, sans doute. On sait qu'il y en a pour l'éclairage général, la climatisation, mais le chauffage comme tel, ça représente quoi?

**M. Drouin:** Vous parlez du domiciliaire, sans doute?

**M. Chevette:** Oui, oui. Parce qu'on fera la distinction avec le commercial après.

**M. Roy:** La proportion du chauffage dans la consommation résidentielle... Bon, j'ai ça ici. Je m'excuse du petit délai. Je vous donne les chiffres en 1992 pour 43 TWh de consommation au secteur domestique. Le chauffage représente...

**M. Chevette:** Voulez-vous parler un petit peu plus fort, M. Roy? Je ne vous entends pas.

**M. Roy:** Je m'excuse. En 1992, sur 43 TWh, le chauffage représentait 20 TWh, un peu moins que la moitié. Le chauffage d'espace, on s'entend bien.

**M. Chevette:** En termes de profit, c'est les mêmes proportions?

**M. Roy:** Disons que nos méthodes d'évaluation de coûts de fourniture fonctionnent sur la base des grands marchés dans le domestique: le G, le M, le L. Nous faisons certaines tentatives d'évaluation par usage même à l'intérieur des marchés. Ça donne des résultats approximatifs. Sur cette base-là, je vous dirais que le chauffage est un usage qui a tendance à être un peu plus rentable que le reste de nos usages domestiques.

Si on considère l'ensemble de la charge domestique, on a trois grands usages qui sont: le chauffage d'espace, le chauffage de l'eau et les électroménagers. La partie chauffage, selon nos évaluations à l'intérieur

du modèle domestique, est au moins aussi rentable que les autres, probablement un peu plus rentable pour nous que les autres usages, la raison de ça étant — certaines personnes trouvent ça surprenant — que le chauffage... Il ne faut pas oublier qu'on a une tarification à deux tranches progressives et que le chauffage électrique paie en grande majorité la deuxième tranche, qui est 20 % plus élevée que la première.

**M. Chevette:** Il y a des groupes environnementaux qui ont prétendu que, par exemple... Pas environnementaux, ce sont des groupes industriels qui ont prétendu devant nous que le chauffage à l'électricité coûtait une fortune à Hydro-Québec et que, même à certaines périodes de pointe, vous vous serviez de la centrale au mazout de Tracy, donc, vous polluiez pour fournir de l'électricité à un coût  $x$ , de sorte que ce n'était pas rentable. Je voudrais vous entendre là-dessus.

**M. Roy:** Comme vous dites, ils ont prétendu. Ce qu'on vous a dit ce matin, c'est que l'usage domestique, en général, génère une marge bénéficiaire de l'ordre de 7 %, et, ce qu'on vous a dit aussi, c'est inférieur à ce qu'on pourrait souhaiter. Le chauffage respecte à peu près cette même rentabilité, tout étant compté et tout pris en compte. Le fait que, évidemment, le chauffage est fortement concentré dans les périodes de pointe, l'optimisation de notre réseau et la façon dont on l'organise prend ce fait en compte. Et, dans l'évaluation de nos coûts de fourniture, ces phénomènes sont comptés. Le secteur domestique nous coûte effectivement 0,05 \$ le kilowattheure par rapport à 0,03 \$, par exemple, pour la grande puissance. Mais on vend à 0,055 \$, 0,06 \$ et on génère un bénéfice, comme je vous ai dit, de 7 % pour l'ensemble de l'usage.

### Programme de biénergie

**M. Chevette:** Le programme de biénergie, vous êtes assez muets sur ça. Est-ce à dire que vous allez le laisser tomber, est-ce que vous allez exclusivement répondre à la demande de vos clients en fonction de l'hydroélectricité, ou s'il reste quelque chose d'important au niveau de la biénergie?

**M. Roy:** Ce qu'on constate, c'est que la biénergie, dans le cas d'une résidence neuve, c'est difficile à vendre. Même si on en faisait la promotion, dans une résidence neuve, avec les normes d'isolation, le chauffage électrique est à peu près 30 % meilleur marché que n'importe quelle autre source de chauffage. Alors, la biénergie, c'est utile pour la transformation de systèmes de chauffage, pour les rendre plus efficaces. Par exemple, les maisons qui ont un chauffage à l'eau ou un chauffage à l'air chaud, on va remplacer la fournaise par une fournaise à biénergie et, par conséquent, amener des économies intéressantes, d'autant plus que tout le système dans la maison n'a pas besoin d'être changé. Alors, nos programmes de biénergie s'adressent à ce type de marché là qui est bon pour les entrepreneurs en

plomberie, etc. Mais aller s'engager — je sais qu'il y a eu des représentations de faites — dans un programme de biénergie à l'intérieur des maisons nouvelles, je veux dire, c'est un marché qui est quasiment mort en partant à cause de la différence énorme entre les prix.

Si vous me permettez, M. le Président, juste sur la question du chauffage... On entend souvent ça, que chauffer à l'électricité, c'est utiliser une énergie noble pour des fins de chauffage. On entend ça régulièrement, des gens nous disent ça. Mais il ne faut pas oublier une chose. Si on chauffait à l'électricité qui est produite par une centrale au charbon, à l'huile, au gaz, dont le degré d'efficacité est **peut-être** de 60 %, 65 %, 70 % maximum, c'est clair que ce ne serait pas pratique. Mais chauffer à l'électricité lorsqu'on produit de l'électricité avec de l'eau et dont l'efficacité de production énergétique est de l'ordre de 95 %, là, c'est réellement rentable de faire ça. Dans 20 ans, on ne va **peut-être** plus en avoir, des centrales hydroélectriques. Mais quand on regarde l'histoire du Québec comme telle, on a commencé à se chauffer au bois. Après ça, **ç'a été** du charbon, après ça, **ç'a été** de l'huile, puis, aujourd'hui, c'est de l'électricité. Dans 20 ans d'ici, il y aura **peut-être** d'autres formes de chauffage, mais, en attendant, pour l'ensemble des Québécois, se chauffer à l'électricité, ce n'est pas vrai que c'est un gaspillage.

**M. Chevette:** Quel est le **parc** présentement à la biénergie? À combien vous évaluez le **parc** de...

**M. Roy:** Il y a environ, en gros, au secteur résidentiel, 100 000 clients. Puis, il ne faut pas oublier, pour ajouter aux propos de M. Drouin, qu'on est aussi actifs dans les secteurs commercial, institutionnel et industriel, où il y a 7000 clients environ. On est actuellement actifs à installer de la télécommande puis à changer toutes les modalités de gestion de ces clients-là. Donc, on continue à être actifs dans la biénergie. Au secteur résidentiel, on a un programme actif, actuellement, de conversion.

### Coûts du chauffage selon les types d'énergie

**M. Chevette:** M. Drouin, vous avez affirmé que c'était 30 % de moins, une maison chauffée à l'électricité, par rapport à d'autres types d'énergie.

**M. Drouin:** Dans une nouvelle construction.

**M. Chevette:** Est-ce que vous soutenez ces mêmes chiffres dans le commercial?

**M. Drouin:** Bien non!

**M. Chevette:** Dans le commercial, est-ce que vous êtes d'accord avec ceux qui prétendent que ça coûte beaucoup moins cher avec, par exemple, le gaz naturel qu'avec l'hydroélectricité?

**M. Drouin:** Dans certains cas, oui.

**M. Chevette:** Pourquoi dites-vous «dans certains cas»?

**M. Drouin:** Bien, c'est parce que ça dépend si c'est une ancienne installation ou une nouvelle installation et, enfin, comment c'est organisé. Mais c'est clair que, quand on a une marge bénéficiaire de 40 % et quelques sur l'électricité qui est vendue au commercial, on fait plus d'argent, donc ça coûte plus cher à celui qui se sert de l'électricité. Par conséquent, le gaz est plus compétitif, à ce moment-là. Mais ce qu'on constate aussi, c'est qu'il y a près de 50 % des clients qui pourraient s'en aller à l'utilisation de l'électricité pour des fins de chauffage et payer meilleur marché, s'en aller vers le gaz, puis qui n'y vont pas pour d'autres raisons que des raisons financières.

**M. Chevette:** Quelles sont les raisons, selon vous?

**M. Drouin:** Bien, je vais vous donner un exemple. Un centre d'achats qui serait chauffé au gaz, comment attribuer à chacun des locataires le prix du chauffage attribué à ça, sinon par des nonnes de pieds carrés, alors qu'on peut avoir des compteurs? Il y a toutes sortes de choses qui entrent en ligne de compte. On a une étude — puisque je pense que vous aimez qu'on produise des études — fort intéressante sur le chauffage de l'espace et le rôle des formes d'énergie...

**M. Chevette:** Je ne l'ai pas, celle-là, M. Drouin.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**M. Drouin:** ...mais qui donne un peu ces tendances-là. Vous savez, dans les maisons, dans les blocs d'appartements... On a vécu ça à plusieurs endroits. La transformation du chauffage de l'électricité au gaz d'un bloc d'appartements, il y a des pétitions signées par des locataires à l'effet qu'ils ne veulent pas avoir le gaz dans le bloc d'appartements. On le voit, ça. Je veux dire, c'est concret, ce que je vous dis là. Alors, ce n'est pas juste une question de prix, c'est une question aussi d'habitude, de tendance et — je le dirai entre guillemets — de caprice.  
(15 h 50)

**M. Chevette:** Mais est-ce que ce n'est pas inquiétant? Parce que vous le dites vous-même: Dans 20 ans, moi, je ne sais pas ce qui arrivera. Est-ce que ce n'est pas inquiétant qu'il y ait une seule source d'énergie, par exemple l'hydroélectricité, là? S'il y a une conversion éventuelle à bon marché... On sait très bien que les normes de construction ne sont pas modifiées, donc ça coûterait une fortune à des gens pour se convertir à une source d'énergie moins coûteuse. Est-ce que vous ne croyez pas que... Je comprends que ce n'est pas tout le monde qui va retourner à une énergie polluante. Ça n'a pas l'air à être la tendance, actuellement, mais il y en a qui retournent au bois, par exemple, de plus en plus.

**M. Drouin:** Oui, oui. Écoutez, nous, là...

**M. Chevette:** Au mais.

Une voix: Ils chauffent au mais.

**M. Drouin:** Oui, oui. Tout ce qu'on dit, là-dessus, c'est qu'on laisse les forces du marché jouer dans ça. Là où on peut agir sur le marché parce qu'il y a une rentabilité puis parce qu'il y a une demande sur le marché, tant mieux. Mais, ce que je voulais dire, tu sais, c'est tout le concept de ce que le Québec a fait en termes de se donner une autonomie énergétique, à partir des années soixante-dix, quand les premières crises du pétrole sont arrivées. Je veux dire, c'est tout ce concept-là qui est en place. Ne nous leurrions pas. Ce ne sont pas juste les programmes d'Hydro-Québec. C'est le programme du Canada, c'est le programme du Québec, c'est le programme des compagnies d'électricité. Alors, c'est tout ce concept-là qui fait en sorte qu'aujourd'hui là on a le marché d'électricité, au Québec, qui est de 70 %. 95 % des nouvelles résidences, au Québec, au moment où on se parle, quand même qu'on agirait sur le marché, 95 % des résidences — et je suis très conservateur — c'est le chauffage électrique. L'entrepreneur ne veut rien savoir. C'est le meilleur coût possible, 30 % d'économie. L'acheteur est intéressé par ça et puis c'est une maison qui est bien isolée. Il y a des normes, vous les avez évoquées vous-même, les normes de R-2000, etc.

On a essayé, aux Îles-de-la-Madeleine, de forcer du monde à utiliser le pétrole en subventionnant le pétrole, parce qu'on a une centrale au diesel. Les gens paient de 1000 \$ à 2000 \$ additionnels par foyer. Il y en a 35 % de ça qui paient de 1000 \$ à 2000 \$ additionnels par foyer pour rester à l'électricité, malgré les subventions qu'on leur donne. Alors, c'est un peu ça, là, qui est...

**M. Chevette:** Je n'ai pas l'intention de commencer une confrontation...

**M. Drouin:** Non, non.

**M. Chevette:** ...sur des chiffres avec le gaz naturel, mais c'est parce qu'il y a des chiffres qui émanent même du ministère de l'Énergie, que j'ai vus et qui mettent en comparaison le mazout, l'électricité, le gaz naturel. Ça sort du ministère. Ce sont des documents publics. Mme la ministre, pas d'enquête, s'il vous plaît.

**M. Drouin:** Puis notre document l'évoque.

**M. Chevette:** On peut comparer, à ce moment-là, les différentes utilisations. Mais ce serait intéressant d'avoir un forum dans lequel chaque tenant de l'énergie pourrait expliciter ses données, puis qu'on puisse voir les tenants et aboutissants de tout cela. Parce que ce qui est toujours embêtant, en l'occurrence avec vous autres, c'est que vous faites les projections pour les autres,

vous établissez les coûts pour les autres, vous faites des projections de prix pour les autres, puis on ne peut pas avoir les autres pour vous confronter.

**M. Drouin:** Je ne veux pas qu'il y ait méprise. Quand j'ai parlé du prix de l'électricité, du chauffage électrique versus le gaz, je n'ai pas parlé juste du coût de l'énergie comme tel.

**M. Chevrette:** Non, non. Vous avez parlé du coût d'installation.

**M. Drouin:** C'est ça. Puis l'immobilisation qui...

**M. Chevrette:** J'ai compris. Je ne suis pas vite, mais assez pour ça! J'ai compris ça.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**Une voix:** On ne peut rien lui apprendre.

**M. Chevrette:** Pour les faibles revenus, M. Drouin, il y a plusieurs mémoires, je ne dirai pas la majorité, mais il y a une bonne dizaine de mémoires qui ont parlé de tarification spéciale pour les faibles revenus, ce qui pourrait **peut-être** éviter les fameuses mauvaises créances dont vous parliez tantôt, qui se situent, m'a-t-on dit, à 25 000 000 \$.

**M. Drouin:** Plus que ça.

**M. Chevrette:** Je pense que j'ai entendu ça de votre bouche, ce matin.

**M. Drouin:** Plus que ça.

**M. Chevrette:** Ce n'est pas une information que je détiens d'ailleurs, c'est de vous.

**M. Drouin:** Celles que vous détenez de nous autres sont aussi fiables que celles que vous obtenez par la bande.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**M. Chevrette:** J'allais dire, M. Drouin, que même certaines informations par la bande sont écrites, alors que les vôtres sont nuancées verbalement et ne correspondent pas à l'écrit.

**M. Drouin:** Alors, votre question...

**M. Chevrette:** Avez-vous pensé établir une tarification pour les faibles revenus en concertation, par exemple, avec le ministère du Revenu ou, je ne sais pas, avec la Sécurité du revenu ou quelque chose du genre?

**M. Drouin:** La réponse, c'est oui, on y a pensé, et le résultat de cette pensée-là, c'est qu'on a tendance à

ne pas y aller. La raison pour ça, c'est qu'on devient juge dans un domaine qui ne nous regarde réellement pas, **c'est-à-dire** de décider qui et à quel moment et quand une personne devient **éligible** à un tel tarif ou à une telle condition. Il y a des organismes, au gouvernement, qui sont chargés de ça, et je dois vous dire qu'on s'en est sorti en disant: Ce n'est pas notre place, réellement, que de se transposer en une agence de bien-être social.

**M. Chevrette:** Là-dessus, on ne diverge pas d'opinions, M. Drouin.

**M. Drouin:** Merci.

**Le Président (M. Audet):** Merci.

**Une voix:** Ha, ha, ha!

**M. Drouin:** Seulement là-dessus?

**Une voix:** Ha, ha, ha!

**M. Chevrette:** Bien, c'est un commencement.

**Le Président (M. Audet):** Merci. Je vais maintenant reconnaître M. le député de Drummond. Vous avez cinq minutes.

#### Exigence de dépôts en garantie (suite)

**M. St-Roch:** Merci, M. le Président. J'avais cru comprendre, suite aux échanges que nous avons eus hier et ce matin, avec les réponses à mon collègue de Laviolette et à moi-même, concernant les garanties de paiement, qu'il y avait une certaine ouverture de la part de la direction d'Hydro-Québec à regarder et à atténuer. Mais suite aux réponses qui ont été données à mon collègue de Saint-Hyacinthe, vous me voyez encore bien plus inquiet, parce que je revois un raffermissement, de dire: On reste conformes à ce qu'on a déjà établi. Alors, ma question est celle-ci... Parce que je suis inquiet, moi... Lorsqu'on regarde 500 000 \$, là, pour une entreprise — je lisais ça — par lettre de garantie ou par dépôt, c'est tout un effet, ça, sur le fond de roulement. **Est-ce** qu'on demande cette garantie-là, maintenant, pour tous ceux qui veulent s'établir de nouvelles industries au Québec? Et ma question va être plus précise. On a annoncé, voilà trois ou quatre semaines, un grand complexe dans le **parc** de Bécancour. **Est-ce** qu'on a exigé une lettre de crédit? Ou est-ce qu'on a exigé un dépôt pour la consommation estimée de la part de cette grande entreprise là?

**M. Drouin:** À quelle entreprise faites-vous allusion? C'est juste pour...

**M. St-Roch:** Bien, celle qui a été annoncée à Bécancour. Là, j'ai un blanc de mémoire. Celle qui va...

**M. Drouin:** O.K.

**M. St-Roch:** ...produire un produit de base pour être utilisé, là, au niveau de la pétrochimie.

**M. Chevrette:** Petresa?

**M. Drouin:** Petresa.

**M. St-Roch:** Oui, Metesa.

**M. Drouin:** Petresa.

**M. St-Roch:** Petresa.

**M. Drouin:** Il faudrait que je puisse vérifier, là.

**M. St-Roch:** Vous me voyez doublement inquiet avec votre réponse, parce que plus j'écoute les échanges... Moi, je regarde aussi dans votre plan de développement, et vous avez, au niveau des électrotechnologies, un bon paquet de mégawatts, là, à dire qu'on veut attirer les nouvelles industries. Or, quand je regarde les mémoires qui ont été présentés devant nous, là, des industries qui utilisent l'électricité, avoir des comptes d'électricité de 30 000 000 \$, 35 000 000 \$ par année, là, je pense qu'on va reconnaître que c'est très fréquent. Pour faire des mathématiques simples, disons 36 000 000 \$. Ça voudrait dire que cette personne-là serait obligée de vous déposer une garantie bancaire de 6000 000\$...

**M. Drouin:** Alors, écoutez...

**M. St-Roch:** ...avant de s'établir ici. On met en danger, je pense, le développement économique du Québec.

Bon, ça, ça va pour les nouveaux venus. Mais je regarde, moi, un paquet de petites industries de chez moi, là. Je pense que ça va être dangereux pour eux autres, là, si jamais ils... On est à l'ère de l'informatique. J'admets qu'il y a eu 5000 faillites au Québec, et on est passés par une récession qui est peut-être aussi pire que celle de 1929 ou 1930, à l'heure actuelle, mais je ne comprends pas, moi, que, avec l'aide de l'informatique, on ne peut pas donner une chance à un client, et dire, bien, au bout de 30 jours, quand il est en retard, si c'est dans le commercial, dans la restauration, dans l'industriel, je le mets sur une cote d'alerte, et dans deux mois, je lui envoie un avertissement, et deux mois après, là, à ce moment-là, je lui dis: Ça s'en vient risqué, c'est un risque qui s'accroît. Je vais lui demander un dépôt pour poursuivre les affaires. Parce que moi, je suis drôlement inquiet, là, aujourd'hui. Si vous ne regardez pas ça pour assouplir ça, on va avoir toutes sortes de problèmes, et surtout en région.

**M. Drouin:** Écoutez, je ne peux que répéter ce que j'ai dit en réponse à une question tantôt. Vous savez, l'ère de penser que les industries ou les commer-

ces vont toujours avoir une pérennité et être toujours solvables, le gros point, dans ça, je le dis, et ça a un impact sur l'ensemble de la clientèle d'Hydro-Québec, c'est que les amendements à la loi de faillite ont changé le cours normal des choses, et il est important pour nous qu'on prenne les mesures pour pouvoir percevoir les sommes d'argent. Je veux dire, ce qu'on fait là n'a rien, absolument rien de différent de ce qui se passe dans l'ensemble de l'industrie électrique en Amérique du Nord. La seule différence, c'est que nous avons peut-être manifesté, au cours de certaines années, un laisser-aller dans la demande des dépôts en question. Mais en Amérique du Nord, non seulement ça, mais dans la plupart des cas, le dépôt qu'on demande, c'est pour tout le temps. C'est-à-dire que là, actuellement, nous, on demande des dépôts pour une période de quatre ans, mais en Amérique du Nord, dans l'ensemble de l'industrie électrique, on demande un dépôt jusqu'à la fin de l'entreprise, si je peux dire. Donc, il y a toujours un montant d'argent laissé en fiducie chez l'électricien pour garantir le compte de cette personne-là.

(16 heures)

Vous savez, cette démarche-là dont vous faites état, elle s'applique également dans la location d'espaces. Les gens qui louent des espaces pour partir une industrie ou un commerce, le propriétaire exige, au départ, un dépôt pour garantir le loyer. On sait ça. Ce n'est rien de nouveau dans l'ensemble de l'industrie. Je ne fais que répéter que nous sommes bien ouverts à trouver toutes sortes de formules, mais ce qui est important, c'est que l'on puisse percevoir les comptes afin d'éviter de rabattre ces comptes-là sur l'ensemble des Québécois dans une tarification additionnelle.

**Le Président (M. Audet):** Merci. Je vais maintenant passer à la deuxième partie, le bloc ministériel. Vous avez 20 minutes, Mme la ministre de l'Énergie et des Ressources.

### Coûts des grands projets

Mme Bacon: Pour respecter son engagement tarifaire à l'inflation, Hydro-Québec souligne qu'elle devra également contrôler le coût des projets majeurs de production et de transport en cours de réalisation. Pour les projets en cours de construction, à savoir Brisay, Laforge 1, La Grande 1, Bécancour, la douzième ligne de transport, la réfection de Manic 5, évidemment, Hydro-Québec s'engage à respecter un coût total de 5 200 000 000 \$. Est-ce que l'engagement de contrôler les coûts des projets majeurs de production de transport ne serait pas plus contraignant et peut-être, j'oserais dire, plus crédible, s'il imputait une somme à chacun des projets? Et est-ce que l'entreprise est prête à s'engager aussi loin? M. Couture?

**M. Couture:** Évidemment, nous avons des budgets qui s'appliquent par projets. Alors, ce qui est mentionné dans le document auquel vous réferez — c'est 3200 MW, je crois, pour 5 200 000 000 \$ - c'est

l'ensemble. On pourrait le diviser par projets. On pourrait le diviser par partie de projets, parce qu'à l'intérieur de projets comme LA 1, on pourrait avoir cinq grands blocs qui comprennent la préparation des infrastructures, les centrales, les digues, etc., mais si on le divise en blocs, normalement, la pratique courante est d'avoir des imprévus qui sont plus forts. En prenant l'ensemble des blocs, ça nous permet d'être plus serrés sur la somme totale. Plus c'est divisé, plus les aléas sont grands. Alors là, on veut avoir un montant global pour l'ensemble, pour être plus restreints, si vous voulez, dans les imprévus qui pourraient survenir sur ces projets-là.

**Mme Bacon:** Est-ce que ça ne serait pas plus motivant pour chaque chef de projet si c'était fragmenté, M. Couture?

**M. Couture:** C'est que les chefs de projet ne contrôlent pas nécessairement la programmation. Je vais vous donner un exemple.

**Mme Bacon:** Le contrôle des coûts, le contrôle des coûts.

**M. Couture:** Sur LG 1, nous avons commencé avec un échéancier qui devait être, je crois, en 1996, et, en cours de route, étant donné que nous étions très serrés sur la puissance de pointe — on avait besoin de ce projet-là — on a accéléré deux fois: en 1995 et 1994. Alors, le chef de chantier ne contrôle pas cet aspect-là, c'est la corporation qui le contrôle, et, chaque fois, on a fait un ajustement de budget. Ce qui a résulté, c'est que le coût total n'a pas varié sensiblement. Nous avons économisé en frais d'intérêts et les coûts de construction ont augmenté dû à l'accélération. Alors, une fois qu'on a établi la programmation, c'est sûr que les gérants de projets doivent se conformer à leur budget, y compris une marge d'imprévus. Nous avons deux marges d'imprévus: une par projet et une pour l'ensemble des projets qui sont faits, disons, par la Société d'énergie de la Baie James.

**Mme Bacon:** Peut-être M. Filion, mais rapidement.

**M. Filion (Yves):** Oui, très rapidement. Je voudrais juste vous dire que, effectivement, vous avez raison. Je pense que la gestion des projets à Hydro-Québec est faite par projet et l'imputabilité des gestionnaires est par projet. Le rendre compte est par projet et l'évaluation du rendement est basée sur la performance qu'ils obtiennent dans la réalisation des projets par projet. Maintenant, ici, au niveau de l'engagement de performance, c'est globalisé, parce que, finalement, il peut y avoir des imprévus sur un projet qui, finalement, peuvent être rattrapés sur un autre. Ce qui est important au niveau de l'engagement de performance, je pense, c'est de respecter les investissements sur l'horizon de trois ans, mais globalement.

**Mme Bacon:** Merci beaucoup. Le compte de stabilisation devrait assurer une plus grande stabilité tarifaire. Si Hydro-Québec avait eu un tel compte pour se prémunir du cycle de faible hydraulité qu'elle vient de connaître, est-ce que le niveau des tarifs serait aujourd'hui le même? Et, entre autres, est-ce que ce compte est neutre au plan tarifaire dans une perspective de long terme?

**M. Delisle:** Je pense que, effectivement, ce compte est neutre au point de vue tarifaire dans une perspective de long terme, puisque, dans les périodes de forte hydraulité, on se trouve à mettre de l'argent en réserve qui est utilisé dans les périodes de faible hydraulité. Donc, il y a une neutralité à cet égard-là, et on pourrait même ajouter qu'en améliorant la marge de manoeuvre financière de l'entreprise, puisqu'on aurait un risque qui serait sous contrôle, ça pourrait **peut-être**, dans certaines périodes, nous permettre de faire des opérations qu'actuellement on ne se permet pas, puisque notre situation financière est trop serrée.

#### Révision de la hausse tarifaire en 1994

**Mme Bacon:** Vous proposez de fixer la hausse tarifaire à l'inflation sur deux ans, mais vous ajoutez que la hausse de 2,7 % du 1er mai 1994 pourrait être révisée pour refléter le taux d'inflation prévu par Hydro-Québec en janvier 1994. Et vous ajoutez également que la hausse à l'inflation en 1994 ne sera remise en cause qu'en cas d'événement exceptionnel. Est-ce que vous pourriez nous préciser ce que vous entendez par l'expression «événement exceptionnel»? Et quelle est la probabilité, selon vous, que la hausse tarifaire proposée en 1994 soit révisée?

**M. Delisle:** En fait l'événement exceptionnel qu'on a à l'esprit, ce serait une très faible hydraulité cet été. À ce moment-là, par exemple, si on avait un -20 TWh cet été, ça nous empêcherait, en 1995, de faire les ventes. Vous savez, dans notre cadre financier, on a 180 000 000 \$, si je me rappelle bien, de ventes d'énergie excédentaire pour équilibrer le cadre financier 1995. Si on perdait une vingtaine de térawattheures cet été, on ne serait plus à même de réaliser ces ventes-là, donc il faudrait réévaluer la situation.

**Mme Bacon:** À partir de quel écart par rapport au montant de 713 000 000 \$ prévu comme bénéfice net en 1994 allez-vous considérer qu'un événement exceptionnel justifie une révision de la hausse tarifaire en 1994? Est-ce que vous vous êtes fixés des écarts? Vous parliez des 180 000 000 \$ possibles, mais...

**M. Delisle:** Je dois dire que non.

**Mme Bacon:** Il n'y en a pas?

**M. Delisle:** Non.

**Mme Bacon:** Si la conjoncture fait en sorte que le bénéfice net prévu pour 1994 soit supérieur d'un montant important, comptez-vous demander une révision à la baisse de la hausse tarifaire de 1994?

**M. Drouin:** Quand vous avez parlé du bénéfice net, vous avez dit 1994. Vous vouliez dire sûrement le bénéfice net 1993.

**Mme Bacon:** Non, il me semble que c'était 1994.

**M. Belisle:** En fait, ce qui arrive, ce qu'il faut que vous voyiez, c'est qu'Hydro-Québec malgré les coûts de fournitures qui croissent beaucoup plus rapidement que l'inflation, et malgré le fait que, en 1995, on a une situation assez délicate, comme on s'est engagés à avoir des tarifs à l'inflation d'ici la fin du siècle, on prend ce risque-là. Si jamais on avait des ventes plus grandes, je ne sais pas, en 1994, qui nous amenaient un gain supplémentaire, j'ai l'impression qu'Hydro-Québec voudrait garder ses bénéfices pour améliorer sa situation financière. Parce que, vous le savez, nos critères financiers, on les laisse chuter. On va faire 6 % de rendement, je pense, si je me rappelle bien, sur l'avoir propre. Dans le contexte actuel, je pense qu'on voudrait plutôt garder cet argent-là pour être en mesure de faire face à des chocs ou à des mauvais coups qui s'en viennent. Il faut voir qu'on a 14 000 000 000\$. En fait, on a 7 000 000 000\$. Si on se met en 1993, on a 7 000 000 000 \$ environ de revenus et 7 000 000 000 \$ de dépenses. 1 % d'erreur là-dessus, c'est 140 000 000 \$. Donc, c'est très fragile, cet univers-là. Et si on veut vraiment, à moyen terme, être en mesure de les maintenir, les tarifs à l'inflation, et d'avoir une entreprise en équilibre, il faut avoir une situation financière saine.

**Mme Bacon:** Est-ce qu'une inflation inférieure à 2,3 % en 1993 vous amènerait à revoir la hausse tarifaire de 1994?

**M. Delisle:** Il est certain qu'il va falloir définir le concept... Quand on dit qu'on veut s'engager à l'inflation à long terme, est-ce qu'on va définir un concept d'inflation cumulative ou non? À partir de 1993, on dit qu'on s'engage à l'inflation. Il va peut-être falloir, à un moment donné, commencer à tenir compte, effectivement, des niveaux d'inflation inférieurs à nos prévisions. Il est possible... En fait, c'est une chose qu'il va falloir qu'on regarde dans le futur, mais, pour le moment, je pense qu'on n'a pas de réponse précise là-dessus.

#### Interfinancement entre les catégories tarifaires

**Mme Bacon:** Au début des travaux de la commission, on a fait état du fort taux de pénétration du chauffage électrique, même dans les marchés où la position concurrentielle de l'électricité est la moins favorable. Est-ce que vous pouvez nous indiquer depuis combien d'années il y a interfinancement entre les catégories

tarifaires? Quels ont été les effets de cette situation jusqu'à maintenant?

**M. Roy:** L'interfinancement existe, de mémoire d'Hydro-Québec. C'est un phénomène assez structurel, le fait qu'on a interfinancé le tarif domestique au détriment des tarifs G et M.

**Mme Bacon:** Quand vous prêchez l'interfinancement...

**Une voix:** ...

**Mme Bacon:** ...bien, je pense en termes des régions aussi, là — est-ce que vous prêchez contre Hydro-Québec?

**M. Roy:** Je ne suis pas sûr que je comprends bien la question.

**Mme Bacon:** C'est un peu l'histoire d'Hydro-Québec, là, quand on regarde ça.

**M. Drouin:** Parce qu'on augmenterait le domestique.

**Mme Bacon:** Bien oui.

**M. Drouin:** Bien, tantôt, on vous mentionnait, ou je mentionnais, à une question du leader de l'Opposition, que notre position sur le marché résidentiel est quand même avantageuse...

**Mme Bacon:** Oui.

**M. Drouin:** ...à l'heure actuelle. Alors, réduire l'interfinancement, ça ne nous élimine pas le marché résidentiel, à notre avis.

**Mme Bacon:** Vous n'avez rien à ajouter?

**M. Roy:** Bien, notre marge — je pense qu'on l'a bien dit — la marge concurrentielle dans le nouveau marché étant 30 % favorable à l'électricité, je pense qu'il se dégage de ça une possibilité évidente qu'on pourrait redresser ce phénomène-là sans mettre en danger aucun les ventes qu'on fait à ce secteur-là. Et puis, il en résulterait évidemment plus d'équité, croyons-nous, et c'est l'opinion de nos clients aussi, et des risques financiers diminués.

**Mme Bacon:** Dans le document «Engagement de performance», et je vous réfère à la page 61, là, Hydro-Québec souligne que la mesure prise au niveau de réduire, justement, l'interfinancement tient compte des difficultés de la conjoncture économique actuelle. Est-ce qu'on doit comprendre qu'Hydro-Québec entend proposer des différenciations de hausses tarifaires encore plus importantes dans le futur?

(16 h 10)

**M. Bolduc:** Je pense que la période sur laquelle, au rythme actuel, il faudrait étaler les corrections — ce matin, je parlais de 40 ans — nous indique bien que, pour atteindre un niveau d'**interfinancement** un peu plus modeste... Je pense qu'on n'imagine jamais qu'on va l'éliminer complètement, mais si on pouvait le réduire à une marge de l'ordre de 10 %, il est assez évident que si, dans des années données, la conjoncture d'Hydro-Québec était telle qu'on pouvait — je rêve **peut-être**, là — recommander des hausses de tarif globales inférieures à l'inflation, sensiblement inférieures à l'inflation même, on pourrait en profiter, à ce moment-là, pour accentuer une certaine correction sans dépasser, pour le résidentiel, l'inflation, avoir des marges un peu plus grandes pour le corriger. Mais ce sera vraiment en fonction de la conjoncture globale. Je pense que, quand on parle, cette année, de 0,2 % de différence, entre 2,3 % et 2,5 %, à la marge, c'est tellement petit que ça nous paraît quelque chose qui n'affectera pas les choix commerciaux des clients, c'est bien évident, mais c'est le maximum que nous pensons pouvoir faire actuellement.

**M. Drouin:** On pourrait **peut-être**, d'ailleurs, en profiter, puisque le gouvernement a annoncé, hier, que ses prévisions de l'inflation étaient de 2,6 % pour l'année courante. Alors, au résidentiel, on est encore à l'intérieur de l'inflation en demandant 2,5 %.

**Mme Bacon:** C'est entendu, pas écouté.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**Mme Bacon:** À la page 19 de la proposition tarifaire, vous affirmez que F interfinancement entre les catégories tarifaires présente, à long terme, des risques commerciaux et financiers qu'il importe de diminuer progressivement. Et on sait que, d'une part, il y a une grande diversité dans les caractéristiques des clients abonnés aux tarifs G et M et que, d'autre part, la concurrence avec les autres formes d'énergie ne se produit que dans un nombre limité d'applications, soit essentiellement les procédés de chauffe. Est-ce que vous pouvez préciser pour quels marchés et quelles applications la concurrence est la plus susceptible de menacer les ventes d'Hydro-Québec et quelle proportion de vos ventes vont à ces marchés-là?

**M. Bolduc:** Les marchés commercial, surtout, et industriel, où, actuellement, la différence entre d'autres sources d'énergie et l'électricité est assez significative, constituent potentiellement un risque qu'il est très difficile, pour Hydro-Québec, de contrôler. M. Drouin, tout à l'heure, a expliqué pourquoi, dans beaucoup de cas, les choix ne semblent pas suivre rapidement l'évolution de cette concurrence-là, mais on peut imaginer qu'une campagne très articulée, très forte et très efficace de marketing de nos concurrents — que nous n'avons pas vraiment vue jusqu'ici — pourrait commencer à faire balancer les choses, et avec une concentration aussi forte

de nos bénéficiaires — je citais les chiffres, ce matin, là, pour 30 % du marché...

Une voix: 30 % des ventes génèrent 70 % des revenus.

**M. Bolduc:** ...30 % des ventes qui génèrent plus de 60 % des revenus — ça prendrait un assez faible transfert pour affecter sensiblement nos revenus totaux, alors, nos bénéficiaires totaux. À ce moment-là, bien, il faudrait tout rabattre sur le résidentiel, et c'est très sensible. Même si ce n'était pas un grand changement, la concentration qui est là constitue une vulnérabilité que pas beaucoup d'entreprises, là, dans le secteur privé, accepteraient de garder longtemps.

**Mme Bacon:** Sur l'horizon du plan que vous avez, quelle serait la croissance du nombre de clients? Est-ce que vous pouvez prévoir?

**M. Drouin:** Sur les trois ans?

**Mme Bacon:** La même chose que votre plan, même nombre d'années.

**M. Delisle:** Le nombre de clients? En termes d'abonnements, sur l'horizon de l'engagement de performance...

**Mme Bacon:** De l'engagement, oui.

**M. Delisle:** ...4,9 %.

**Mme Bacon:** 4,9 %?

**M. Delisle:** Oui, d'augmentation des abonnements.

**Mme Bacon:** Au cours des travaux de la commission, il y a certains intervenants du secteur industriel qui ont exprimé des préoccupations en regard de la méthode d'allocation des coûts d'Hydro-Québec. J'aimerais ça que vous nous expliquiez les principes qui guident l'allocation des coûts d'Hydro-Québec entre les différentes catégories de clients d'Hydro.

**M. Drouin:** Alors, notre expert en coûts de fourniture, M. Roy, va vous en donner, des principes, ou des éléments.

**Mme Bacon:** Brièvement, monsieur.

**M. Roy:** Je vais essayer d'être bref, effectivement.

**M. Drouin:** C'est un sujet qui est long quand même.

**M. Roy:** C'est un sujet qui peut être long. Je vais essayer de vous donner seulement les très, très, très

grandes lignes de la méthode et la façon dont on l'applique. En fait, nos coûts de fourniture nous sont connus, comme vous l'imaginez bien, par postes comptables. Nous payons tant de taxes, nous payons tant d'intérêts, nous payons tant de salaires, et puis la méthode de coût, là, malheureusement, on ne tarife pas par postes comptables, on tarife par catégories de clients. Donc, la science des coûts de fourniture, dans le fond, c'est un processus qui consiste à imputer la responsabilité de nos coûts à des catégories de clients.

Donc, la méthode, elle consiste fondamentalement, d'abord, à ventiler nos coûts par types d'équipements qu'on a à Hydro-Québec: équipement de production, équipement de transport, équipement de distribution. On a aussi des frais fixes d'abonnement. Ceci étant fait, on essaie ensuite de ventiler ça par périodes de production: période de pointe, période intermédiaire, période de base, et puis par types d'équipements, aussi, de pointe et de base. Finalement, les coûts sont alloués à chaque catégorie de clients, selon son profil particulier et selon la façon dont chaque catégorie utilise l'énergie durant chacune de ces périodes-là. Donc, chaque catégorie de clients, dépendant de sa contribution, par exemple, en période de pointe, dépendant de sa contribution en période intermédiaire ou de sa contribution en période de base, se voit allouer des coûts qui sont conséquents avec son comportement.

La discussion qui a eu lieu ici, je crois, a été faite principalement par les clients de la grande entreprise, qui, à partir du fait qu'ils ont un profil régulier à travers l'année, prétendent, donc, qu'ils ne contribuent pas à la création du phénomène de pointe et qu'ils ne devraient donc pas payer une certaine partie des équipements de pointe. C'est une affirmation que nous ne partageons pas. Nous avons un **parc** d'équipements qui est optimisé pour l'ensemble de nos clients. On a des clients qui ont des profils extrêmement différents entre les catégories, et puis cette diversité-là a tendance à profiter à l'ensemble. La diversité est plutôt profitable à l'ensemble de nos clients, et puis nous, nos méthodes d'allocation de coûts tiennent compte de ce phénomène-là. (16 h 20)

Le dernier phénomène que je voudrais mentionner, sans aller trop en détail, c'est que les clients industriels qui ont, par exemple, un profil très régulier, bon, prétendent qu'une certaine partie des équipements qui sont installés ne leur sont pas utiles. Les calculs très spécifiques que nous avons faits là-dessus démontrent aussi que ce n'est pas réel. Les équipements de pointe, par exemple, que nous mettons en service pour satisfaire la demande résidentielle continuent à être utiles pour l'ensemble de notre clientèle en matière de réserves. On sait que si nous avions seulement des clients industriels, par exemple, avec 85 % à 90 % d'afflux, pour caricaturer, là, ça voudrait dire qu'on serait en pointe à l'année longue. Donc, quand on en arrive à calculer nos risques, notre réserve, nos risques d'être en manque d'équipement augmenteraient de façon extrêmement considérable.

Je vais vous donner quelques indications qui sont

des calculs spécifiques qu'on a faits. Actuellement, on peut fonctionner grâce à cette diversité-là avec à peu près 10 % d'équipements de réserve. Si on avait un profil régulier à 85 % ou 90 % d'afflux, c'est 30 % et plus d'équipements de réserve qu'on devrait avoir pour satisfaire le type de clients comme ça, et ces clients-là, ça leur coûterait à peu près **10 % à 15 % de plus** que ce que ça leur coûte actuellement. Donc, ces choses-là, on est prêts à en discuter. On a d'ailleurs des discussions ouvertes — on l'a mentionné ce matin — dans les groupes de travail sur nos coûts de fourniture, et ces choses-là, on est tout disposés à partager ça avec nos clients.

Le dernier petit point qui confirme peut-être dans la réalité — on nous demande des fois des affaires concrètes et d'être pragmatiques aussi. Le réseau d'Alcan qu'on connaît bien — c'est un client industriel dont on connaît bien le profil — pour satisfaire ses besoins, fonctionne avec 39 % de réserves, en plus avec un gros voisin qui peut l'aider quand il est mal pris. En fait, c'est à peu près ça, un portrait rapide des coûts de fourniture et la raison d'où... On pense qu'on attribue à chaque catégorie de clients sa responsabilité correcte.

**Le Président (M. Audet):** Merci. M. le député de Joliette.

#### Conséquences d'un gel des tarifs

**M. Chevrette:** Oui. Merci, M. le Président. À 17 h 15, la ministre vous annonce que c'est un gel des tarifs pour la prochaine année. Quelles sont les incidences sur Hydro-Québec?

**M. Drouin:** Une question hypothétique.

**M. Chevrette:** Oui, mais vous n'êtes pas en Chambre pour me répondre ça, M. Drouin.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**M. Labonté:** Pour la prochaine année, pour l'année 1993, un gel supposerait un manque à gagner de 90 000 000 \$ et nous ramènerait à un niveau de couverture des intérêts très, très près du 1 %. On baisserait encore, 1,03 % de taux de couverture d'intérêts. Donc, c'est évident que notre bénéfice net chuterait en conséquence, donc à 670 000 000 \$.

**M. Chevrette:** Comment vous pouvez m'expliquer, M. Labonté, qu'un gel des tarifs en 1993, qui ne représente que 90 000 000 \$, vous met en péril et que les contrats secrets, qui vous coûtent 250 000 000 \$, n'ont aucune influence? Expliquez-moi ça. Ayez la bonté de m'expliquer ça.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**M. Labonté:** Tout ce que je peux vous dire, c'est que, avec 90 000 000 \$ de bénéfices de moins, quand

on regarde globalement les ratios de l'entreprise et en tenant compte des risques auxquels on fait face, on est très serrés.

**M. Chevette:** Bien oui, mais, M. Labonté, je suis content que vous me répondiez ça, mais depuis le matin... J'ai essayé tout l'avant-midi de vous démontrer que, sur la santé financière, les contrats à partage de risques avaient une influence. Là, vous me dites que c'est un manque à gagner s'il y a un gel de tarifs cette année. C'est 90 000 000 \$. Ça devient quasiment «borderline», catastrophique, et ce n'était pas grave puis ça n'a aucun impact, les contrats à partage de risques. Expliquez-moi ça concrètement. Essayez d'expliquer ça au peuple qui peut avoir... Parce que vous allez peut-être être en direct, là. On va mettre les caméras sur vous et expliquez au peuple que les avantages consentis dans les contrats à partage de risques nous coûtent 250 000 000 \$ et que ce n'est pas grave, mais que ça serait très grave, 90 000 000 \$, dans un gel de tarifs. Expliquez-moi ça pour que je puisse l'expliquer à la population.

**M. Drouin:** M. le Président, je pense que...

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**Une voix:** Sauvé!

**M. Drouin:** ...il est important de constater que si nous réclamions une augmentation de tarifs qui dépasse les coûts de fourniture que ces clients-là devraient payer, vous auriez raison de dire: Vous demandez plus d'argent que ça coûte pour fournir les clients, et, dans ce cas-là, vous demandez de l'argent pour payer des contrats à partage de risques. Ce n'est pas le cas. Je le répète. À la page 59 du document «Engagement de performance», c'est clairement mentionné que, pour 1993, les coûts de fourniture pour fournir l'électricité aux clients assujettis, c'est-à-dire ceux qui ne sont pas des **alumineries** ou de l'exportation ou des contrats à partage de risques, ce qui est de l'exportation, ça nous coûte 2,6 % pour ces catégories de clients: domestique, commercial, institutionnel et industriel. Ça nous coûte 2,6 %, et on demande 2,3 % d'**augmentation**. Et, dans ce sens-là, on ne vient pas, en demandant 2,3 %, essayer de couvrir un manque à gagner dans une autre catégorie qui pourrait être celle que vous avez mentionnée.

**M. Chevette:** Ce n'est pas ma question, M. Drouin.

**M. Drouin:** Oui, oui, c'est votre question.

**M. Chevette:** Ce n'est pas ma question. Ma question, c'est que vous signez un contrat qui vous assure un manque à gagner. Ça, ce n'est pas grave. Mais un avantage consenti à 3 000 000 de personnes, ça, ça met en péril la santé financière.

**M. Drouin:** Non, mais une minute, là.

**M. Chevette:** Comment 90 000 000 \$ peuvent mettre plus en péril la viabilité ou la santé financière d'Hydro-Québec, alors que vous consentez 250 000 000 \$ puis ça ne vous affecte pas pantoute?

**M. Drouin:** Quand on signe des contrats à partage de risques et de bénéfiques, c'est dans l'hypothèse qu'on puisse faire des pertes pendant certaines années et des gains pendant d'autres années. Je répète ce que je disais à la dernière commission parlementaire: Nous traitons les contrats à partage de risques et les exportations comme étant une filiale d'Hydro-Québec et dans laquelle — vous avez raison — on perd 200 000 000 \$ ou 240 000 000 \$. Ça fait ça de moins en termes de profits. Mais les clients qui sont assujettis aux tarifs ne sont pas pénalisés par ça. C'est important de le dire.

Dans ce sens-là, lorsque vous dites: Si on enlève 90 000 000 \$ de revenus dans l'entreprise pour l'année courante, ça a un impact sur les critères financiers. Et pas juste celui dont M. Labonté vous a donné une lecture, mais ça a un impact sur les critères financiers. Vous me direz: Bien, **est-ce** que 40 000 000 \$ ont un impact? **Est-ce** que 30 000 000 \$ ont un impact? Ça a un impact. Dans la mesure où on charge le juste prix et on demande la juste augmentation, on se met dans une situation d'avoir le moins d'impacts possible. C'est sûr que nous serions dans une bien meilleure situation à 900 000 000\$ de profits plutôt qu'à 700 000 000\$, mais l'important dans ça, c'est que, même si on perd, dans une filiale, un montant d'argent, on ne charge pas plus aux autres catégories, on charge pour les trois prochaines années moins dans les trois ans, selon ce qu'on dit, en maintenant nos tarifs à l'inflation. On charge 2,3 % pour des coûts de fourniture de 2,6 %, on charge 2,7 % pour des coûts de fourniture de 3,9 % et on charge 3 %, en 1995, pour des coûts de fourniture de 4,2 %.

Dans ces trois années-là, il y a bénéfiques et avantages pour les clients québécois, parce qu'on leur charge moins à cause de l'engagement qu'on a pris de maintenir les tarifs à l'inflation. Et on leur charge moins que ce que ça nous coûte pour leur fournir l'électricité. Pourquoi ça nous coûte cher? C'est parce que, durant ces trois années-là, il y a des mises en service importantes qui amènent des coûts du capital que j'ai mentionnés ce matin de 1 125 000 000 \$. Et on pense que, pour la fin du siècle, si je peux m'exprimer ainsi, c'est-à-dire de 1995 à 2000, où il y aura moins de mises en service, à ce moment-là, on va pouvoir rattraper la santé financière de l'entreprise toujours en maintenant nos taux à l'inflation.

**M. Chevette:** Oui, mais après des hausses de 26,3 % au cours des cinq dernières années, le citoyen québécois pourrait s'**attendre**, lui aussi, à un respir autant, par exemple, que les alumineries. Je vous donne un exemple: Si le taux de l'aluminium chutait de 0,03 \$ la livre par rapport à actuellement, vous rectifieriez les

taux à la baisse pour eux autres.

**M. Drouin:** Je dois vous dire...

**M. Chevrette:** Non, je vous dis...

**M. Drouin:** ...qu'ils sont pas mal rendus au plus bas. Ha, ha, ha! S'il faut qu'ils descendent encore... Ha, ha, ha!

**M. Chevrette:** Oui, mais j'ai déjà vu des gens venir devant moi puis dire qu'ils avaient des objectifs de 5,6 %, qu'ils étaient rendus à 2 %, puis qu'ils espéraient, dans un an, avoir le double. Ça change, vous savez. Vous savez qu'il y a des choses qui sont imprévisibles aux deux mois, comme disait M. Bolduc. Ce sont des choses qui peuvent changer. Est-ce que ça ne peut pas se produire? Puis, encore là, vous seriez pénalisés parce que vous vous êtes accrochés à un prix de la livre dans l'aluminerie. Puis ça, ce n'est pas dangereux, ça? Ça ne touche pas le monde, ça? À un moment donné, la santé financière d'Hydro va être affectée. Quand vous me dites que 90 000 000 \$, ce serait très dangereux, ce n'est pas plus dangereux qu'une chute dramatique, par exemple, dans vos contrats que vous avez signés.  
(16 h 30)

**M. Labonté:** Le seul point que j'aimerais rajouter, M. le Président, en réponse à ce point-là, c'est que, dans notre structure de coûts, elle évolue et elle est surtout liée aux charges en capital, et c'est structurel. Notre structure de coûts, inévitablement, au cours des trois prochaines années, on vous montre les chiffres ici et on fait un genre de sacrifice en demandant des hausses tarifaires qui sont inférieures à l'évolution de notre structure de coûts. Mais ça, je dirais, c'est coulé dans le béton, c'est à 85 % des charges de capital qui sont à peu près inévitables au cours des trois prochaines années, alors que, sur le prix de l'aluminium, on fait face à un phénomène, je dirais, conjoncturel. Il peut augmenter demain matin, ça n'affecte en rien notre structure de coûts comme telle. Notre structure de coûts, elle, elle évolue; et nos coûts de fourniture — ils évoluent, comme on le montrait, je pense, à 85 %, 84 % pour être plus précis — ils sont liés à des charges de capital qui sont inéluctables au cours des trois prochaines années.

**M. Drouin:** M. le Président, je voudrais juste ajouter un élément. C'est que, le leader de l'Opposition fait souvent état de l'augmentation des tarifs au cours des cinq dernières années. Je pense qu'on sait dans quel contexte nous étions au cours des cinq dernières années. Ça a été les années d'hydraulicité les plus faibles qu'on n'a jamais eues dans notre historique. Mais si on veut être juste envers l'entreprise, je pense qu'il faut mentionner que, depuis 1964, les tarifs d'Hydro-Québec ont augmenté, en moyenne, au niveau de l'inflation. Ça, je pense que c'est mieux en termes de performance que n'importe quelle autre source d'énergie. Je dirais, en comparaison avec ce qui se passe dans le réseau voisin,

où les taux sont d'environ 50 % à 55 % plus élevés que ceux d'Hydro-Québec — je parle de l'Ontario — je pense que les choix qui ont été faits au Québec pour l'hydroélectricité et tout ce que ça représente en termes d'autonomie énergétique sont réellement apparents et parlent par eux-mêmes.

**M. Chevrette:** M. le Président, je voudrais, parce que... Il me reste combien de temps, là?

Une voix: Sept minutes.

#### Qualité du service à la clientèle industrielle

**M. Chevrette:** Sept minutes. Oh! il va falloir que j'aille vite! Petite question en ce qui regarde des compagnies spécifiques qui sont venues devant nous — Eka Nobel, entre autres — qui se sont plaintes... Ces gens-là se sont plaints du comportement d'Hydro vis-à-vis l'analyse de la situation, disant que vous reconnaissiez la situation, que vous ne donnez pas de suite — je ne sais pas trop si ce n'est pas eux autres, à part ça, qui ont reçu une réponse avec un crayon de mine sur la copie même.

Une voix: ...

**M. Chevrette:** Ce n'est pas eux autres, ça?

**M. Drouin:** Ah non, ça me surprendrait!

**M. Chevrette:** C'est peut-être un autre, ça, on vous l'enverra, celle-là aussi.

**M. Drouin:** On est bien mieux équipés que ça.

**M. Chevrette:** Il y a également Norton Céramiques, de Shawinigan, qui est venue et qui s'est plainte de la façon cavalière, un peu, dont Hydro-Québec entretenait les discussions, puis, «Bonjour Luc!». Qu'est-ce que vous avez à répondre à ça, sur...?

**M. Drouin:** Moi, je vais vous répondre bien franchement là-dessus. Il y a peut-être des cas isolés. D'ailleurs, Eka Nobel, je dois vous dire, en passant, que le vice-président exécutif l'a rencontré tout récemment, et je me propose de le rencontrer parce que je pense qu'il a présenté un dossier sérieux sur lequel — non seulement en commission parlementaire, mais chez nous — on est prêts à se pencher et à essayer de voir quelles sont les formules qu'on peut développer, compte tenu que, lui, est un de ceux qui font affaire avec un réseau américain qui s'appelle «TVA», et dont j'ai fait mention.

Mais je veux juste vous dire qu'Hydro-Québec, chaque année, fait une réunion de tous ses clients industriels, de tous ses grands clients industriels. J'ai eu l'occasion, l'automne dernier, de participer de nouveau à cette réunion-là. Moi, le son de cloche que j'ai eu en présence de tout ce monde-là dans une salle, dans un

auditorium, c'était qu'Hydro-Québec s'était améliorée grandement dans ses relations avec ses clients, en ce sens que nous avons maintenant des représentants commerciaux qui sont assignés personnellement à des clients industriels et qui les rencontrent sur une base personnelle. Vous dire qu'il n'y a pas de cas d'exception, ce serait mentir parce que je suis sûr qu'il y en a et pour des raisons de personnalité, des raisons, enfin, diverses, que vous connaissez. Mais nous avons eu, à l'occasion de cette réunion-là — et c'est la quatrième à laquelle je participais — nous avons eu, sur acétates, une présentation par l'association ou par les groupes qui représentent nos clients industriels, qui nous ont présenté, sur acétates, tous les éléments de l'amélioration de la qualité de notre service, en ayant un dernier acétate avec le mot «félicitations». Moi, je dis que ceux qui viennent ici, il y a des cas isolés, et ça se peut, ça. Mais, dans le fond, je pense qu'on peut constater qu'il y a une très grande amélioration dans notre relation avec nos clients, tant industriels que commerciaux et institutionnels. Il va toujours y avoir des cas isolés, et on va essayer de les régler de la meilleure façon possible.

**M. Chevette:** Vous me pardonnerez de changer de sujet rapidement, parce que je veux toucher à une autre question. On n'a pas d'acétate, mais on vous dira merci, tantôt.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

#### Politique d'octroi de contrats d'ingénierie

**M. Chevette:** Pour le développement régional, j'ai une lettre, ici, adressée par M. Gaston-R. Bolduc, administrateur d'études d'avant-projets, à M. Guy LeBlanc, président de la Corporation de gestion du développement du bassin de la rivière Saint-Maurice, et dans laquelle M. Bolduc répond: En réponse à votre demande faite à M. André Laporte, il me fait plaisir de vous donner ci-après la liste des consultants retenus par Hydro-Québec pour réaliser les études préliminaires complémentaires de Rapide-des-Forges. J'avais rendu publique cette information lors de notre conférence de presse, etc.

**Une voix:** Le 12 mars.

**M. Chevette:** Le 12 mars. Tant mieux si vous l'avez vue. Vous n'êtes pas en retard.

M. Lemire: C'est déjà vu.

**M. Chevette:** Ce que je voudrais demander à M. Drouin ou à M. Bolduc: Étant donné que ce n'est sans doute pas par soumission publique que s'est fait le choix de ces firmes-là, Nove Environnement inc., Trois-Rivières; Groupe HBA **experts-conseils**, de Drummond; CDG Environnement **Itée**, de **Cap-de-la-Madeleine**; Ethnoscop inc., de Saint-Lambert; **SOTAR**, de Laval; Pierre Landry, de Montréal et Rousseau, Sauvé, War-

ren, de Montréal, est-ce qu'il n'y a pas lieu de favoriser des firmes du milieu, davantage, dans ce genre de projets, compte tenu, par exemple, du taux de chômage dans la région de **Shawinigan—Saint-Maurice**? Même Drummondville n'est pas dans leur bassin, dans le fond; elle est dans la même région administrative, mais ce n'est pas dans le bassin de chômage... quand on parle de Trois-Rivières en montant, c'est très différent. Est-ce qu'il n'y a pas lieu d'élargir vos horizons par rapport aux choix répétés? On me dit qu'il y a des gens qui héritent **passablement** de contrats sur une base très régulière. **Est-ce** que c'est à cause de l'expertise particulière qu'ils ont? C'est pour quelle raison? Parce qu'il y en a qui se posent des questions. Comment ça se fait, ce choix-là? Est-ce que ça se fait par vous autres? Est-ce que ça se fait à un autre niveau? Recevez-vous des directives? Parce que, vous savez, il y a toutes sortes de rumeurs qui circulent, que les contrats de professionnels, par exemple, au niveau gouvernemental, il y a des «boss» pour attribuer ça. Comment faites-vous ça, vous autres? Expliquez-moi donc ça.

**M. Drouin:** M. Couture va vous expliquer comment ça s'est fait dans ce **cas-ci**, ça va **peut-être** vous donner un peu... ou M. Filion. M. Filion.

**M. Filion (Yves):** Alors, je vais vous donner, d'abord, un premier principe général; ensuite, **peut-être** qu'on ira plus en détail dans le cas de Rapide-des-Forges. Vu qu'il s'agit d'une centrale, dans le domaine de l'ingénierie de centrale, Hydro-Québec fonctionne avec des noyaux de firmes spécialisées par domaine. Donc, dans l'ingénierie de centrales, des firmes qui peuvent réaliser une centrale hydroélectrique au complet, au Québec, il y a quatre grandes firmes qui ont développé cette expertise-là et avec lesquelles nous entretenons des relations particulières pour qu'elles puissent maintenir une continuité d'expertise et utiliser cette expertise-là même à l'étranger, donc de rayonner au niveau international à partir de leur expérience.

Il y a aussi, nécessairement, pour essayer de faire profiter le plus de firmes possible, d'autres **sous-domaines** spécialisés dans lesquels nous avons constitué, aussi, d'autres noyaux de firmes compétentes dans le domaine. Donc, en gros, le principe est un noyau de firmes spécialisées par domaine stratégique, par rapport à la conception, qui nous rendent des services et sur la base d'une continuité, ce qui fait que nous ne voulons pas qu'une firme se retrouve avec une expertise qu'elle va utiliser occasionnellement. Elle doit, pour maintenir une expertise... vu qu'Hydro-Québec est à peu près le seul donneur d'ouvrage au Québec dans le domaine des centrales hydroélectriques, nous nous sentons l'obligation d'avoir une politique de ce genre-là pour maintenir une continuité.

Alors, ce principe-là a été appliqué et est appliqué partout sur le choix des firmes, au niveau des installations. Dans le cas plus...

**M. Chevette:** Ça me fait penser à l'étudiant, ça:

Pas d'expérience, pas de travail, je ne t'engage pas parce que tu n'as pas d'expérience.

Quand est-ce qu'ils vont la prendre, l'expérience, à partir de votre raisonnement?  
(16 h 40)

**M. Filion (Yves):** Dans le cas... Écoutez, on a aussi, nécessairement, une politique — comme je le disais tout à l'heure — d'essayer de favoriser, autant que possible, les firmes dans le domaine de leur expertise et, plus particulièrement, dans le cas des firmes régionales où on essaie de trouver... de scinder les contrats, parce que, là, c'est vraiment un exemple où on essaie de scinder les contrats pour pouvoir faire profiter le plus grand nombre de firmes.

Dans le cas qui nous concerne, on parle de l'aménagement de **Rapide-des-Forges**, qui est une étude où on confie à l'externe — je vous donne un chiffre en résumé — aux alentours de 300 000 \$. Et on vous a donné une liste de six firmes. Alors, je pense que c'est certainement démontrer un effort, et ce partage a été fait pour, justement, favoriser trois firmes régionales qui pouvaient contribuer à l'étude. Alors... Et je peux vous dire aussi, au niveau régional... J'ai répondu à une question, je crois, avant-hier sur cet élément-là à l'effet qu'on a entretenu, à date, avec la région de la Mauricie, des relations pour connaître les offres de service et l'expertise que pouvaient nous offrir les firmes régionales pour essayer d'en tenir compte dans les contrats à venir de services professionnels pour le développement du bas et du haut Saint-Maurice. Il y a même des firmes qui ont décidé de se former en consortium pour pouvoir nous offrir une plus grande expertise et profiter davantage des retombées économiques.

**M. Jolivet:** Ce n'est pas de la construction, ça, là! C'est des urbanistes.

**Le Président (M. Audet):** Merci, merci. C'est terminé, monsieur le député.

**M. Filion (Yves):** ... de services professionnels.

**M. Jolivet:** Non, mais... Oui, mais écoute, chez nous...

**Le Président (M. Audet):** Je vais maintenant reconnaître M. le député de Drummond.

Vous avez cinq minutes.

**M. St-Roch:** Merci, M. le Président.

Pour finir mon intervention précédente, est-ce que vous auriez l'amabilité de nous faire parvenir sur Pretresa, s'il y a eu, la demande?

**Une voix:** Oui, oui.

#### Augmentation du tarif domestique

**M. St-Roch:** Ceci étant dit, ce matin, nous avons réalisé — c'était connu déjà — qu'il y aurait une aug-

mentation de 338 000 000 \$ au secteur domestique demandé sur deux années, soit 1993 et 1994. Alors, soit dit en passant, pour faciliter la tâche des deux ministres des Finances — autant fédéral que provincial — pour 52 600 000 \$ encore aux consommateurs. Alors, j'espère qu'ils vous enverront une lettre de félicitations avec ces augmentations-là.

Ceci étant dit, à la page 14 du document 7 sur la tarification, vous envisagez aussi d'augmenter et de refaire une redistribution, les 30 premiers kW versus le résiduel, au niveau du chauffage, qui représente un différentiel de 5 % entre l'actuel et l'envisagé. Est-ce que cette augmentation... parce qu'il y a quand même 78 % des factures qui seront en hausse. Est-ce qu'elles sont incluses dans les 338 000 000 \$ ou si elles sont exclues? Vous avez 338 000 000 \$ que vous demandez, à l'heure actuelle. 2 500 000\$ pour 1993-1994, 2 900 000 \$, ce qui fait 338 000 000 \$. Bon, ça, c'est une demande. Une autre chose: vous faites la demande au niveau de la tarification, j'imagine, que vous envisagez, au tableau 2.1 de la page 14. Ce différentiel...

Une voix: 14?

**M. St-Roch:** Du document Orientations et tarification à long terme, le document 7. Alors, à ce moment-là, vous voulez faire passer les... après les premiers 30 kW, de 0,0536 \$ à 0,0556 \$. Alors, il y a une augmentation, là. Est-ce que cette augmentation-là fait partie de l'augmentation demandée de 338 000 000 \$, ou est-ce que c'est au-dessus?

**M. Bolduc:** Dans le mémoire tarifaire, l'augmentation proposée est de 2,3 %, en moyenne globale. Donc, c'est l'effet net de tous les autres ajustements. C'est inclus dans l'ensemble. Ça va donner un résultat moyen de 2,3 %. Donc, c'est inclus.

**M. St-Roch:** Je vais préciser. Dans le tarif domestique, si je prends l'année 1993-1994, vous demandez au domestique 2,5 % d'augmentation.

**M. Bolduc:** C'est exact.

**M. St-Roch:** À l'intérieur des 2,5 % d'augmentation, cette modification-là est incluse.

**M. Bolduc:** Oui, elle est incluse.

**M. St-Roch:** À la page...

**M. Roy:** On vous a dit ce matin que les 2,5 % se répartissaient en 3,0 %, pour la deuxième tranche, et 2,2 %, pour la première, pour la moyenne de 2,5 %, tout est inclus.

Justement, sur vos 338 000 000 \$, je ne sais pas d'où ça vient. Nous avons retiré, en 1992, 2 600 000 000 \$ du secteur domestique. Nous allons augmenter à 2 800 000 000 \$. Donc, l'augmentation du secteur domestique est d'environ 200 000 000 \$, selon

les calculs qu'on peut avoir, correspondant à notre demande.

**M. St-Roch:** À la page 15, vous soulignez: Soulignons que cette réforme n'aura pas l'effet d'augmenter les revenus globaux d'Hydro-Québec. Par contre, elle n'est pas neutre au niveau des revenus de la catégorie domestique. J'aimerais avoir une interprétation parce que, si ça n'augmente pas les revenus globaux, par contre, ça augmente les tarifs domestiques, il y a une équation quelque part et quelque chose qui va absorber cette augmentation-là.

Une voix: Vous réferez à un document qui avait été déposé à la demande de la ministre responsable, qui nous a demandé, en dernière commission parlementaire, en 1990, de nous fixer nos orientations.

**M. St-Roch:** Moi, je fais référence ici, à: Orientations tarifaires à long terme, le document 7.

**M. Roy:** Exactement. C'est un document qui a été inspiré de nos orientations tarifaires. Et, un des éléments de nos orientations tarifaires est, effectivement, dans le secteur domestique, d'accroître la progressivité de ce tarif-là, avec une croissance plus rapide dans la deuxième tranche. Et, tel que vous l'indiquez, nous avons actuellement un écart d'environ 20 % entre la première et la deuxième tranche, et nous voulons faire migrer cet écart vers 25 %.

Cette opération peut être neutre ou peut ne pas être neutre. C'est de la mathématique, bien sûr. La ministre nous a d'ailleurs commenté, quand on a proposé nos orientations, qu'elle tenait à ce que cette opération soit neutre, qu'on ne fasse pas de redressement de l'interfinancement via cette opération, et nous avons pris cet engagement que, si on devait redresser l'interfinancement, ce ne serait pas à travers ce calcul, d'augmenter plus rapidement la deuxième tranche. Puis, ce qu'on demande pour 1993-1994 est neutre. Nous avons toujours notre moyenne, par exemple, de 2,5 % en 1993 et de 2,9 %, et le fait qu'on augmente plus rapidement la deuxième tranche ne change pas cette moyenne. Les calculs que vous mentionnez tiennent compte explicitement ou comptent tout l'argent résultant.

**Le Président (M. Audet):** Merci.

**M. St-Roch:** J'aurais à...

**Le Président (M. Audet):** Alors, oui, vous voulez peut-être ajouter quelque chose, M. Drouin, brièvement?

**M. Drouin:** Non, non, je voulais juste dire que, quand on publie le document des orientations tarifaires, on n'a pas encore déposé le mémoire tarifaire. C'est le mémoire tarifaire qui fait foi de la demande d'augmentation de tarifs. Il faut réellement se référer au mémoire tarifaire pour voir la mécanique que l'on propose. Les

orientations sont une chose, mais le mémoire est réellement ce qui fait l'objet de la demande.

**Le Président (M. Audet):** D'accord.

Alors, ça met fin à ce bloc d'échanges. Nous allons suspendre deux, trois minutes, avant de revenir avec les remarques finales.

La commission est suspendue.

(Suspension de la séance à 16 h 47)

(Reprise à 16 h 51)

**Le Président (M. Audet):** Si vous voulez prendre place, s'il vous plaît, nous allons reprendre nos travaux.

Alors, nous en sommes maintenant rendus au stade des remarques finales.

Le temps sera réparti ainsi: 15 minutes pour M. le député de Drummond, 15 minutes pour la formation de l'Opposition officielle, et nous terminerons avec une quinzaine de minutes pour le discours de clôture de Mme la ministre de l'Énergie et des Ressources.

M. Chevrette: M. le Président, de notre côté, je vais partager mon temps quelques minutes à la fin. Vous m'arrêterez à peu près à 11, 12 pour que je laisse à Mme Marois le soin de terminer mon point.

**M. Drouin:** M. le Président, sans soulever une question de privilège, je voudrais, avant les discours, remercier les membres de la commission parlementaire et vous, M. le Président, au nom d'Hydro-Québec et de la direction d'Hydro-Québec, pour la façon dont on a pu s'expliquer et échanger avec les parlementaires. Alors, j'en profite pour remercier tous ceux et celles qui ont participé à cette commission-là.

**Le Président (M. Audet):** Merci.

Alors, M. le député de Drummond, vous avez 15 minutes.

### Remarques finales

**M. Jean-Guy St-Roch**

**M. St-Roch:** Merci, M. le Président.

M. le Président, dans moins d'une heure, nous mettrons un terme aux travaux de la commission qui s'est penchée sur le plan de développement 1993-1995 d'Hydro-Québec. À la fin de ces cinq dernières semaines nous aurons entendu 83 organismes venus nous présenter 88 mémoires, totalisant 2240 pages de texte, combinées aux 1128 pages de la présentation d'Hydro-Québec, en incluant les 55 pages du document intitulé «La stratégie québécoise d'efficacité énergétique»; c'est un total de 3426 pages de texte que les parlementaires auront eu à consulter.

De ces audiences, je crois que nous pouvons dégager les consensus suivants: L'hydroélectricité est

encore le premier choix en matière d'énergie; l'efficacité énergétique doit être privilégiée comme premier moyen pour satisfaire à la demande; la réduction des coûts doit être poursuivie pour maintenir l'effort de fournir de l'électricité au plus bas coût possible; la privatisation de la société ne devrait pas faire partie du plan 1993-1995; le processus de la planification intégrée des ressources ainsi que la considération des externalités devront être accentués comme outils de gestion d'Hydro-Québec; la mise en place d'une politique énergétique au Québec; la mise en place d'un office indépendant pour évaluer et entendre les propositions de toutes les options énergétiques au Québec; et finalement, le développement de l'éolien et du solaire passif à être encouragés.

De plus, les points suivants méritent d'être soulés et adressés: La création d'un fonds de stabilisation; l'opportunité d'identifier des rivières patrimoniales à être conservées intactes pour les générations futures; l'implication d'Hydro-Québec à la création de fonds de développement régional; la tarification d'Hydro-Québec pour le résidentiel, les petites et moyennes entreprises; la politique de recherche et développement d'Hydro-Québec, au niveau du plan, maintenue et accrue idéalement au-delà des 2 % prévus; l'utilisation du solaire passif; l'établissement de normes plus serrées en matière d'efficacité énergétique; un refus de l'industrie aux tarifs saisonniers; le besoin pour Hydro-Québec d'impliquer ses travailleurs et travailleuses dans un programme de gestion des coûts combiné à un programme de recyclage des ressources humaines; les problèmes de la santé reliés à la consommation d'électricité, en principal, l'effet électromagnétique.

Les consensus dégagés ainsi que les points d'intérêt majeurs soulevés m'amènent à formuler les recommandations suivantes.

La première: À cause de l'ampleur du programme d'efficacité énergétique et de son importance dans la réalisation du plan de développement 1993-1995, que la commission de l'économie et du travail entende, une fois l'an, Hydro-Québec, pour le dépôt des résultats obtenus en efficacité énergétique. Et, deuxièmement, le Bureau d'efficacité énergétique, dont la mission, telle que stipulée à la page 49 du document sur la stratégie québécoise d'efficacité énergétique, est de jouer, et je cite: «un rôle d'organisme de suivi, d'évaluation» pour qu'on puisse en faire l'analyse de son rapport.

Deuxièmement, que la commission de l'économie et du travail entende, une fois l'an, Hydro-Québec, sur son rapport de réduction des coûts, en conformité avec son objectif de contenir les frais d'exploitation à 0,8 % d'accroissement pour la période 1992-2000.

Troisièmement, que le gouvernement prépare une politique énergétique et la soumette à la consultation au cours des 12 prochains mois.

Quatrièmement, que la commission de l'économie et du travail reçoive les mémoires et entende les intéressés en audience publique pour la création d'un organisme ou d'un office indépendant sur les propositions de toutes les options énergétiques, et surtout, qu'elle déter-

mine, suite à ces audiences, s'il doit être consultatif ou décisionnel.

Cinquièmement, que la planification intégrée soit incluse, d'ici un an, comme outil de gestion chez Hydro-Québec.

Sixièmement, qu'un programme de recherche accéléré soit entrepris afin de déterminer les paramètres des externalités à être inclus dans les coûts de production, et qui devront faire partie du plan de développement 1995-1997.

Septièmement, devant la fragmentation des communautés et, surtout, comme le disait Charles Taylor, devant cette inaptitude de plus en plus grande des gens à former un projet commun et à le mettre à exécution, il s'impose la création d'un programme de recherche sur, premièrement, l'évolution des valeurs sociales qui sont à la base des méthodologies de planification à grande échelle et, deuxièmement, la validité pratique des méthodologies fondées sur les principes de la planification et de la gestion intégrée des ressources dans une perspective de collaboration transdépartementale et de développement durable.

Huitièmement, que le programme de recherche et développement soit modifié de la façon suivante: 1,8 % pour 1993, 1,9 % pour 1994, 2 % pour 1995 et 2,8 % pour l'horizon 2000.

Neuvièmement, dans le but de maintenir la sericulture au Québec, que le tarif pour l'éclairage des serres soit maintenu à 0,035 \$ du kilowattheure, même si la biénergie n'est pas utilisée.

Dixièmement, qu'un moratoire sur le harnachement de l'Ashuapmushuan et de la Moisie soit décrété par le gouvernement jusqu'à la tenue d'un large débat au sein de la société québécoise sur l'identification d'un certain nombre de rivières du Québec à être conservées à l'état vierge pour les générations futures.

Onzièmement, pour pallier au moratoire sur les rivières mentionnées ci-haut, accélérer le programme d'investissement sur les rivières déjà harnachées.

Douzièmement, la politique de soumission au plus bas soumissionnaire conforme doit être revue afin d'inclure dans la grille d'évaluation le contenu en innovation et le programme de recherche et de développement du soumissionnaire.

Treizièmement, qu'un programme de recherche soit entrepris dès 1993 sur les sites potentiels de l'établissement d'éoliennes, afin d'accumuler les données pertinentes à la faisabilité d'un tel projet.

Quatorzièmement, la création d'un fonds de stabilisation m'apparaît souhaitable et pourrait être concrétisée à partir de la vente des surplus de haute hydraulité. Ce fonds pourrait être plafonné à deux ans de faible hydraulité, et l'excédent versé en paiement de la dette ou pour l'accroissement à 35 % du taux d'autofinancement.

Quinzièmement, la révision des normes des bâtiments en efficacité énergétique.

Seizièmement, la vérification des plans d'urbanisme en concertation avec le monde municipal et les associations professionnelles concernées, afin d'encoura-

ger l'utilisation du solaire passif pour une meilleure orientation des rues.

**Dix-septièmement**, la tarification que l'objectif de maintenir l'augmentation au taux d'inflation soit accordée pour 1993, 1994 et 1995 seulement, et soit ramenée à zéro, par la suite.

**Dix-huitièmement**, clarifier et harmoniser la politique de recouvrement des mauvaises créances ainsi que la gestion des comptes clients, commerces et petites entreprises, en introduisant une approche moins «normée» et moins rigide.

**Dix-neuvièmement**, que l'amélioration des programmes de communication soit maintenue et accélérée, surtout en ce qui a trait à la vulgarisation des connaissances accumulées au grand public.

Et vingtièmement, afin de s'assurer que la crédibilité des institutions soit maintenue, que la commission d'économie et du travail prenne connaissance, premièrement, des autorisations gouvernementales données à Hydro-Québec en vertu de son plan et, deuxièmement, que le plan final soit évalué par la commission d'économie et de travail pour en apprécier les modifications.

M. le Président, ces recommandations ne se veulent pas exclusives, mais sont un reflet des perceptions et convictions que j'ai accumulées au cours de ces cinq dernières semaines.

En terminant, permettez-moi, M. le Président, de vous remercier pour la façon dont vous vous êtes acquitté de votre tâche, de même qu'à vous, M. le secrétaire, ainsi qu'à tout votre personnel, un merci sincère pour la collaboration et l'aide que vous m'avez apportées.

(17 heures)

À ceux et à celles qui ont présenté des mémoires, merci aussi pour votre confiance en nos institutions et, surtout, au rôle que peuvent assumer les commissions parlementaires dans notre système démocratique. Aux dirigeants d'Hydro-Québec, mes remerciements pour leur diligence à répondre à mes interrogations, et surtout pour la sobriété de la documentation fournie.

Je vous remercie, M. le Président.

**Le Président (M. Audet):** Merci, M. le député.

Je vais maintenant reconnaître la formation de l'Opposition officielle.

M. le député de Joliette, vous disposez de 15 minutes, et je vous arrêterai vers les 11 minutes environ.

**M. Guy Chevrette**

**M. Chevrette:** Merci, M. le Président.

Tout d'abord, moi aussi, je remercie ceux qui ont témoigné devant nous pendant ces cinq longues semaines, assez ardues pour un leader d'une formation politique, et en même temps de suivre un débat intéressant.

Merci à Hydro-Québec pour les réponses déjà fournies. Merci pour celles qu'ils nous fourniront, parce qu'il y a un grand nombre de questions que j'ai soulevées, auxquelles je n'ai pas encore de réponse. J'en

aurai sans doute, puisque ç'a été pris en note, et j'en ai même demandé ce matin des additionnelles. Je suis convaincu que j'aurai d'excellentes réponses, dans les meilleurs délais, si elles existent.

Je voudrais, M. le Président, dans un premier temps, parler de tarifs parce que la journée a été consacrée aux tarifs. Et, à mon point de vue, Hydro-Québec devrait refaire ses devoirs en matière de tarification, parce qu'elle dit qu'elle colle à l'inflation, en ce qui regarde tout le monde, mais, les tarifs domestiques, c'est clair que c'est en haut de l'inflation. Et, deuxièmement, la conjoncture économique actuelle nous oblige à faire un spécial pour les consommateurs québécois. On me dira que je courtise. Ce n'est pas une question de courtiser les consommateurs, c'est de les défendre.

Je pense que 26,3 % dans le cours des cinq dernières années, plus la TVQ, plus la TPS, c'est assez. Un peu de respirer. Et, si on est capable de consentir des faveurs à des secteurs industriels, on est capable, dans une période aussi difficile, de permettre aux citoyens de respirer. Et je suis convaincu que la ministre ne peut faire autrement que d'aller dans le même sens que l'Opposition et de demander formellement à Hydro-Québec, cet après-midi, de faire un effort pour éliminer... Il me semble qu'il y a une série de choses qui peuvent être corrigées à Hydro-Québec pour aller chercher ce nombre de millions qui correspondent à peu près à la somme indiquée pour une augmentation tarifaire.

Il me semble qu'il y a une possibilité, dans une entreprise où on brasse autant de milliards de dollars, d'en arriver à faire, au moins pour la présente année, un gel complet des tarifs. D'autant plus qu'on demande même aux travailleurs dans tous les secteurs du public, du parapublic... dans le privé on a même demandé à des gens de consentir à des baisses de salaires de 4 % et de 5 %. Il me semble que dans la conjoncture économique actuelle, après avoir assisté à tout cela, on doit demander véritablement à Hydro-Québec de présenter une demande nulle pour au moins l'année en cours. Au moins.

Ceci dit, la commission — et je suis convaincu que la ministre va abonder dans mon sens — a dégagé de grands consensus. D'autres presque quasi unanimes, d'autres majoritaires, mais fortement majoritaires. Je pense, entre autres, au débat élargi sur la problématique énergétique. Moi, je n'attaque pas Hydro-Québec en disant que les citoyens veulent avoir une commission de l'énergie, où on tiendra compte de toutes les sources énergétiques. Quarante pour cent, que ça représente, Hydro-Québec. Mais il y a 60 % qui ne sont pas touchés ici. On demande toute la pression de l'économie d'énergie, par exemple, et de l'efficacité énergétique à un seul secteur.

Ce n'est pas ça, une politique énergétique. Hydro-Québec fait partie d'un tout, et ce n'est pas pour rien que les gens demandent un large débat sur la problématique énergétique au Québec. Et, en allant dans la même foulée, les gens ont demandé, aussi, la création d'une commission sur l'énergie, où on pourrait avoir des **contre-expertises**, parce qu'il faut bien l'admettre,

Hydro-Québec est juge et partie dans son secteur. Elle n'est contre-expertisée par personne. On lui pose une question, elle a réponse à tout. C'est ça. En plus, avec l'argent, elle va chercher ses justifications même par contrat à l'extérieur, après avoir bien expliqué ce qu'il fallait écrire. Vous savez très bien ce que je veux dire, M. Drouin. Je pourrais vous donner des exemples à vous-même.

Donc, la création d'une véritable commission de l'énergie qui pourrait soupeser et donner l'information aux citoyens.

Je disais ça à un journaliste, ce midi. La clé pour une décision éclairée, c'est l'information. Là, on obtient des informations d'Hydro-Québec, par exemple, sur des projections de prix du pétrole. C'est Hydro-Québec qui nous fixe ça. C'est un concurrent. Ça n'a pas de bon sens! La commission de l'énergie aurait beaucoup plus de crédibilité. Et je pense qu'elle éviterait les doutes qu'on manifeste, que des gens manifestent. Et ça, je pense que c'est un consensus qui est clair.

La planification intégrée des ressources, c'est un autre consensus très majoritaire au niveau des mémoires que nous avons entendus. Et j'ai cru comprendre qu'Hydro n'était pas rébarbative à ce consensus majoritaire, au contraire, qu'elle était prête à emboîter le pas avec encore plus d'agressivité, si j'ai bien compris les propos du président.

Quant à l'efficacité énergétique, je ne suis pas le seul qui a manifesté des réticences. Il y a plus de la moitié qui a manifesté des réticences. S'il y a un consensus là-dessus, c'est les réticences ou de l'incrédulité de la part de plusieurs citoyens. Et, ça, vous en êtes peut-être responsables. Vous avez changé tellement souvent vos propres objectifs, puis vous nous avez même annoncé que ça pourrait changer dans deux mois. C'est difficile d'asseoir quelque chose sur du solide, puis de croire que vous vous en allez sur du solide en matière d'efficacité énergétique. Ce n'est pas seulement moi qui l'ai dit. J'ai réussi à vous le faire dire, même. J'étais très heureux ce soir-là parce que je sentais qu'il n'y avait pas quelque chose de solide dans le plan de développement, là-dessus, que c'était plutôt pour faire plaisir. Je n'étais pas gêné pour le dire à l'ouverture, et je le maintiens encore aujourd'hui, que la commission parlementaire a été, peut-être, convaincante dans ce sens-là.

C'est qu'on veut bien, ça paraît bien, il fallait en mettre pour tout le monde. Mais 1 000 000 000 \$ au-dessus de l'argent, en efficacité énergétique, il faut avoir des résultats, puis il ne faut qu'ils changent aux deux mois. Il faut que ça s'en aille de façon croissante. Il ne faudra pas croire qu'en l'espace d'un an vous allez devenir doublement efficaces par rapport à quatre, cinq ans. Je pense qu'il faut des outils de contrôle, d'évaluation. Et, ça, ça n'a pas été une démonstration hors de tout doute raisonnable.

Pour ce qui est de l'impopularité des tarifs saisonniers pour l'industrie, c'est un consensus au niveau de l'industrie. Mais j'ai bien cru comprendre que, ça, ça avait déjà été compris à ce niveau-là, en tout cas. Je

comprends qu'il y a des consensus qui ne regardent pas Hydro-Québec, qui regardent la ministre. La création d'une commission, un débat public sur l'énergie, c'est la ministre. On verra si son gouvernement tient à le faire. Mais, ça, je comprends que ça ne peut pas relever d'Hydro-Québec.

L'isolation thermique des bâtiments, c'est revenu dans plusieurs mémoires. Même si on a eu des réponses là-dessus, je ne trouve pas... Je trouve, moi, que dans un contexte c'est le gros bon sens. Tu parles avec des citoyens qui nous disent tous: Si on isolait comme il faut nos maisons, nos entreprises, nos commerces, on viendrait de faire un gain sûr pour l'avenir. On a bien beau sortir toutes sortes de projets, ce n'est pas convaincant, ce n'est pas dans... Le coup de barre serait véritablement au niveau de l'isolation thermique des bâtiments.

Rentabilité des contrats à partage de risques. Je me suis fait le porte-parole d'un bon nombre qui doutent sérieusement... Le président, ce matin, disait qu'ils avaient évalué la... je ne me souviens plus du terme qu'il a utilisé, je l'avais en tête, encore tantôt. Les sensibilités. Il disait ça, ce matin. Évaluer les sensibilités. Vous n'avez pas évalué les sensibilités. Vous avez évalué à partir de scénarios, et vous le savez très bien.

Vous savez très bien que c'est une catastrophe. Je ne vous demanderai pas de m'en faire la preuve. De toute façon, vous n'avez plus l'occasion. Mais, à mon point de vue, c'est une catastrophe qu'on va traîner longtemps. C'est une erreur qu'on va traîner longtemps. D'ailleurs, Hydro-Québec, sans le dire, le reconnaît, parce que, dans votre plan de développement, vous reconnaissez qu'il est temps qu'on aille vers des usines de transformation, qui créent beaucoup plus d'emplois. Et c'est une façon très habile de nous dire: Oui, on a fait une erreur, on la reconnaît, et voici notre réorientation. Et je vous en remercie. Je l'ai lu dans votre plan de développement. Je considère que vous avez vu clair, mais ça vous a été imposé, et vous n'aviez pas le choix.

En ce qui regarde les ponctions gouvernementales qui diminuent la marge de manoeuvre d'Hydro-Québec, je suis entièrement d'accord avec vous. Vous le dites, encore là, avec beaucoup de diplomatie. Mais vous publiez maintenant ce qu'on vient se chercher dans vos poches, que ce soit en taxes sur le capital, que ce soit en taxes scolaires, en taxes municipales, en frais de garantie. Tout cela totalisera, dans quelques années à peine plus de 1 000 000 000 \$, annuellement. C'est évident que ça risque d'affecter la santé financière d'Hydro-Québec.

(17 h 10)

Enfin, pour le gaz naturel, je pense que j'ai dit ce que j'avais à vous dire. Il y a eu des discussions qui, entre vous et moi, sont un peu cocasses. C'est rendu que c'est Hydro qui fait les projections pour d'autres. Moi, je trouve ça un petit peu déplacé. Ça devrait être une commission de l'énergie qui se penche là-dessus; ça n'a pas de bon sens.

Quant au maintien du tarif sur l'inflation, je vous l'ai dit tantôt...mais ce sont là quelques consensus qui se sont dégagés de la commission. Je voudrais remercier

Hydro de son apport. Si je vous ai occasionné de l'ouvrage, faites-vous en pas, je continuerai, parce que j'ai l'intention d'être très informé et de demander de plus en plus d'information, d'exiger des réponses à mes questions. Je crois que c'est là notre rôle comme Opposition, comme parlementaires d'abord, et comme Opposition aussi.

Je vous remercie.

**Le Président (M. Audet):** Merci, M. le député.

Mme la députée de Taillon. Vous disposez d'environ quatre minutes.

### Mme Pauline Marois

**Mme Marois:** Oui, d'accord. Merci beaucoup, M. le Président.

Je remercie mon collègue de pouvoir me permettre d'intervenir à cette table.

Après quelques semaines de consultation, je pense qu'il faut, effectivement, remercier Hydro-Québec pour nous avoir éclairés sur un certain nombre de points de vue qui étaient débattus ici. Il faut aussi souligner la participation fort pertinente et utile de plusieurs groupes qui ont pris la peine de venir nous présenter leurs propositions.

Il est évident que c'est juste qu'un certain nombre de consensus se dégagent, et, moi, je veux m'attarder, évidemment, particulièrement à ceux qui concernent l'environnement. J'en retiens quatre de ceux-ci.

D'abord, dans un premier temps et ce n'est pas inutile qu'on puisse se le dire autour de cette table, la filière hydroélectrique semble être acceptée comme la principale pour la production d'électricité, et ce, dans certaines conditions, évidemment — je pense à la protection du territoire; bien sûr, on pense à certaines discussions autour de rivières patrimoniales ou sites touristiques ou autres qui ont fait l'objet de débats ici — donc, dans certaines conditions, celle qui reste aussi la moins dommageable pour l'environnement.

Secondement, je dirais, ou deuxièmement, c'est un autre consensus, aussi, qui va dans le même sens, mais dans le sens des économies d'énergie, cette fois-là, dans le sens de ce qu'on appelle l'efficacité énergétique, qui doit, à notre point de vue, rester une préoccupation tout à fait constante et prioritaire pour Hydro-Québec, et, dans ce sens, je crois qu'il serait souhaitable — et mon collègue a mentionné combien il était nécessaire que l'on ne soit pas toujours juge et partie — que l'on étudie toutes les filières sur lesquelles on nous a fait des propositions, qui peuvent sembler, évidemment, originales — qu'il s'agisse de l'énergie éolienne ou de l'énergie solaire — mais qui méritent toute notre attention, je crois, comme membres de cette commission, M. le Président.

Troisièmement, bien sûr, l'approche intégrée doit être adoptée par la société d'État, et ce, sans réserve, à notre point de vue, pour évaluer l'impact de ses choix de développement.

Enfin, il nous apparaît que, pour élaborer une

véritable politique énergétique pour le Québec, un large débat public sur l'énergie est souhaité par l'ensemble des intervenants, et je vous dirais, M. le Président, d'un point de vue plus global, il faut que le gouvernement — et je m'adresse ici au gouvernement — assume un véritable leadership sur cette question et qu'il applique, lui aussi, une approche intégrée. À cet égard, je vais vous dire que j'ai été déçu de constater l'absence du ministre de l'Environnement à notre table de travail. Je peux comprendre qu'il soit très occupé par ses nouvelles fonctions, mais il a cependant deux adjoints parlementaires qui auraient pu, à une occasion ou l'autre, venir participer à nos travaux. Alors je crois que, pour un gouvernement qui veut inscrire ses actions dans l'optique du développement durable, il aurait été primordial que les préoccupations environnementales du gouvernement soient présentées lors de cette consultation.

Si maintenant — et je terminerai avec cela — ces préoccupations environnementales du gouvernement sont absentes lors de cette consultation, on peut espérer qu'elles soient présentes lors d'un débat public sur l'énergie, et ce débat, à mon point de vue, loin de nous faire perdre du temps, pourrait être perçu comme une façon pour le Québec de se solidariser, de se solidariser autour d'un projet qui mobiliserait la société québécoise. On sait quelles difficultés on rencontre à chaque fois qu'on veut faire, justement, un nouveau projet de développement parce qu'un certain nombre de consensus ne sont pas faits. La question énergétique ne relève pas seulement de simples calculs économiques; elle touche l'ensemble de nos activités quotidiennes. Elle peut aussi, comme ça a été le cas au cours des dernières années, modeler notre développement; notre avenir en dépend, M. le Président.

Alors, je vous remercie, à mon tour, ainsi que vos adjoints et toutes les personnes qui ont bien voulu contribuer à nos travaux pendant tout le temps qu'ils se sont tenus.

**Le Président (M. Audet):** Merci, Mme la députée.

Je vais maintenant reconnaître Mme la ministre de l'Énergie et des Ressources.

### Mme Lise Bacon

**Mme Bacon:** Alors, M. le Président, la commission permanente de l'économie et du travail se penche depuis maintenant un peu plus d'un mois sur la proposition du plan de développement d'Hydro-Québec 1993. Depuis le 23 février, la commission a ainsi entendu des commentaires provenant de divers milieux sur les orientations privilégiées par la société d'État et sur les différents choix de société qui en découlent.

La commission a, par ailleurs, analysé la proposition tarifaire pour 1993-1994 ainsi que l'engagement de performance d'Hydro-Québec. C'était la première fois qu'Hydro-Québec soumettait un plan triennal, élaboré au terme d'une consultation publique, et que ce plan faisait,

à son tour, l'objet d'une commission parlementaire. Et je peux affirmer que l'exercice s'est révélé stimulant et des plus constructifs. Ce sont 88 organismes ou individus qui ont pris la peine, depuis novembre dernier, de préparer un mémoire, et nous en avons entendu la presque totalité, soit 83 groupes et individus. Ainsi, des représentants du secteur de l'énergie, du monde des affaires, des milieux municipaux, syndicaux, patronaux, environnementaux, des groupes de consommateurs et des communautés autochtones ont eu l'occasion de procéder à une étude sérieuse de la proposition de plan de développement d'Hydro-Québec.

Ils ont fait part de leurs réflexions en allant au-delà du discours habituel. Toutes ces interventions nous ont permis de constater à nouveau que l'électricité occupe une place importante au Québec, que la majorité des gens veulent participer à son développement. Cette volonté d'engagement m'apparaît d'ailleurs comme un signe avant-coureur d'une concertation véritable et nécessaire pour l'avenir. Je crois que nous pouvons aborder une nouvelle phase d'échange sur l'énergie, qui se caractérise par une plus grande maturité. Et j'aimerais d'ailleurs signaler combien j'apprécie l'appui apporté par mes collègues et l'Opposition officielle au nouveau processus — et je n'oublierai pas le député de Drummond — de consultation que nous avons mis en place.

Dans le plan de développement que nous venons d'étudier en commission parlementaire, Hydro-Québec continue de privilégier la filière hydroélectrique et propose différents moyens pour satisfaire les besoins futurs des Québécois en électricité. La société d'État a d'abord dû procéder à une évaluation de nos besoins énergétiques en tenant compte de ses objectifs d'économie d'énergie et de l'impact qu'auront les différents programmes d'efficacité énergétique. D'une façon générale, on peut dire que les groupes et les individus qui ont soumis un mémoire s'entendent sur les grands enjeux sous-jacents aux 32 orientations proposées par Hydro-Québec, et plusieurs éléments font même l'objet d'un large consensus. Par exemple, la grande majorité de ceux qui se sont exprimés sont d'accord avec la société d'État sur la nécessité d'améliorer l'efficacité énergétique et, ainsi, de mieux contrôler notre consommation énergétique. Mais nombreux sont ceux qui s'interrogent sur le niveau des objectifs et la détermination de l'entreprise à les réaliser.

J'ai noté, aussi, un fort consensus autour de la filière hydroélectrique, que ce soit sous la forme de grands projets ou par les petites et moyennes centrales, et, de toute façon, des formes d'énergie disponibles actuellement, c'est celle qui est la plus fiable et qui a le moins d'impacts négatifs sur l'environnement.

Économiquement, écologiquement et socialement, l'hydroélectricité est, plus que jamais, une composante essentielle du développement durable de la planète. Mais on exige désormais que la société d'État, avant d'accroître ses capacités de production, améliore d'abord le réseau existant, soutire le maximum du potentiel des économies d'énergie; et il semble également bien clair

qu'on accorde un rôle de première filière d'appoint à la cogénération, ainsi qu'une place à la filière éolienne en réseau non relié.

Enfin, on reconnaît la valeur d'Hydro-Québec comme instrument de développement économique et régional. L'aménagement du potentiel hydroélectrique du Québec ne s'est-il pas traduit, jusqu'à maintenant, par d'importantes créations d'emplois et le développement d'une expertise mondialement reconnue? Pour accroître encore les retombées régionales des projets, on souhaite, par contre, que la société d'État se concertent davantage avec le milieu, qu'elle fasse appel aux services d'entreprises performantes dans le cadre d'une politique de faire faire, et qu'elle mette en place un maillage plus serré avec les organismes qui peuvent l'appuyer.

Les communautés locales, les communautés autochtones nous ont d'ailleurs fait connaître leur désir d'être associées efficacement aux projets qui seront réalisés dans l'avenir.

(17 h 20)

La proposition du plan de développement qui a été soumise par Hydro-Québec semble donc, d'une manière générale, rejoindre les attentes de la plupart des groupes et des individus, ce qui ne veut pas dire que le plan reçoit un appui unanime. De fait, un certain nombre de ceux qui ont fait connaître leur opinion à la commission ont soulevé plusieurs questions qui méritent notre attention. Certains milieux s'interrogent ainsi sur le potentiel réel et réaliste d'économie d'énergie, ou encore sur la place qu'on laisse à des filières énergétiques telles que la cogénération, l'éolien ou le nucléaire.

D'autres, encore, ont exprimé leur crainte que la société québécoise fasse les frais des avantages consentis à certaines industries énergivores. Je suis convaincue que les régions profitent largement des retombées de ce type d'industrie ainsi implanté et que l'économie québécoise tout entière en tire profit. Je voudrais répéter ce que j'ai dit ce matin, 8 000 000 000 \$ d'investissements directs et indirects ont créé ou maintenu 8000 emplois par année, auxquels il faut ajouter 41 000 emplois liés à la construction. Leur chiffre d'affaire global équivaut à 6 000 000 000 \$ annuellement. Le rachat de biens et services est évalué à 1 200 000 000 \$ par année, et leur masse salariale annuelle se chiffre à 600 000 000 \$. Je pense que ça vaut bien, M. le Président... et vous me permettez d'ajouter les 500 000 000 \$ de l'amiante, l'aventure Quebecair, Marie Perle, et j'en passe.

Les prix de l'électricité ont aussi fait l'objet de controverses. Certes, personne ne veut des hausses de tarifs supérieures à l'inflation. Tandis que les uns demandent que les tarifs soient établis en tenant compte des difficultés financières de certaines catégories de consommateurs, les autres souhaitent une diminution de l'interfinancement, un meilleur signal de prix pour favoriser une utilisation plus rationnelle de l'électricité et la prise en compte de toutes les externalités.

Les commentaires qui sont parvenus à la commission parlementaire de l'économie et du travail débordaient parfois du cadre strict du plan de développement d'Hydro-Québec et portaient davantage sur la politique

énergétique du Québec. De fait, après l'évolution des dernières années, et l'adoption, en décembre dernier, de la stratégie d'efficacité énergétique, je crois qu'il est maintenant temps d'amorcer la réflexion — et je voudrais que le député de Joliette m'écoute — qui permettra d'actualiser la politique énergétique.

Je ne vous cacherai pas qu'il s'agira d'un exercice rigoureux et exhaustif dans le cadre duquel nous devons procéder à une consultation structurée portant sur des questions précises. Nous devons obtenir l'opinion des experts, des organismes directement concernés par le sujet. Et je serai particulièrement attentive au processus qui sera choisi, de façon à ce que non seulement il assure une véritable participation démocratique, mais aussi qu'il mène à des choix collectifs clairs, fondés sur la réalité des faits.

Il ne faut pas oublier, en effet, que nous devons réévaluer les positions québécoises en matière d'énergie à la lumière de l'évolution des tendances, ici comme dans le monde, en tenant compte des derniers développements scientifiques et technologiques ainsi que de la gestion intégrée des ressources. Nous devons également maintenir les positions que nous avons déjà prises en faveur du développement durable et d'une utilisation intelligente de nos ressources.

L'exercice que nous terminons aujourd'hui nous sera d'ailleurs très profitable au moment d'actualiser la politique énergétique, car il nous a permis de mieux cerner les perceptions et les attentes de la population québécoise en la matière. Quant à la création d'une éventuelle régie de l'énergie, cette proposition pourrait éventuellement être considérée dans le cadre des réflexions sur l'actualisation de la politique énergétique.

Cependant, pour ce qui est de la privatisation d'Hydro-Québec ou de la municipalisation de la distribution de l'énergie que certains ont demandée lors de la commission, ce sont des questions qu'il faut écarter du débat actuel. À ce moment-ci, il faut nous pencher sur la proposition du plan de développement d'Hydro-Québec pour 1993-1995. Le document qui nous a été soumis porte la marque de l'exercice de consultation qui a été mené par Hydro-Québec au cours de l'an dernier. Il constitue, de fait, une bonne base de travail. Mais je crois qu'il pourra encore être amélioré, notamment sur le plan de l'efficacité énergétique, des retombées économiques, de la recherche et développement et des dépenses d'exploitation.

Par exemple, en matière d'efficacité énergétique, il m'apparaît important qu'Hydro-Québec précise un peu mieux ses moyens d'action et soit en mesure d'assurer un suivi réel de ses interventions. Je m'attends ainsi que la société propose des mesures originales, appropriées à ses différentes clientèles, qu'elle s'engage à développer des outils précis d'évaluation des programmes d'efficacité énergétique.

Hydro-Québec devra, par ailleurs, conformément au souhait émis par plusieurs, indiquer de quelle façon elle entend maximiser les retombées économiques de ses différents investissements et, **notamment**, s'assurer que les régions où elle intervient en tirent les bénéfices.

La société d'État est déjà fort active dans le domaine de la recherche et du développement, mais je crois qu'elle peut mieux cibler ses secteurs de recherche, et investir encore davantage dans les équipements liés à la consommation d'électricité et dans la mise au point des électrotechnologies. Elle pourra ainsi développer avec des partenaires manufacturiers québécois des produits encore plus performants, qui garantiront une meilleure utilisation de l'électricité et qui pourront percer sur les marchés internationaux.

Par ailleurs, il ressort clairement qu'Hydro-Québec devra faire davantage d'efforts pour rationaliser ses dépenses d'exploitation. Il est inadmissible que l'entreprise n'ait pas encore réussi à mieux contrôler ses dépenses. Il s'agit, pour une entreprise gouvernementale, de se montrer solidaire de l'ensemble de la société québécoise et de contribuer efficacement à l'amélioration de la compétitivité de l'économie québécoise.

Au cours des prochaines semaines, le gouvernement devra se prononcer sur le plan de développement, l'engagement de performance et les demandes tarifaires d'Hydro-Québec. Il aura à faire ces arbitrages en gardant à l'esprit plusieurs contraintes, telles que la santé financière de la société d'État, l'intérêt des consommateurs, les niveaux et l'évolution des tarifs, ou encore l'impérieuse tâche de soutenir l'économie et le développement économique du Québec. Il conviendra, là aussi, de faire davantage avec les ressources disponibles et, donc, de retenir les mesures promettant le plus de bénéfices aux moindres coûts.

Je m'en voudrais de passer sous silence la qualité des documents déposés par Hydro-Québec. La société d'État a su répondre aux exigences gouvernementales identifiées dans le cadre du nouveau processus de consultation et d'examen du plan de développement. Je me réjouis qu'Hydro-Québec ait réussi à relever ce défi.

Je désire, en terminant, M. le Président, remercier sincèrement les centaines de personnes qui ont préparé les mémoires, qui se sont déplacées pour nous expliquer leur point de vue sur la proposition du plan de développement d'Hydro-Québec et sur la situation énergétique au Québec.

Je veux également remercier mes collègues députés, qu'ils soient membres du parti ministériel ou membres de l'Opposition, pour l'intérêt qu'ils ont porté à nos travaux.

Cette expérience a permis de démontrer que la commission permanente de l'économie et du travail constitue une institution crédible pour l'étude du plan de développement d'Hydro-Québec et des demandes tarifaires, quoique en aient dit certaines personnes.

Soyez assuré, M. le Président, que les commentaires, les recommandations que nous avons reçues dans le cadre de cette commission parlementaire nous permettront d'améliorer et d'enrichir le plan de développement d'Hydro-Québec. Après cette commission, nous serons ainsi en mesure de répondre encore plus adéquatement aux attentes de la collectivité québécoise et d'assurer le bien-être d'aujourd'hui sans hypothéquer l'avenir, ce qui est le sens véritable du développement durable.

Je m'en voudrais, en terminant, M. le Président, de ne pas remercier les gens de la commission, le secrétaire de la commission et les membres du secrétariat qui nous ont aidés, ceux qui ont assuré la mise en ondes de ces débats et de remercier tout le monde. Au cours de ces cinq semaines, je pense que chacun a bien travaillé, et je suis assez **fière** de cette commission parlementaire, M. le Président.

**Le Président (M. Audet):** Merci.

Alors, vous me permettez, moi aussi, en tant que président, de prendre quelques secondes pour remercier les gens d'Hydro-Québec de leur disponibilité, d'avoir accepté de participer à nos travaux, ainsi que les intervenants, tous ceux et celles qui sont venus se faire entendre ici.

En tant que président, je veux aussi remercier mes collègues députés, les membres de la commission parlementaire. Vous savez, les règles de procédure qui nous régissent ne sont pas toujours faciles, et je pense que, grâce à leur bonne collaboration, on a pu avoir des travaux qui se sont très bien déroulés et qui, je l'espère aussi, grâce aux nombreux échanges que nous avons eus, nous ont permis de mieux connaître et, j'espère aussi, **peut-être**, d'apprécier davantage l'importance de cette richesse, cet outil de développement économique qu'est Hydro-Québec.

Alors sur ce, je vais ajourner...

**Une voix:** ...quelque chose à dire.

**Le Président (M. Audet):** Oui, Mme la ministre veut ajouter.

**Mme Bacon:** Deux secondes. Vous me permettez, M. le Président, je ne voudrais pas allonger le débat, mais je voudrais remercier les fonctionnaires du ministère de l'Énergie et des Ressources qui ont fait un travail colossal au cours des dernières semaines, et même avant, et remercier en particulier mon sous-ministre, le sous-ministre adjoint à énergie, et tous ceux et celles qui ont collaboré avec lui.

Merci beaucoup. Et mon cabinet.

**Le Président (M. Audet):** Alors, la commission a accompli son mandat.

Nous allons ajourner nos travaux sine die.

(Fin de la séance à 17 h 30)