

## **Projet de centrale thermique le Suroît**

### **Audiences publiques du BAPE**

### **Mémoire du Mouvement Au Courant**

**Présenté jeudi, le 10 octobre 2002 à Beauharnois**

**Mouvement Au Courant, 4711, ave Palm, Montréal (Québec), H4C 1Y1  
tél. (514) 937-8283, téléc. (514) 937-7726, courriel: [aucourant@sympatico.ca](mailto:aucourant@sympatico.ca)**

## Table des matières

	page
Préambule	3
1. La justification du projet	4
1.1 La justification traditionnelle	4
1.2 La justification commerciale et financière	5
2. Les implications principales de la nouvelle vision d'entreprise	7
2.1 Les cinq considérations stratégiques de l'entreprise	8
2.2 L'imposition par l'entreprise d'un nouveau paradigme argumentaire	8
2.2.1 Les prévisions de la demande	8
2.2.2 La rentabilité du projet	9
2.2.3 Les solutions alternatives	10
2.2.4 Les impacts environnementaux	10
3. Autres aspects	11
3.1 Quelques questions de procédure	11
4. Conclusion et recommandations	12
4.1 Conclusion	12
4.2 Recommandations	13

### Annexe

#### *Prévision de la demande,*

Annexe 1 du mémoire du Mouvement Au Courant,  
Projet de dérivation partielle de la rivière Manouane par Hydro-Québec  
Juillet 2001, 5 pages (dont 3 en version papier seulement) BAPE DM-23.1

## Préambule

Le projet de construction par Hydro-Québec d'une importante centrale thermique représenterait un virage majeur dans la stratégie de la société d'État, comme la bien souligné le responsable du dossier au secteur énergie du ministère des Ressources naturelle<sup>1</sup>

Ce virage a des implications sociales, économiques, financières, énergétiques et environnementales majeures qui ont été mises en lumière par le promoteur même, lors de la première partie des audiences en particulier. Elles doivent être relevées par la Commission et portées à l'attention du Gouvernement et du public car la réalisation de ce projet ouvrirait, à notre avis, au développement de la filière thermique au Québec avec toutes les conséquences, entre autres, sur la santé publique et sur la tarification de l'électricité que cela impliquerait.

Comme plusieurs des principales facettes du dossier ont été bien analysées par d'autres groupes, nous nous emploierons principalement dans notre mémoire à faire ressortir les nouveaux critères de développement que tente d'imposer le promoteur et la société d'État, puisque, comme la première partie des audiences l'a démontré, depuis la mise en place de la nouvelle structure organisationnelle d'Hydro-Québec, il devient difficile de savoir qui décide quoi. Si ces critères étaient retenus implicitement, par l'acceptation de ce projet spécifique, toutes les implications et préoccupations politiques, sociales, économiques et environnementales des citoyens et contribuables du Québec, reliées à la question du développement électrique deviendraient, dorénavant, assujetties à de strictes considérations commerciales et financières de court terme.

C'est pourquoi nous estimons important de faire ressortir et de comparer l'argumentation sous-jacente à la justification générale et traditionnelle des projets du promoteur à la nouvelle argumentation servant de justification au projet le Suroît. Dans sa nouvelle argumentation, le promoteur propose des critères de développement futur qui, s'ils étaient acceptés, lui donneraient dorénavant la latitude complète d'agir à sa guise, sans autres obligations que de verser des dividendes toujours plus importantes au gouvernement.

Nous estimons donc que l'essentiel de l'analyse et de la réflexion de la Commission doit porter sur la validité et les implications de ces nouveaux critères qui seront testés pour la première fois par l'entremise du projet le Suroît.

Par la suite, nous traiterons différents aspects du projet, comme sa rentabilité, les options alternatives et les impacts environnementaux afin de faire ressortir que ces aspects ne constituent aux yeux du promoteur que des aspects secondaires, qui ne pèsent pas lourds, face aux enjeux commerciaux et financiers identifiés par le promoteur. Nous aborderons aussi des aspects de la procédure d'audiences, qui méritent, à notre avis, l'attention de la Commission.

---

<sup>1</sup> *Avis des ministères* .....PR-6, # 14, Ministère des Ressources naturelles, Direction du développement électrique, 19 avril 2002, 2 pages

# 1. La justification du projet

Les représentants du promoteur ont utilisés, dans les documents soumis et lors de leurs témoignages deux types d'arguments pour justifier le projet, l'un conventionnel et l'autre relativement nouveau. Heureusement, le témoignage, particulièrement limpide, du président d'Hydro-Québec Production (HQP), M. Thierry Vandal, permet d'identifier les véritables motifs du promoteur. Il est nécessaire de présenter les deux argumentations pour en faire ressortir l'essentiel et, surtout, tant les divergences que les subtiles complémentarités, qui permettent au promoteur de jouer sur tous les tableaux afin de faire autoriser son projet et, surtout, de faire accepter une nouvelle filière énergétique, la filière thermique pour produire de nouvelles capacités.

## 1.1 La justification traditionnelle

Elle a été présentée dans les documents officiels (PR-3), résumée par le porte-parole du promoteur, M. Tall, et qualifiée par M. Vandal.

Le cadre de la justification est aussi succinct que général. Une approche qui a fait ses preuves lors d'autres audiences et qui est difficilement attaquable :

«Le projet de centrale du Suroît (.....) est aussi nécessaire à l'entreprise, et il est conforme aux objectifs de croissance et de rentabilité d'Hydro-Québec Production.»<sup>2</sup>

La justification traditionnelle, qui repose toujours essentiellement sur une prévision d'augmentation de la demande, surtout interne, suit :

«...ce projet est justifié par les besoins à venir des marchés et donc des clients. La demande québécoise est à la hausse. Nos autres marchés vivent la même situation. Il faut donc produire l'énergie nécessaire à cette demande et à cette croissance.»<sup>3</sup>

Le promoteur s'emploie, par la suite, à démontrer, chiffres à l'appui, une inexorable croissance de la demande interne, en particulier, qui l'oblige à accroître l'offre d'électricité. Cependant les estimations de croissance de la demande, présentée par le promoteur depuis plus de dix ans, selon la conjoncture économique ou politique du moment, ont systématiquement surévalué l'augmentation réelle de la demande<sup>4</sup>.

Cette prémisse de croissance de la demande amène le promoteur à poser une deuxième prémisse : l'offre disponible n'est pas suffisante, particulièrement dans la fenêtre 2005-2005, «A l'horizon 2005-2006, il y a un «resserrement» : Or, les projets hydroélectriques approuvés et en

---

<sup>2</sup> DT-1, p.16, lignes 635

<sup>3</sup> Ibidem, lignes 640-645

<sup>4</sup> Voir en annexe : *Prévision de la demande*, Annexe 1 du mémoire du Mouvement Au Courant, Projet de dérivation partielle de la rivière Manouane par Hydro-Québec (BAPE DM-23)

cours de construction ne pourront être mis en service à temps, soit pour la période critique 2005-2006, selon M. Vandal<sup>5</sup>

Devant cette situation hypothétique, le promoteur n'envisage et ne soumet qu'une seule et unique solution :

«...il y a une nécessité pour nous d'avoir des moyens additionnels. Et, parmi ces moyens additionnels-là, *the second best choice*, ....pour nous, c'est une centrale à cycle combiné au gaz naturel.»<sup>6</sup>

Cette argumentation semble tout à fait logique et même raisonnable. Mais les prémisses sont-elles valides? Les prévisions de la demande sont-elles valables? Parle-t-on de croissance de la demande au Québec ou de tous les marchés? Les prévisions de resserrement dans la fenêtre 2005-2006 sont-elles solides et justes? Si oui, la centrale thermique est-elle la seule solution pour contrer ce problème? Ou bien ces questions sont-elles secondaires ou même superflues face aux réels enjeux en cause?

M. Vandal, le président d'HQP répond à toutes ces questions et, surtout, démontre avec une grande clarté que les véritables motifs derrière la construction de ce premier type de centrale thermique de basesont strictement d'ordres mercantile et financier et n'ont rien à voir avec les besoins en électricité des québécois. Il décrit clairement comment la société d'État et HQP, en particulier envisagent leur positionnement dans le marché de l'électricité nord-américain et quelles sont les exigences

## 1.2 La justification commerciale et financière

Dans son témoignage et ses réponses aux questions, M. Vandal explique clairement que, dorénavant, les deux préoccupations fondamentales du promoteur et d'Hydro-Québec, sont, d'une part, de saisir toutes les opportunités possibles pour accroître sa part des marchés de l'électricité et de maximiser, pour lui et son actionnaire, les profits par les activités de courtages, tant énergétique que financier. Par ses explications sur le fonctionnement et les avantages du courtage, il révèle la stratégie d'Hydro-Québec. Une stratégie amorcée en 1996 mais dont les implications pratiques non jamais été aussi claires que maintenant. Comme il l'explique, le courtage exige une planification à long terme :

«La première idée, ici, c'est de s'assurer, au fur et à mesure que l'on avance dans le temps, qu'on aura toujours des moyens de production suffisants, fiables,.....».

«...on s'assure d'abord d'avoir des moyens pour rencontrer les obligations fixes...(...) Une fois que l'on a ça, on a les centrales. On a le parc, on a les réservoirs. Et, il y a les marchés. Et, les conditions de marchés. (...)

<sup>5</sup> DT-3, pages 17-18, lignes 695-740

<sup>6</sup> DT-3, p.18, lignes 735-740

Notre but à travers le courtage, c'est quoi? C'est de réaliser le courtage, qui est le courtage qui se situe au niveau qui est le plus optimal pour créer le plus de valeur, le plus de valeur financière pour l'entreprise et son actionnaire. (.....)

L'objectif d'Hydro-Québec.....on vise par ce métier de courtage et dans la mesure où les conditions de marché l'offrent, comme c'est le cas en ce moment, on vise à venir vraiment optimiser, utiliser de manière la plus pleine possible les installations qui sont les installations existantes, qu'il s'agisse des réservoirs, des centrales, des installations existantes, etc.»<sup>7</sup>.

Dans le cadre de ses explications sur le courtage, M. Vandal souligne, entre autres, la flexibilité et donc les avantages concurrentiels qu'offre le parc hydroélectrique. Une flexibilité qui confère un avantage financier bien réel. Avantage qu'il explique ci-dessous, bien qu'il induise la Commission et le public en erreur en affirmant faire : ...«l'achat pour des fins de stockage dans les réservoirs pour des fins de revente à des moments qui sont déplacés dans le temps,...»<sup>8</sup>

Nous tenons à souligner, encore une fois, que l'électricité thermique achetée ne peut être stockée mais est consommée instantanément. Ce qui permet d'éviter de turbiner une quantité équivalente d'eau en provenance des réservoirs. C'est cette eau « supplémentaire » qui est, par la suite, vendue dans les marchés. C'est un point important sur lequel nous apprécierions une position de la Commission car cela signifie que cette pratique implique que la production thermique achetée est consommée au Québec et que les exportations sont en hydroélectricité<sup>9</sup>. Surtout, comme l'a démontré M. Vandal, cela signifie que la production thermique, du Suroît, en particulier, et toute nouvelle production thermique seraient utilisées en priorité au Québec afin d'augmenter relativement la quantité d'hydroélectricité disponible dans les réservoirs en vue de prendre avantage de conditions favorables dans les marchés extérieurs.

M. Vandal, après avoir expliqué le contexte, les objectifs du courtage ainsi que les avantages financiers liés à la flexibilité de la capacité hydroélectrique, justifie le Suroît par l'obligation que l'entreprise se donne d'avoir toujours toutes les ressources nécessaires pour concurrencer ses compétiteurs potentiels afin de maintenir et surtout accroître ses parts de marché, bien entendu dans les marchés extérieurs surtout puisque l'entreprise ne fait face à aucune concurrence dans le marché de distribution interne:

«On est dans la même situation, par exemple, que le serait une compagnie.....comme l'Alcan qui verrait vraiment une croissance de son marché, marché en termes de capacité à y participer, mais qui n'aurait pas les capacités de production pour participer à ça et qui se verrait donc dans la situation de laisser ses compétiteurs.

---

<sup>7</sup> DT-3, pages 14-15, lignes 565-605

<sup>8</sup> DT-3, p.8, lignes 320-325

<sup>9</sup> Voir DA-30

Et, ça devient essentiellement, à ce moment-là, vraiment des questions de part de marché.

Donc, Hydro-Québec est un peu dans la même situation...A l'horizon 2005-2006, il y a un resserrement,...-c'est le fait de certains retards ou enfin de certains délais qui ont pu s'accumuler dans notre capacité de développer les projets hydroélectriques. (...)

Je peux vous dire une chose. C'est sûr qu'à choisir entre un projet de la qualité, par exemple de Tournestouc, et un projet d'une centrale thermique, Tournestouc, pour moi, passe en premier.<sup>10</sup>

Comme nous l'avons souligné précédemment, le Suroît devient, dans les termes de M. Vandal, le *second best choice*.

Les déclarations de M. Vandal font ressortir les véritables et uniques préoccupations d'HQP, en particulier. Des préoccupations strictement mercantiles qui amènent l'entreprise, par son porte-parole, à avouer qu'elle est prête à construire une centrale thermique très polluante dans le seul but d'éviter qu'elle ne puisse pas saisir toutes les opportunités d'affaires qui s'offriraient hypothétiquement dans les divers marchés durant une courte période en 2005-2006.

## 2. Les implications principales de la nouvelle vision d'entreprise

Le promoteur présente à la Commission et à la population, après l'avoir présenté au gouvernement et aux parlementaires, une vision de son mandat et des intentions qui est donc strictement commerciale et financière. D'ailleurs, M. Vandal a fait une analogie entre le marché de l'aluminium et l'Alcan, d'un côté, et le marché de l'électricité et Hydro-Québec, de l'autre. Hydro-Québec n'aurait d'autres responsabilités que d'accroître sa part de marché et de maximiser ses profits à son bénéfice et à celui de son actionnaire.

«Et, dans la mesure où on arrêterait, disons, un projet comme celui ou on ne réaliserait pas un projet comme celui du Suroît, bien, c'est notre capacité de participer à des appels d'offres futurs, de participer au marché hors Québec en livraison d'exportations futures qui s'en trouverait amputée.

Donc, c'est vraiment- ici, il faut comprendre la nécessité (notre soulignement) aussi dans le contexte de l'opportunité. La même opportunité qui se présente à nos concurrents. (...)

Si on n'a pas de projet, si notre développement hydroélectrique, disons, prend du retard et qu'on a pas de projet comme celui du Suroît, bien, essentiellement ça veut dire quoi. Ça veut dire que rendu en 2006, 2007, notre capacité de participer à des appels d'offres additionnels, notre capacité de croître avec le marché

---

<sup>10</sup> DT-3, p.17, lignes 700-730

(notre soulignement) qui, lui, est en croissance....s'en trouve amputée.

Donc, il faut comprendre la nécessité dans le contexte de l'opportunité aussi.» (Notre soulignement).<sup>11</sup>

Ou, plus précisément : «...mais je pense que c'est important pour la Commission et la population de comprendre que le contexte dans lequel se font aujourd'hui les projets de production, c'est aussi un contexte qui est un contexte d'opportunité commercial,....»<sup>12</sup>.

Les implications de cette stratégie pour les citoyens et contribuables québécois sont énormes. L'entreprise tente donc de vendre à la société québécoise, non seulement avec l'accord tacite mais avec l'appui du gouvernement actuel, la stratégie suivante sans autres débats que ceux qui entourent le projet le Suroit

## **2.1 Les cinq considérations stratégiques de l'entreprise**

- les opportunités de marché sont quasi illimitées;
- l'entreprise doit avoir la latitude de saisir toutes les opportunités de marché;
- désormais, les opportunités de marché constituent le seul critère qui doit être pris en compte dans le secteur de l'électricité au Québec;
- si le parc hydroélectrique ne permet pas de saisir toutes les opportunités de marché, la filière thermique au gaz naturel sera développée, en priorité;

les avantages économiques tirés des activités de construction et les bénéfices tirés du courtage énergétique et financier permettront de couvrir les coûts marginaux de construction et d'atténuer les prévisibles augmentations de tarif

## **2.2 L'imposition par l'entreprise d'un nouveau paradigme argumentaire**

Les débats traditionnels sur les prévisions de la demande, la rentabilité relative des projets, les solutions alternatives et les impacts environnementaux et sociaux ne s'inscrivent plus dans la logique de l'entreprise. Ce sont de faux débats.

### **2.2.1 Les prévisions de la demande**

Ainsi, dans cette perspective, les débats traditionnels sur l'exactitude des prévisions de demande deviennent redondants puisque la justification traditionnelle des projets, qui reposait en grande

---

<sup>11</sup> DT-3, p.33, lignes 1360-1380

<sup>12</sup> DT-3, p.35, lignes 1470-1475

partie sur le lien entre une croissance de la demande anticipée au Québec et la nécessité de rajouter des équipements de production (puisque la filière de l'économie d'énergie et de gestion de la demande a été abandonnée depuis longtemps) ne s'applique plus, selon les prétentions du promoteur. Les prévisions de la demande sont dorénavant constituées, pour le promoteur, des prévisions de la demande interne auxquelles s'ajoutent les prévisions de ventes potentiels maximales dans les marchés externes. Le total forme les «opportunités de marché» pour le promoteur.

Comme il est impossible de quantifier toutes les opportunités de marché et de les traduire en puissance et énergie requise et comme il est, de plus, impossible de prévoir combien d'électricité le promoteur peut vendre dans les marchés à un moment donné, selon les opportunités de marché, il devient impossible à quiconque de réfuter les arguments du promoteur à moins que l'on conteste et rejette les critères, ci-haut, qu'il s'est donnés.

C'est dans cette perspective qu'il faut analyser le «resserrement» de 2005-2006. Un resserrement temporaire que reconnaît le président d'HQP :

«...s'il n'y avait pas eu de retard dans les processus d'autorisation également, parce que c'est des projets qui sont rendus complexes, les projets hydroélectriques, ce n'est certainement pas un reproche, c'est tout simplement une constatation, bien, c'est sûr qu'il est fort possible que l'opportunité de présenter ce projet – ci ne serait pas apparu (notre soulignement)<sup>13</sup>.

Alors pourquoi alors construire des ouvrages thermiques permanents pour régler un problème temporaire?

La réponse se trouve dans les cinq considérations énoncées plus haut. L'électricité sera consommée de manière permanente par la clientèle québécoise, ce qui accroîtra la flexibilité et la disponibilité relatives de l'hydroélectricité, augmentant ainsi les opportunités de marché par le courtage. Le coût marginal de la centrale, plus de deux fois supérieur au coût de l'énergie patrimoniale, sera camouflé dans les coûts moyens. De plus, comme les divisions de l'entreprise sont cloisonnées, de manière virtuelle, HQ distribution aura seule l'odieuse tâche de justifier les augmentations de tarifs éventuelles à sa clientèle québécoise.

De plus et par ailleurs, nous posons l'hypothèse que ce projet – s'il était accepté- vise simultanément, d'une part, à ouvrir la voie de manière définitive à la filière thermique et, d'autre part, à faciliter l'approbation des projets hydroélectriques comme « moindre mal ».

### **2.2.2 La rentabilité du projet**

Les enjeux liés à la rentabilité du projet relèvent des mêmes considérations. Comme nous venons de le mentionner ci-dessus. Le promoteur peut facilement justifier financièrement un projet dont le prix de revient est le double du récent barème établi par l'entreprise à 3 cents/kWh. L'inclusion dans le prix moyen et les bénéfices de courtage anticipés autorisent probablement un tel investissement.

---

<sup>13</sup> DT-3, p.59, lignes 2435-2440

### 2.2.3 Les solutions alternatives

Comme nous l'avons établi lors de la première partie des audiences, il existe une multitude d'options et de combinaisons d'options pour régler le problème de «resserrement» en 2005-2006 si, d'une part, le problème était réel et si, d'autre part, le promoteur voulait sérieusement trouver des solutions temporaires. Mais le promoteur ne peut, dans sa logique d'entreprise, résumée dans les cinq considérations, envisager de solutions temporaires car elles contrecarreraient la stratégie qu'il poursuit, soit, d'abord, de faire accepter par la collectivité qu'il doit disposer en tout temps de toute l'énergie qu'il juge à propos d'avoir et, ensuite, d'obtenir, par le Suroît, la confirmation qu'il pourra dorénavant développer la filière thermique, telle qu'il l'avait d'ailleurs déjà annoncé dans l'avant-dernier Plan stratégique mais ce qui n'était pas prévu par le ministère des Ressources naturelles (MRN) dans ses prévisions de mai 2001<sup>14</sup>

Nous avons demandé et insisté auprès de la Commission pour que le promoteur fasse un exercice rigoureux d'évaluation des options alternatives temporaires et des coûts/bénéfices qui y sont associés. A ce jour, le promoteur s'est défilé et nous le comprenons. Pour lui, c'est un faux problème et un exercice inutile. Le «resserrement» n'est qu'un prétexte pour faire adopter sa stratégie de manière globale, pour lancer la filière thermique et pour éliminer l'opposition aux prochains projets hydroélectriques. Il sera intéressant de voir si la Commission exigera, telle qu'elle l'a fait lors de la première partie des audiences, l'étude demandée.

### 2.2.4 Les impacts environnementaux

Les impacts environnementaux et, en particulier, les impacts des émissions atmosphériques de la centrale projetée ont été bien documentés. Le promoteur tente de camoufler et de diminuer les impacts physiques de cette centrale par une pirouette virtuelle. Le promoteur prévoit qu'il peut obtenir des crédits en vertu de la contribution de l'hydroélectricité à la réduction des GES. C'est une stratégie de relations publiques qui ne tient pas la route comme l'a bien résumé le professeur Richard Loulou, expert en la matière et consultant des gouvernements sur la question des GES :

«On parle beaucoup, depuis quelque temps, des crédits pour exportation d'énergie propre. (...). Bien qu'attrayante à priori, cette idée est peu défendable, pour la simple raison suivante : dans le cas d'une non-ratification de Kyoto par le Canada, ces exportations d'énergie propre seraient-elles différentes de ce qu'elles seraient dans le cas d'une ratification? Poser la question

---

<sup>14</sup> MRN: *Évolution de la demande d'énergie et des émissions de gaz à effet de serre au Québec : scénario de référence 1996-2021 (DB-1).*

Dans la section G: *Les émissions de gaz à effet de serre (GES)*, le MRN indique que:

« La seule autre addition notable aux émissions de GES dans cette catégorie [Autres] proviendrait des projets de cogénération retenus dans le scénario pour la production d'électricité. Ces projets ajouteraient 0,7 Mt d'ici 2011. Le scénario ne contient pas d'augmentation de la cogénération sur la période suivante [2011- 2021]. »

Or, le projet Suroît seul ajouterait de 2,17 à 2,45 Mt de GES par an et le projet de Varennes qui vient d'être accepté par Hydro-Québec Distribution (voir communiqué du 4 octobre 2002, DC-2?) ajouterait encore environ 1,7 Mt par an.

c'est y répondre : non, car la raison de ces exportations n'a rien à voir avec Kyoto et tout à voir avec le commerce habituel entre le Canada et les Etats-Unis. N'oublions pas que ces exportations ne constituent pas un effort canadien en vue de réduire les émissions mais visent plutôt à ce que le Canada trouve son compte dans de telles ventes d'énergie propre, et il ne le fait pas pour faire diminuer les émissions aux Etats-Unis mais bien pour faire un profit»<sup>15</sup>

Par ailleurs, nous n'avons pas examiné les autres aspects environnementaux du projet afin de ne pas donner l'impression que le projet pourrait être acceptable à certaines conditions. Le projet est tout simplement inacceptable.

### **3 Autres aspects**

#### **3.1 Quelques questions de procédure**

Nous aimerions soulever deux aspects reliés à la procédure, qui sont ressortis lors de la première partie des audiences. Le premier porte sur les tactiques utilisées par Hydro-Québec pour éviter, grâce au cloisonnement virtuel de ses divisions, de répondre à des questions légitimes et pertinentes.

La première partie des audiences a permis de faire la démonstration que l'évaluation des projets exige des informations qui relèvent, dorénavant, en théorie, de l'une ou l'autre division de l'entreprise, en particulier, de HQ Distribution. Il nous semble évident que la stratégie de l'entreprise consiste à tenter de ramener, dans ses documents et par la nature de ses représentants, les discussions au ras des pâquerettes, sur les simples considérations physiques des équipements prévus. Il nous semble tout aussi évident qu'une audience publique sérieuse ne peut être tenue dans cette perspective. Comme nous tentons de le démontrer dans notre mémoire, les enjeux que soulève de tels projets débordent largement du cadre des responsabilités et de l'expertise des personnes chargées de représenter le promoteur.

Nous demandons à la Commission de se pencher sur la question et de faire des recommandations qui corrigeraient cette situation intenable pour les prochaines audiences impliquant la même entreprise.

Par ailleurs, nous avons constaté, encore une fois, que, très souvent, les réponses du promoteur aux questions sont vagues, partielles, évasives et qu'elles servent aussi d'opportunes plate-formes de vente pour les projets du promoteur. Par exemple, on ne manque pas une occasion de vanter les mérites de l'hydroélectricité, quelque soit le contexte.

Lors de la première partie des audiences, nous avons noté l'échange suivant entre un participant et la présidente de la Commission :

La présidente : «Vous avez déjà posé deux questions.»

---

<sup>15</sup> Le Devoir, 21 septembre 2002, p. B-4.

M. Jean-François Blain : «Oui, mais on n'a pas eu de réponses concrètes, ni satisfaisantes.».

La présidente : «Vous avez eu des réponses.»<sup>16</sup>.

Nous estimons que les commissions du BAPE doivent être plus rigoureuses sur ce point car il y va de la crédibilité de l'organisme non seulement auprès des citoyens mais aussi auprès du promoteur. Hydro-Québec, en particulier, est passée maître dans l'art de ne pas répondre adéquatement aux questions, malgré l'apparente bonne volonté et toute la courtoisie dont ses représentants font preuve.

L'objectif de l'audience est d'obtenir les informations requises afin de porter un jugement solide et éclairé sur la justification et les implications des projets des promoteurs. Pour se faire, les commissions disposent même de pouvoir d'enquête qui leur permettent d'exiger des informations spécifiques et, à tout le moins, des réponses satisfaisantes. Si la commission juge que la ou les questions d'un participant ne sont pas pertinentes ou acceptables qu'elle le dise et le justifie. Sinon, la commission doit s'assurer que les réponses appropriées sont fournies sur le moment ou dans des délais raisonnables, afin de permettre la préparation des mémoires.

## **4 Conclusion et recommandations**

### **4.1 Conclusion**

Nous tenons d'abord à rappeler que, lors du lancement d'APR 91, en 1991, Hydro-Québec a reçu plus de 6 000 MW de propositions dont la grande majorité était constituée de projets thermiques, alimentés au gaz naturel. Hydro-Québec a immédiatement rejeté ces projets comme étant trop inefficaces, entre autres, par rapport à des projets de cogénération. Pourquoi, le projet thermique du Suroît serait-il aujourd'hui acceptable?

Le promoteur allègue que le potentiel de croissance des marchés se trouve surtout aux États-Unis. Il devrait donc, en toute logique économique et technique, implanter son projet à proximité des marchés qu'il vise. Les coûts de transport seraient moindres et il n'aurait pas à composer avec les contraintes des réseaux de transport américains, qu'il a lui-même évoquées. De plus, les émissions de GES seraient imputées aux États-Unis. Mais, cela ne lui permettrait pas d'atteindre les objectifs qu'il vise comme nous l'avons démontré.

Le promoteur vise à développer une capacité de production qui lui donne le maximum de flexibilité en terme à la fois de la puissance et de l'énergie dont il dispose et en terme de la rapidité avec laquelle il peut l'utiliser pour profiter des opportunités de courtage qui s'offrent à lui. La flexibilité maximale lui est offerte par les réservoirs hydroélectriques.

---

<sup>16</sup> DT-2, lignes 1100-1105

C'est dans ce contexte que le président-Directeur général d'Hydro-Québec déclarait, dans une entrevue au journal La Presse en juin 2001 :

«À Hydro-Québec, nous voulons créer de la richesse pour les Québécois, pour la génération actuelle et pour la génération future, en procédant au parachèvement du réseau électrique. Cela signifie, dans un premier temps, que d'aujourd'hui à 2005-2010, nous serons en construction, si nos projet se réalisent. Cela va donner de l'ouvrage à du monde et donner un marché à bien des entrepreneurs en construction ainsi qu'à des équipementiers.»<sup>17</sup>.

Il n'est donc pas question du développement de d'autres filières. D'ailleurs, la journaliste, M. Lisa Binsse, lui demande : « Et, dans le thermique, y a-t-il des projets en préparation? »

M. Caillé répond : « Je ne crois pas que l'on soit obligé de se tourner vers le thermique avant 2025-2035.»<sup>18</sup>

Mais qu'est ce qui est passé en un an pour que le patron de l'entreprise déclenche le développement de la filière thermique quelques mois après une telle affirmation? Ou M. Caillé a fait une erreur magistrale ou il voulait tout simplement berner le public. Nous penchons pour la deuxième hypothèse mais nous croyons que de telles déclarations qui vont totalement à l'encontre des intentions actuelles de l'entreprises doivent faire l'objet d'une explication nette devant la Commission et nous demandons à cette dernière de l'exiger.

Mais, selon nous, l'entreprise ne prévoyait pas pouvoir saisir toutes les opportunités de marché avec la capacité que lui donnent les réservoirs existants, qui ne sont pas remplis pour des raisons climatiques, à cause de problèmes techniques (SM-3 et barrage Daniel-Johnson), mais surtout parce que, au cours des dernières années, l'entreprise a turbiné plus d'eau que le rythme de remplissage naturel le permettait afin d'accroître les ventes aux Etats-Unis. Cette situation lui dicte de produire du thermique pour la consommation interne, ce qui libère une quantité équivalente d'hydraulique pour l'exportation.

En un mot, les citoyens et contribuables du Québec vont, désormais, absorber les coûts financiers et environnementaux de la requête faite à l'entreprise par le gouvernement de lui verser en moyenne un milliard de dollars par année en dividendes. De la même façon que la population va absorber les coûts sociaux reliés à la stimulation du jeu et de la consommation d'alcool, qui visent les mêmes objectifs : accroître les revenus de l'État.

Ce sont là, à notre avis, les véritables enjeux que camoufle ce projet. Nous espérons que la Commission départagera, dans son analyse de la justification du projet, les aspects énergétiques des aspects commerciaux, financiers et sociaux du projet.

La filière thermique, en général, et ce projet, en particulier, n'ont aucune justification dans la perspective des besoins en électricité du Québec.

---

<sup>17</sup> DB-42, La Presse, 16 juin 2001, page F-12, *Hydro-Québec veut redevenir un générateur d'emplois.*

<sup>18</sup> Ibidem

## **4.2 Recommandations**

Nous recommandons d'abord que ce projet soit rejeté.

Nous recommandons ensuite que la Commission fasse ressortir les divers enjeux majeurs que ce projet et la filière thermique en général soulèvent; et qu'elle recommande qu'une analyse rigoureuse soit faite et un débat public adéquat tenu afin que les citoyens et contribuables comprennent les implications à long terme de la stratégie que l'entreprise cherche à mettre en place.

Enfin, nous recommandons à la Commission de proposer qu'Hydro-Québec utilise dès maintenant et dorénavant un coût évité de 6cents/kWh pour établir la rentabilité des économies d'énergie, des mesures de gestion de la demande et des énergies dites nouvelles plutôt que le 2,79 cents/kWh de l'énergie patrimoniale. Ce dernier chiffre reflète une réalité historique et politique qui n'a rien à voir avec le coût marginal maintenant retenu par l'entreprise. Un coût marginal de 6 ¢/kWh doit, en toute logique financière, servir de barème de référence pour toutes les options.

Montréal, le 8 octobre 2003

## ANNEXE

au mémoire sur le projet Suroît

tirée de

Projet de Dérivation partielle de la rivière Manouane par Hydro-Québec

Mémoire du Mouvement Au Courant

Annexe 1  
(BAPE 155 DM-23.1)

### Prévision de la demande

Bien qu'il n'y ait pas eu beaucoup de discussion sur la prévision de la demande lors de la première partie des audiences, cette information doit être un préalable à tout examen de nouvelle production électrique.

Hydro-Québec justifie ses projets en termes des orientations de son *Plan stratégique 2000-2004* où on prévoit sommairement que: « *Au cours des 15 prochaines années [1999-2014], la demande d'électricité au Québec devrait croître à un rythme moyen de 1,4% par année.* »

Il nous semble donc qu'Hydro-Québec a recours actuellement à la méthode de prévision la plus élémentaire, soit que la croissance future sera semblable à celle du passé. En effet, la croissance annuelle des dix années 1989-1999 était ce même 1,4 % par année<sup>1</sup>.

Lors des audiences du BAPE sur le projet Toulustouc, il fut demandé à Hydro-Québec de fournir plus d'information sur la demande à moyen terme. Un tableau de ses plus récentes prévisions pour les années 2001 à 2010 (doc. DA-50.1) constitue l'essentiel de sa réponse.

Il est intéressant de contraster ce seul tableau avec les dernières prévisions détaillées de la demande réalisées en 1993, un document de 170 pages!

Pour nous la méthode tendancielle est trop simpliste. On voudrait voir une analyse plus étoffée avec une fourchette de scénarios de croissance - faible, moyen et fort - tel que produits auparavant par Hydro-Québec. En effet le scénario faible serait le plus juste pour nous puisqu'il a représenté le plus fidèlement l'augmentation réelle de la demande depuis les dernières prévisions de 1993 (et les révisions subséquentes)<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Voir en annexe: *Ventes d'électricité au Québec, Augmentation annuelle moyenne, 1989 – 1999*, fondé sur les rapports annuels d'Hydro-Québec, Avril 2001.

<sup>2</sup> Voir en annexe: *Comparaison des scénarios de ventes d'électricité régulière au Québec....* une figure tirée de l'étude d'impact du projet SM-3 de 1991 et révisée en 1995 selon les prévisions de 1993 et de 1995. On note que la prévision faible pour 1999 (150 TWh) est proche de la consommation réelle de 147 TWh.

À notre avis, Hydro-Québec surestime habituellement la croissance de la demande au Québec. Voici l'évidence récente: au *Plan stratégique 1998-2002* une croissance à moyen terme de 1,5% était prévue, au plan 2000-2004 c'est 1,4% et au document DA-50.1 (Toulnustouc) c'est 1,3%<sup>3</sup>.

Nous nous demandons si Hydro-Québec a vraiment tenu compte, par exemple, des dernières prévisions officielles de croissance de la population du Québec. Selon le scénario faible, le nombre de personnes risque de plafonner en 2006 pour décroître par la suite<sup>4</sup>.

Le maintien de l'équilibre entre l'offre et la demande devient de plus en plus délicat quand la croissance s'approche de zéro. C'est une situation étrange à Hydro-Québec avec sa culture de bâtisseuse dans un contexte de croissance continue. Elle n'est pas prête à faire face à cette nouvelle situation et tente donc de nier la possibilité d'un éventuel plafonnement, voir diminution de la demande.

En conclusion, il nous est inacceptable qu'Hydro-Québec puisse justifier tous ses nouveaux projets sur un seul tableau de prévisions de la demande, ce qui représente la totalité de l'information quantitative disponible au public.

John Burcombe

17 juillet 2001

Mouvement Au Courant, 4711, ave Palm, Montréal (Québec), H4C 1Y1  
tél. (514) 937-8283, téléc. (514) 937-7726, courriel, [courant@cam.org](mailto:courant@cam.org)

---

<sup>3</sup> Surestimer la demande n'est pas nouveau. Voici un extrait d'un document d'Hydro-Québec de 1967. Sous la rubrique « Les besoins du Québec » il est indiqué que: « *On prévoit que, vers l'année 1985, le Québec aura épuisé sa réserve de potentiels hydrauliques rentables.* ». Le passage conclut que: « L'épuisement des potentiels inexploités et rentables qui restent sur les cours d'eau du Québec semble devoir coïncider avec le perfectionnement et la pleine rentabilité des centrales nucléaires. Et c'est ainsi que l'époque exaltante des grands aménagements hydroélectriques, même si elle doit se clore longtemps avant la fin du siècle, aura contribué pour un large part au développement du Québec. ». Il n'est pas clair si ce texte représente alors la position officielle d'Hydro-Québec ou l'opinion du chroniqueur!

<sup>4</sup> Voir en annexe: *Population du Québec, 1971-1998 et selon trois scénarios 2001-2051...* Bureau de la statistique du Québec, 1999. (maintenant Institut de la statistique du Québec)

Not e l

## Ventes d'électricité au Québec

### Augmentation annuelle moyenne

1989 - 1999

**Résidentielle: 0.38 %**

**Commerciale: 0.35 %**

**Industrielle: 3.1 %**

**Tous les secteurs: 1.4 %**

**Ventes totales 1999: 147 TWh**

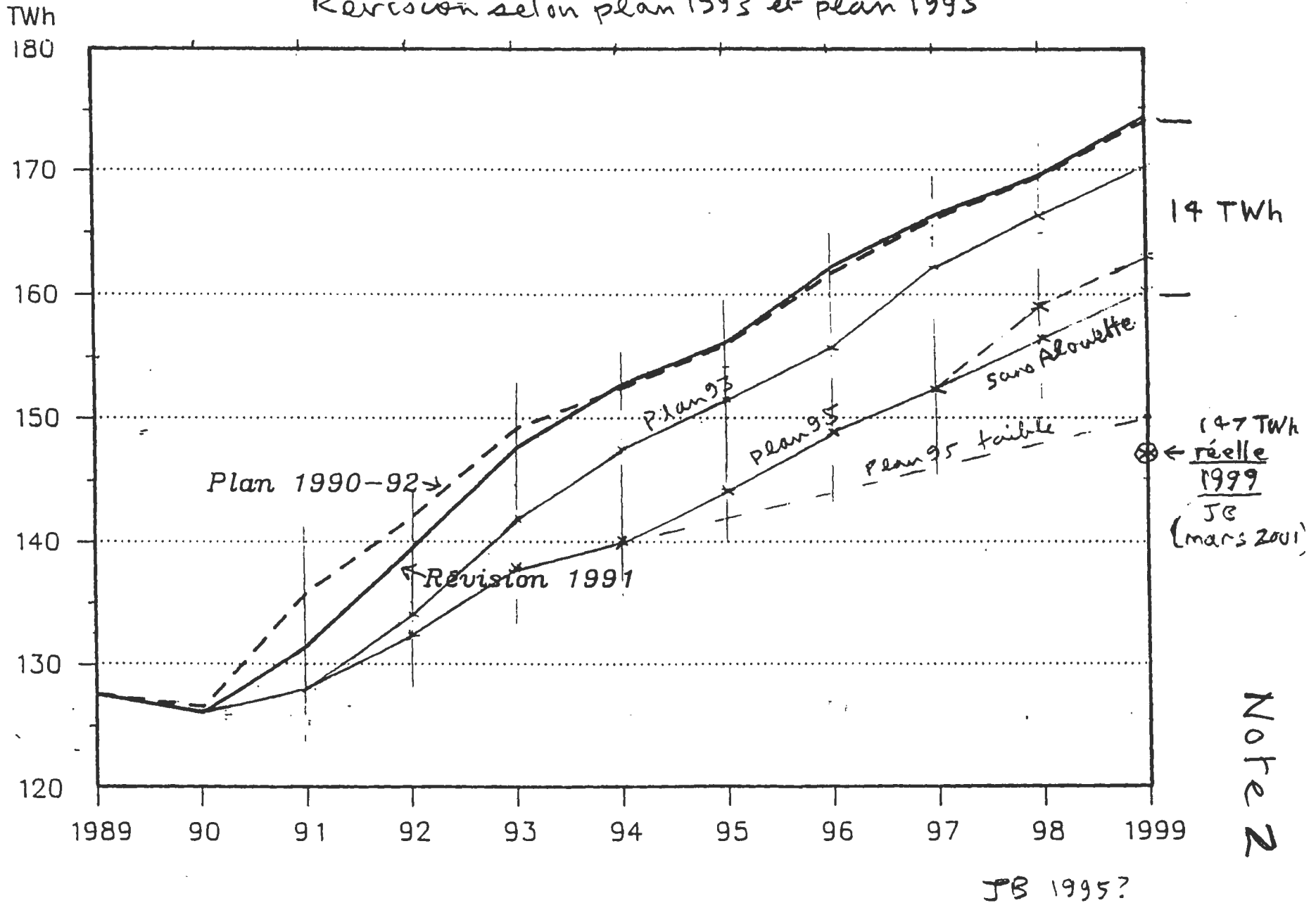
**1989: 127.5**

---

**19.5 TWh**

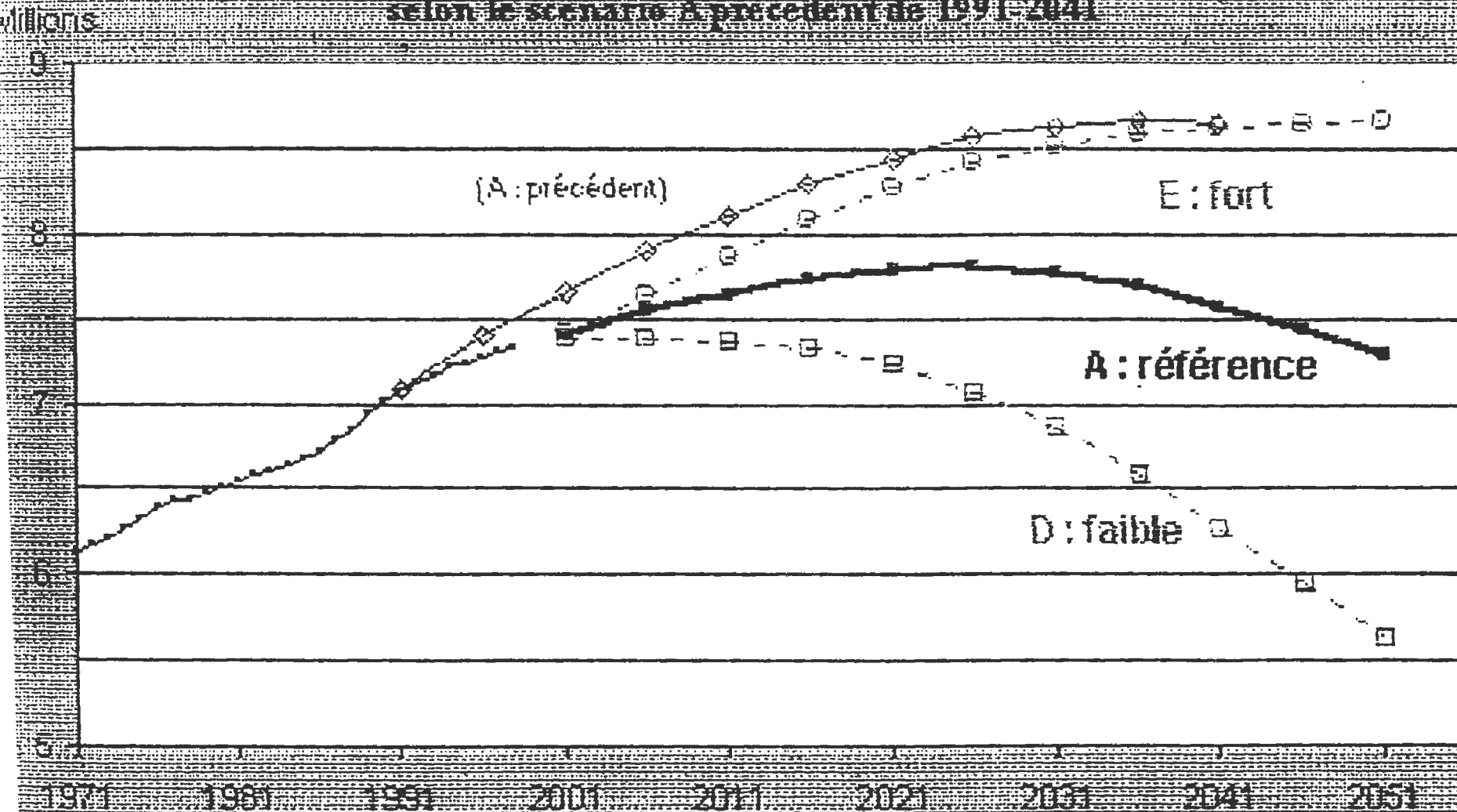
Source: Hydro-Québec Rapports annuels

**FIGURE 6** — Comparaison des scénarios de ventes d'électricité régulière au Québec  
 du plan 1990-1992 et du plan révisé en 1991, avant économies d'énergie  
 Révision selon plan 1993 et plan 1995



Rapport d'avant projet, SM-3, juillet 1991  
 Partiel, justification  
 -13-

Population du Québec, 1971-1998, selon trois scénarios 2001-2051 et selon le scénario à précédent de 1991-2041



Note 4