

Profil financier

1999 - 2002



Sommaire

Données générales

- 1 Quelques données financières consolidées
- 2 Message du président du Conseil d'administration et du président-directeur général
- 4 Données financières et statistiques d'exploitation par secteur
- 5 Hydro-Québec c'est...
- 6 Quelques paramètres du cadre financier d'Hydro-Québec
- 7 Données sur des entreprises publiques d'électricité
- 8 Prix de l'électricité dans le monde
- 9 Hausses tarifaires à Hydro-Québec et inflation
- 10 Carte du réseau
- 11 Parc de production
- 12 Distributeurs québécois d'électricité
- 13 Clientèle Grande entreprise

Commentaires de la Direction

- 14 L'économie du Québec : une croissance soutenue
- 16 Plan stratégique 2000-2004 : trois grands thèmes, sept orientations
- 18 Les avantages de l'hydroélectricité
- 20 Marché nord-américain
- 21 Hydro-Québec à l'international : une présence mieux ciblée

Situation financière

- 22 Investissements bruts
- 23 Bénéfice
- 24 Produits
- 25 Ventes d'électricité hors Québec
- 26 Charges
- 27 Frais financiers

Gestion de la dette et des risques financiers

- 28 Objectifs et stratégies
- 29 Cotes de crédit et ratios financiers
- 30 Besoins de financement
- 31 Composition de la dette selon la devise de remboursement
- 32 Taux d'intérêt
- 33 Comparaison du coût moyen de la dette
- 34 Vie moyenne de la dette
- 35 Répartition de la dette totale à taux fixe et à taux variable
- 36 Financements préautorisés à court et à moyen terme
- 37 Organigramme
- 38 Responsables du financement et de la gestion financière

Symboles des unités de mesure

- kV – kilovolt (mesure de tension)
- MW – mégawatt (mesure de puissance)
- kWh – kilowattheure (mesure d'énergie)
- MWh – mégawattheure, soit mille kilowattheures
- GWh – gigawattheure, soit 1 million de kilowattheures
- TWh – térawattheure, soit 1 milliard de kilowattheures

**Les thèmes
du Plan stratégique
2000-2004**

- Mieux servir les clients
- Assurer la croissance rentable de l'entreprise
- Saisir les occasions d'affaires

Le retour aux conditions normales

En 1999, Hydro-Québec a poursuivi, dans la continuité du Plan stratégique 1998-2002, sa trajectoire sur la voie de la croissance et de la rentabilité tout en déployant d'importants efforts en vue d'améliorer la fiabilité de l'alimentation électrique pour l'ensemble de la clientèle. La gestion rigoureuse de l'entreprise, conjuguée à un retour à des températures plus près de la normale et à des paramètres financiers favorables, ont permis d'atteindre un bénéfice net de 906 millions de dollars. Ce résultat, le plus élevé jamais enregistré par Hydro-Québec, représente une croissance de 33 % par rapport à l'année précédente.

Des ventes accrues sur l'ensemble de ses marchés

Sur l'ensemble de ses marchés, l'entreprise a réalisé des ventes de 171,6 TWh, dont 86 % au Québec. Cela représente une augmentation des ventes au Québec de l'ordre de 3,5 % par rapport à 1998, conséquence directe du retour à des conditions plus près de la normale et de la vigueur de la croissance économique qui a entraîné une hausse de la demande. Hors du Québec, les ventes totalisent 24,6 TWh. L'entreprise a pu tirer avantage de conditions commerciales favorables aux États-Unis, notamment grâce à un été particulièrement chaud. Elle a également bénéficié avantageusement des transactions d'achat-revente d'électricité sur le marché américain et ainsi réalisé des arbitrages de prix de marché fort appréciables. En effet, les vastes réservoirs qui permettent de stocker de l'énergie achetée à bas prix en période creuse et de la revendre à profit en période de pointe confèrent à Hydro-Québec un avantage considérable sur la concurrence.

Plan stratégique 2000-2004 : miser sur des atouts de taille

Hydro-Québec détient d'importants atouts pour atteindre ses objectifs de rentabilité et de croissance liés aux orientations de son nouveau Plan stratégique 2000-2004. Nous miserons sur le potentiel hydroélectrique du Québec aménageable à des coûts concurrentiels, sur les marchés attractifs qui existent en périphérie du Québec, sur l'expertise et le savoir-faire de nos employés et sur la saine capacité financière de l'entreprise. Ce faisant, Hydro-Québec continuera d'accorder une attention particulière à la clientèle et visera la stabilité tarifaire et l'amélioration du service en ce qui concerne la qualité, la fiabilité et la sécurité de l'approvisionnement électrique.

Hydro-Québec entend également saisir les occasions d'affaires qui émanent de l'ouverture et de la croissance des marchés continentaux de l'énergie. Pour ce faire, nous nous concentrerons sur les projets de développement dans le secteur du transport d'électricité à haute tension et nous continuerons de saisir les occasions de croissance du secteur gazier dans lequel nous sommes actifs depuis notre prise de participation dans Noverco en 1997. Nos investissements dans le secteur gazier à ce jour s'élèvent à 482 millions de dollars par l'entremise de Noverco. Ce secteur étant prometteur, nous avons créé, à la fin de l'année 1999, le groupe Secteur gazier qui déposera un plan de développement sous peu.

Dans le domaine du transport de l'électricité, en 1999, l'entreprise a fait des investissements de quelque 454 millions de dollars pour la réalisation de divers projets visant entre autres à assurer le renforcement et la pérennité du réseau. Nous avons poursuivi les processus d'autorisation pour la réalisation des travaux de bouclage des réseaux haute tension, la construction de quatre nouvelles lignes à haute tension, de même que la construction d'une interconnexion avec l'Ontario. À l'horizon 2004, des investissements totaux de 620 millions de dollars seront consacrés au transport, alors qu'en distribution on prévoit des investissements de 175 millions de dollars. De plus, nous allons mettre en œuvre un programme d'enfouissement des lignes en partenariat avec le milieu.

En dehors du Québec, Hydro-Québec assoit son expertise en transport de l'électricité par sa participation à la construction et à l'exploitation d'une interconnexion souterraine qui relie deux États de l'Australie. Nous participons également en tant qu'expert-conseil au projet d'interconnexion sous-marine entre l'État du Connecticut et Long Island dans l'État de New York.

Hydro-Québec concentre ses efforts de Recherche et Développement sur ses activités de production hydroélectrique, de transport et de distribution de l'électricité, domaines où elle entend continuer d'innover. À titre d'exemples, en production, nous visons le développement de nouveaux concepts de construction d'ouvrages et la réduction des coûts de construction de 10 % ; dans le domaine du transport, nous tenterons d'augmenter la capacité du réseau de certains corridors existants de 33 %. Afin de préserver le leadership technologique de l'entreprise tout en assurant sa rentabilité, Hydro-Québec maintiendra une étroite coordination entre la R et D, la commercialisation de la technologie et le niveau de capital de risque nécessaire.

**Trois conditions
pour le par-
achèvement
hydroélectrique
du Québec**

Un projet doit être :

- rentable
- acceptable du point de vue environnemental
- accueilli favorablement par les communautés locales

L. Jacques Ménard
(à gauche) et André Caillé

Développer la ressource hydraulique en partenariat

Au chapitre de la production d'électricité, Hydro-Québec a franchi en 1999 d'importantes étapes en vue de parachever le développement du potentiel hydroélectrique du Québec. L'entreprise continue de privilégier la filière hydroélectrique en raison de ses coûts d'aménagement et d'exploitation hautement concurrentiels et de ses nombreux avantages environnementaux, notamment son importante contribution à la réduction des gaz à effet de serre.

Dans sa nouvelle approche de partenariats d'affaires, Hydro-Québec a conclu en 1999 des ententes historiques avec le conseil de bande des Montagnais de Betsiamites, les conseils de bande d'Essipit et de Mashteuiatsh, ainsi qu'avec plusieurs municipalités régionales, dans le cadre de la réalisation de projets hydroélectriques sur la Côte-Nord.

Des engagements prometteurs pour l'avenir

Dans le domaine des relations de travail, Hydro-Québec a conclu des ententes de cinq ans avec ses ingénieurs, ses techniciens, ses employés de métier et ses employés de bureau. L'instauration d'un régime de rémunération incitative relié à l'atteinte des objectifs du plan stratégique crée des conditions particulièrement propices au développement de l'entreprise.

Des résultats qui rapportent

Les résultats de 1999 et les stratégies mises de l'avant dans le Plan stratégique 2000-2004 nous permettent d'envisager une amélioration de notre rentabilité pour les cinq prochaines années.

La progression du bénéfice net devrait se poursuivre pour avoisiner les 950 millions de dollars en 2000 et excéder 1,5 milliard de dollars en 2004. En raison de cette progression, le rendement sur l'avoir propre devrait passer de 6,7 % en 1999 à 9,8 % en 2004, niveau plus près de l'ensemble des entreprises performantes de notre secteur d'activité. Le taux de capitalisation dépassant le seuil fixé à 25 %, nous prévoyons verser un dividende de 453 millions de dollars à l'actionnaire, le gouvernement du Québec, et projetons des versements de l'ordre de 3 milliards de dollars pour l'ensemble de la période. La couverture des intérêts progresse de 1,26 en 1999 à 1,48 en 2004. Le taux d'autofinancement pour l'ensemble de la période se situe à 61 %.

Les conditions et les moyens sont en place pour assurer à Hydro-Québec, en ce début de millénaire, une croissance soutenue, au bénéfice de l'ensemble de la société québécoise.

Le président du Conseil d'administration,

L. Jacques Ménard

Le président-directeur général,

André Caillé

Quelques données financières consolidées

	1999	1998	Variation de 1998 (%)	1997	1996	1995	Croissance annuelle moyenne (%)
(en millions de dollars)							
Produits	9 579	8 812	8,7	8 423	7 754	7 680	5,7
Charges d'exploitation	1 912	1 681	13,7	1 724	1 619	1 764	2,0
Achats d'électricité et de combustible	1 109	899	23,4	529	275	273	42,0
Amortissement et déclasserment	1 731	1 589	8,9	1 545	1 427	1 228	9,0
Taxes	789	799	(1,3)	771	760	731	1,9
Charges totales	5 541	4 968	11,5	4 569	4 081	3 996	8,5
Bénéfice d'exploitation	4 038	3 844	5,0	3 854	3 673	3 684	2,3
Frais financiers	3 119	3 154	(1,1)	3 062	3 153	3 294	(1,4)
Bénéfice net	906	679	33,4	786	520	390	23,5
Actif total	56 785	57 295	(0,9)	55 197	53 760	53 755	1,4
Dette à long terme	35 961	37 623	(4,4)	37 131	36 404	36 958	(0,7)
Avoir de l'actionnaire	13 741	13 288	3,4	12 888	12 459	11 939	3,6
Couverture d'intérêt	1,26	1,19	-	1,21	1,11	1,05	-
Taux de capitalisation (en %)	26,2	25,0	-	25,1	24,9	23,4	-
Taux d'autofinancement (en %)	59,5	50,2	-	61,2	56,5	44,2	-
Marge bénéficiaire (en %)	9,5	7,7	-	9,3	6,7	5,1	-
Rendement sur avoir propre (en %)	6,7	5,2	-	6,2	4,3	3,3	-

Données financières et statistiques d'exploitation par secteur

	1999	1998	1997
Secteur électricité (en millions de dollars)			
Produits	8 706	8 192	8 022
Bénéfice (perte) net (te)	889	697	820
Produits des ventes	8 496	8 007	7 927
Québec	7 445	7 193	7 331
• domestique et agricole	3 034	2 906	3 066
• générale et institutionnelle	1 963	1 894	1 885
• industrielle	2 233	2 177	2 162
• autres	215	216	218
Hors Québec	1 051	814	596
Autres produits d'exploitation	210	185	95
Amortissement et déclasserment	1 664	1 533	1 501
Frais financiers	3 036	3 088	3 022
Investissements en immobilisations	1 552	1 984	1 590
Actif total	54 914	55 724	55 197
Puissance installée (en milliers de kilowatts)	31 505	31 472	31 397
Hydraulique	29 235	29 203	29 203
Thermique et nucléaire	2 270	2 269	2 194
Besoins de puissance à la pointe (en milliers de kilowatts)	35 577	35 275	32 305
Ventes d'électricité (en millions de kWh)	171 712	161 373	162 533
Québec			
• domestique et agricole	49 315	47 701	51 246
• générale et institutionnelle	29 765	28 815	29 560
• industrielle	63 409	61 773	61 837
• autres	4 500	4 519	4 648
Hors Québec	24 616	18 527	15 246
Secteur gaz (en millions de dollars)			
Produits	758	568	333
Amortissement et déclasserment	61	48	34
Frais financiers	70	50	20
Bénéfice (perte) net (te)	39	15	11
Investissements en immobilisations	89	92	19
Actif total	1 620	1 425	1 102
Secteur expertise et technologie (en millions de dollars)			
Produits	139	71	68
Amortissement et déclasserment	6	8	10
Frais financiers	13	16	20
Bénéfice (perte) net (te)	(22)	(33)	(45)
Investissements en immobilisations	1	16	17
Actif total	299	194	222

Hydro-Québec

Hydro-Québec est une société d'État dont l'unique actionnaire est le gouvernement du Québec. Elle offre des services dans le domaine de l'énergie à ses clients, soit directement, soit par l'intermédiaire de ses filiales, de sa division TransÉnergie ou de sociétés dans lesquelles elle détient une participation ou avec lesquelles elle a conclu une alliance. Sa production est à 93 % hydroélectrique et elle fournit la quasi-totalité de l'électricité consommée au Québec. De plus, elle effectue des livraisons à neuf réseaux municipaux, à une coopérative régionale ainsi qu'à une quinzaine d'entreprises d'électricité dans le nord-est des États-Unis, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick. En tant que négociant en gros, Hydro-Québec réalise également des ventes à des grossistes américains.

TransÉnergie

TransÉnergie a pour mission de transporter l'électricité et de commercialiser la capacité de transport dans le respect des règles de fiabilité, de sécurité du réseau et autres réglementations en vigueur, tout en assurant la pérennité et la croissance optimale des actifs. TransÉnergie agit également comme maître d'œuvre de certains projets à l'international.

Hydro-Québec International

Hydro-Québec International inc., composante essentielle de la stratégie d'Hydro-Québec sur les marchés internationaux, est chargée de la recherche, de l'identification et du démarchage des projets d'investissements, des mandats de services professionnels et des occasions d'affaires en commercialisation et ventes de technologies.

Société d'énergie de la Baie James

La Société d'énergie de la Baie James fournit principalement des services de classe mondiale en ingénierie et en réalisation de projets de construction dans le domaine de l'énergie, tant sur la scène locale que sur la scène internationale.

Marketing d'énergie

Marketing d'énergie H.Q. réalise des transactions de multiénergie au Canada, y compris des ventes, des achats ou des échanges à la frontière canado-américaine.

CapiTech

Hydro-Québec CapiTech est une société de capital de risque qui investit dans des entreprises dont les produits technologiques et les services sont liés au domaine de l'énergie.

Noverco

Noverco, société de gestion dans laquelle Hydro-Québec détient une participation majoritaire, est à la tête de nombreuses entreprises principalement engagées dans le transport et la distribution du gaz naturel.

Quelques paramètres du cadre financier d'Hydro-Québec 1999-2002

Les paramètres économiques et financiers qui ont été utilisés en octobre dernier dans la préparation du cadre financier sont présentés ci-contre.

	Prévisions			
	1999	2000	2001	2002
Taux de croissance du produit intérieur brut réel du Québec (en %)	3,5*	2,1	2,3	2,6
Taux de croissance du volume des ventes d'électricité au Québec par Hydro-Québec (en %)	2,9	2,7	3,3	2,8
Hausse de l'indice des prix à la consommation au Canada (en %)	1,7	1,4	1,5	1,6
Taux d'intérêt des obligations de 10 ans (en %)				
• Gouvernement du Canada	5,5	5,4	5,6	5,8
• Gouvernement des États-Unis	5,6	5,1	5,2	5,3
Taux de change du dollar canadien en dollars des États-Unis (moyenne annuelle)	0,673	0,676	0,693	0,702

* Estimation

Données sur des entreprises publiques d'électricité 1998

	Canada				États-Unis	France
	Hydro-Québec	British Columbia Hydro *	Ontario Hydro	Moyenne canadienne **	Bonneville Power Admin. ***	Électricité de France ****
Données financières (en millions de dollars)						
Produits totaux	8 812	3 017	8 979	2 607	3 353	56 437
Bénéfice d'exploitation	3 844	1 010	3 820	1 033	1 265	5 400
Bénéfice net	679	395	944	281	-70	2 055
Investissements	2 326	367	943	316	294	10 466
Immobilisations	48 042	9 251	35 312	9 709	22 872	129 065
Actif total	57 295	11 685	40 023	11 499	25 879	190 438
Dette à long terme	38 175	7 177	25 856	7 473	24 200	22 612
Avoir de l'actionnaire	13 288	1 312	-3 166	n.a.	-353	58 745
Hausse tarifaire (en %)	1,6	0,0	0,0	0,8	0,0	-2,5
Données d'exploitation						
Ventes (en térawattheures)	161,4	64,5	138,9	51,4	89,0	413,0
Puissance installée (en mégawatts)	31 472 ¹	11 045	26 861	9 542	19 392	102 000
Production (en térawattheures)	131,7	50,7	139,9	47,9	n.a.	489,7
• Hydraulique (en %)	95,5	93,5	25,3	54,5	88,8	13,7
• Nucléaire (en %)	3,1	0,0	47,5	22,6	11,2	75,2
• Thermique (en %)	1,4	6,5	27,1	23,0	0,0	11,1
Effectif	20 847	5 476	22 964	6 410	2 768	114 380
Ratios financiers²						
Couverture des intérêts	1,19	1,59	1,32	1,44	0,92	1,82
Taux de capitalisation (en %)	25,0	14,8	n.a. ³	14,4	n.a. ³	61,9
Taux d'autofinancement (en %)	50,2	28,5	43,5	48,7	86,7	61,4
Marge bénéficiaire (en %)	7,7	13,1	10,5	11,5	-2,1	3,6

* Pour l'exercice terminé le 31 mars 1999.

** Entreprises publiques uniquement (excluant Hydro-Québec).

*** Pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998, dollars américains convertis ici en dollars canadiens aux taux suivants : 1,5244 au 30 septembre et 1,4493 pour la moyenne annuelle.

**** Pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998, francs français convertis ici en dollars canadiens aux taux suivants : 0,2741 au 30 septembre et 0,2530 pour la moyenne annuelle.

1. Hydro-Québec dispose également de la majeure partie de la production de la centrale des Churchill Falls, d'une puissance nominale de 5 428 mégawatts.

2. Voir la méthode de calcul à la page 29.

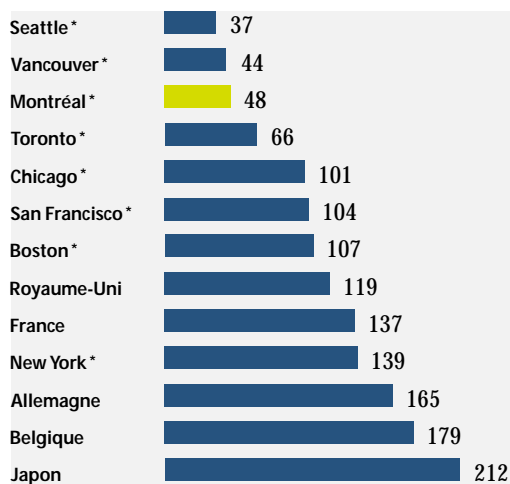
3. Non applicable en raison de l'avoir propre négatif.

Prix de l'électricité dans le monde 1999

Abonnement domestique au 1^{er} janvier 1999

(en dollars canadiens)

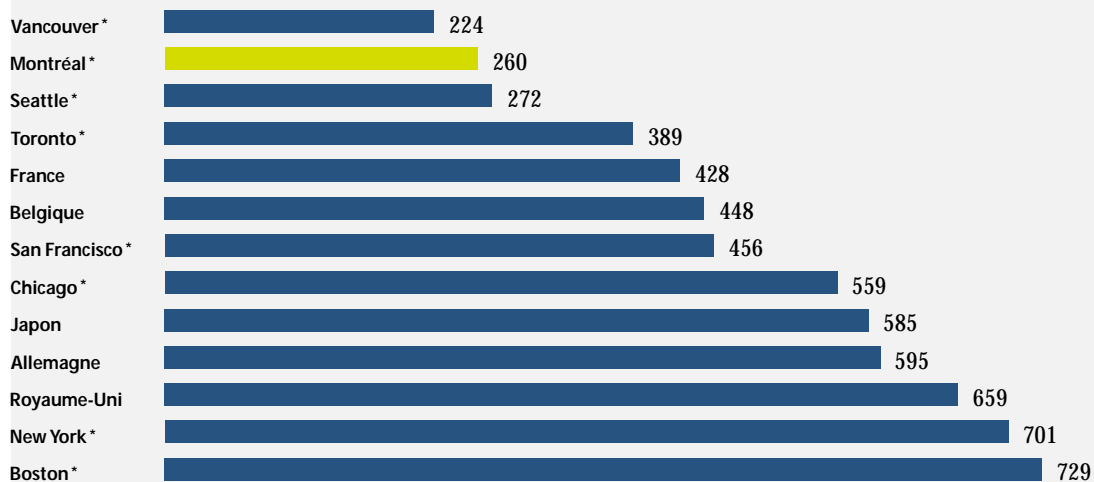
Facture mensuelle (toutes taxes comprises) pour une puissance de 625 kWh



Abonnement industriel au 1^{er} janvier 1999

(en milliers de dollars canadiens)

Facture mensuelle (toutes taxes comprises) pour une puissance de 10 MW, une consommation de 5 760 MWh et un facteur d'utilisation de 80 %.

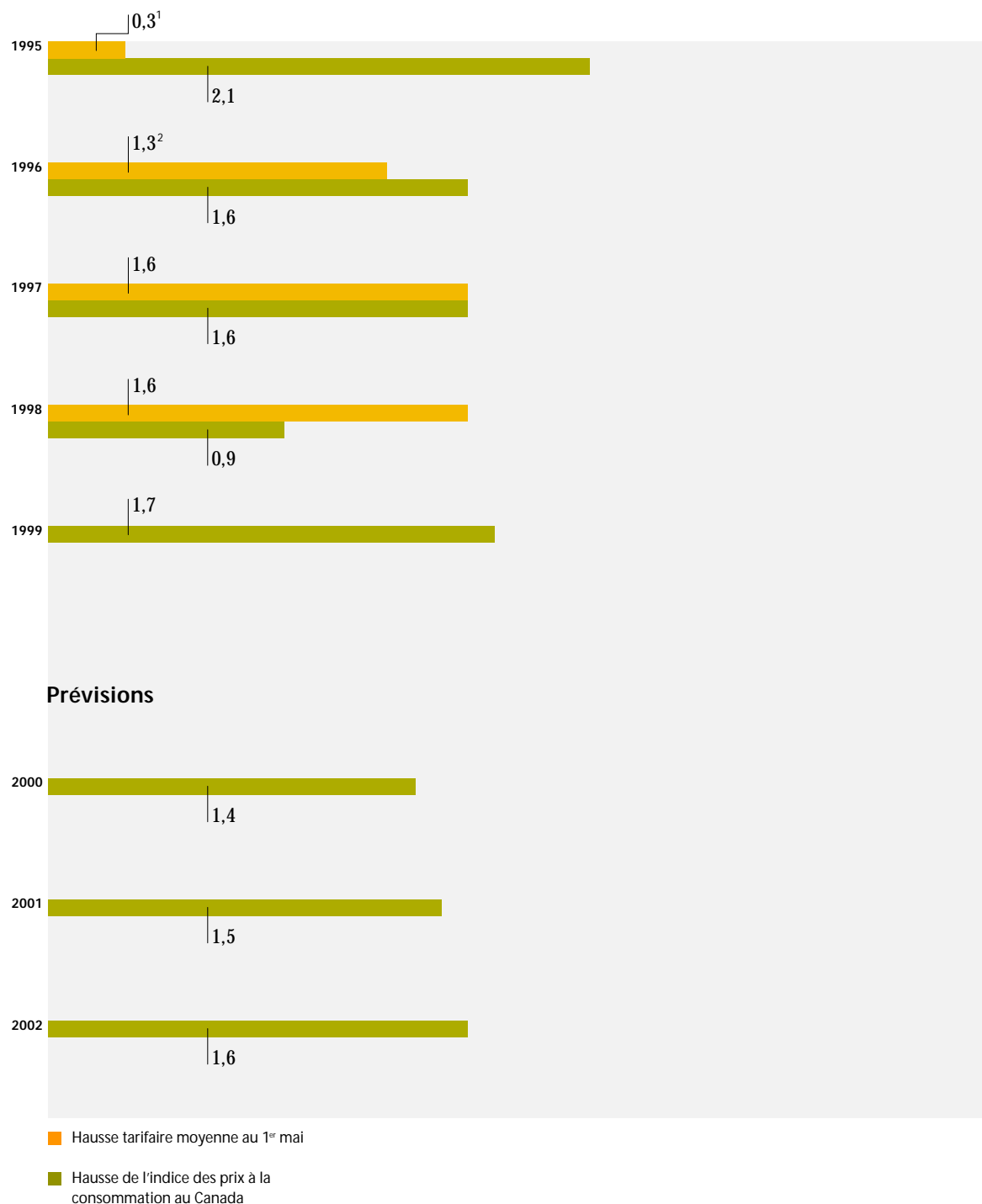


* Au 1^{er} mai.

Sources: Hydro-Québec, *Comparaison des prix de l'électricité dans les grandes villes nord-américaines*, mai 1999 et Electricity Association, *International Electricity Prices at January 1, 1999*.

Hausses tarifaires à Hydro-Québec et inflation 1995-2002

(en pourcentage)



Le gel des tarifs sur la période allant du 2 mai 1998 au 30 avril 2002 reflète l'intention d'Hydro-Québec d'améliorer sa rentabilité par la croissance de ses marchés et de ses activités.

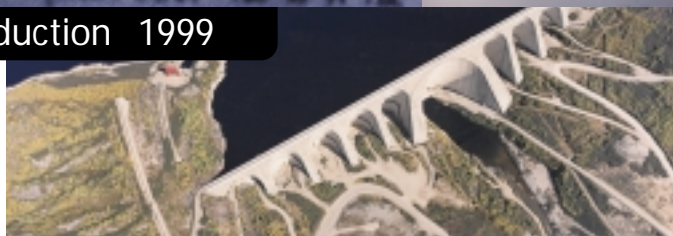
1. Hausse de 1,5 % pour le secteur industriel.
 2. Hausse de 2,5 % pour le secteur domestique et agricole et de 1,0 % pour le secteur industriel.

Carte du réseau



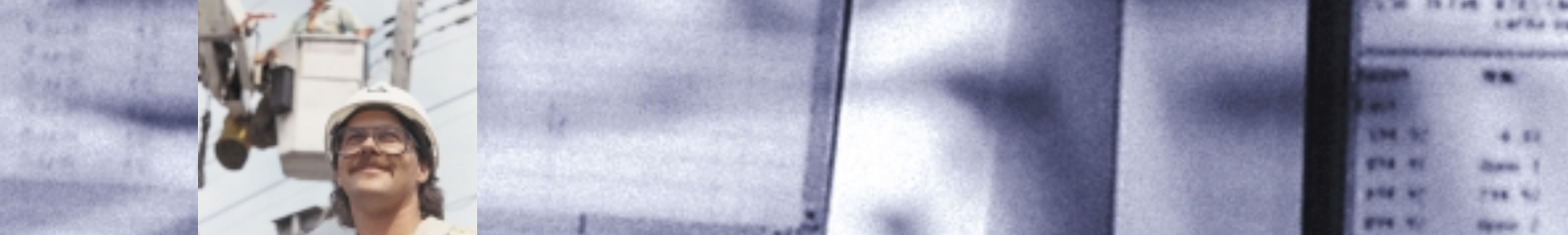
- Centrale de 300 MW et plus
- Centrale de 300 MW et plus en construction
- Poste à 735 kV
- ◄ Interconnexion
- Ligne à 735 kV
- - - Ligne en construction
- Ligne à 765 kV
- Ligne à 450 kV à courant continu
- Équipement des réseaux voisins

Parc de production 1999



Centrales	Mise en service	Puissance (en mégawatts)
Hydroélectriques		
Robert-Bourassa	1979-1981	5 328
La Grande-4	1984-1986	2 651
La Grande-3	1982-1984	2 304
La Grande-2-A	1991-1992	1 998
Beauharnois	1932 et 1961	1 657
Manic-5	1970-1971	1 528
La Grande-1	1994-1995	1 368
Manic-3	1975-1976	1 183
Manic-5-PA	1989-1990	1 064
Manic-2	1965-1967	1 015
Autres (41 centrales de moins de 1 000 MW)	1910-1999	9 139
		29 235
Thermiques		
Gentilly-2 (nucléaire)	1983	675
Tracy (classique)	1964-1968	600
Bécancour, La Cité et Cadillac (turbines à gaz)	1976-1993	870
Autres (24 groupes diesels)	1952-1999	125
		2 270
Puissance installée totale¹		31 505
Projets en cours		
Sainte-Marguerite-3	2001	882

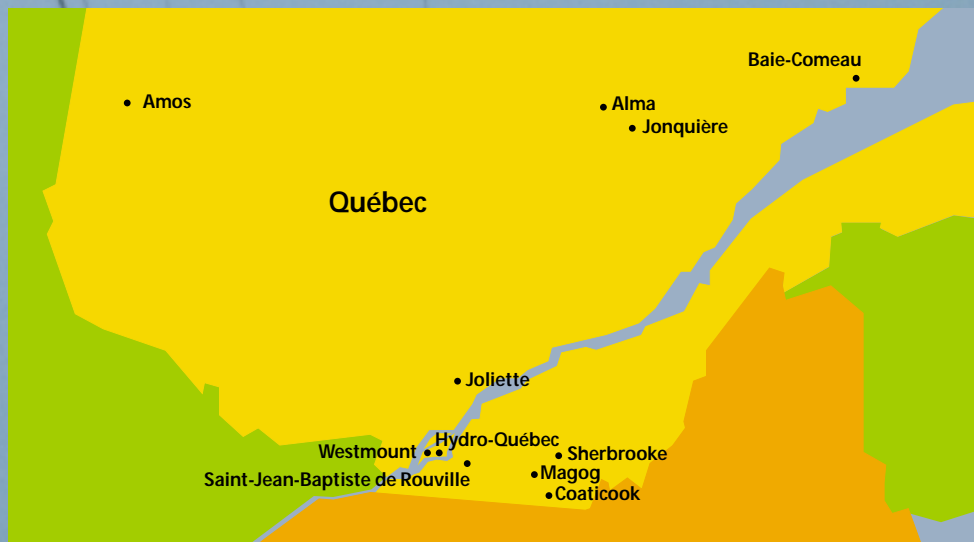
1. Hydro-Québec dispose également de la majeure partie de la production de la centrale des Churchill Falls, d'une puissance nominale de 5 428 mégawatts.



Les distributeurs québécois d'électricité



Au Québec, le marché de gros de l'électricité réunit onze distributeurs : Hydro-Québec, neuf exploitants de réseaux municipaux et une coopérative régionale. Depuis le 1^{er} mai 1997, le marché de gros est ouvert à la concurrence. Les réseaux municipaux et la coopérative régionale ont donc la liberté, au même titre qu'Hydro-Québec, d'acheter de l'électricité en dehors du Québec. À ce jour, aucun distributeur autre qu'Hydro-Québec ne s'en est prévalu. Ce qui démontre qu'Hydro-Québec, en raison des bas tarifs consentis à l'ensemble de sa clientèle, est vraiment compétitive sur le marché nord-américain déréglementé.



La clientèle Grande entreprise

Le chiffre d'affaires d'Hydro-Québec auprès de ses 250 clients de la Grande entreprise, en 1999, s'élève à plus de deux milliards de dollars, soit environ 30 % des produits totaux de l'entreprise. Le volume des ventes d'électricité correspondant est de 62 TWh. Le chiffre d'affaires, au cours des cinq dernières années, a augmenté de 21 %, ce qui en dollars représente une croissance de plus de 350 millions.

Les contrats reliés à la clientèle Grande entreprise sont de 5 MW ou plus. La clientèle se distribue en trois grands secteurs :

1. Les mines, la métallurgie et la fabrication totalisent des revenus en 1999 de 869 millions de dollars, pour des ventes de 31 TWh.
2. La chimie et la foresterie totalisent des revenus de 854 millions de dollars, pour des ventes de 24 TWh.
3. Les commerces, les institutions et les réseaux municipaux génèrent des revenus de 309 millions de dollars, pour des ventes de 7 TWh.

En ce qui concerne les GWh vendus, les plus grands secteurs industriels consommateurs d'électricité sont les pâtes et papiers (30 %) et la fonte et l'affinage (36 %, dont 27 % aux alumineries).

Au cours de l'horizon du Plan stratégique 2000-2004, la croissance des ventes à la Grande entreprise est prévue à 9,7 TWh, pour des revenus additionnels de près de 660 millions de dollars. Les principaux secteurs entraînés dans cette croissance sont la fonte et l'affinage, les pâtes et papiers, la sidérurgie et la chimie.

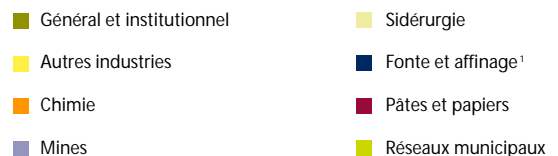
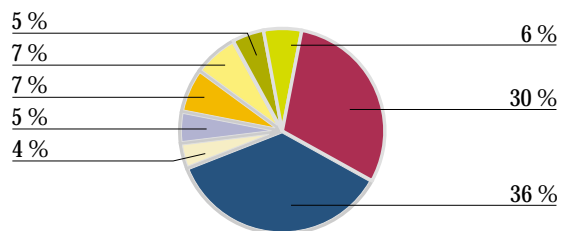
Qualité du service et commerce électronique

Les efforts déployés auprès de la clientèle Grande entreprise sont grandement appréciés de celle-ci. En effet, lors de nos sessions « partenariat qualité » (rencontres d'évaluation de performance), les clients ont évalué en constante hausse la qualité de notre service.

Nous avons décidé de prendre le virage du commerce électronique en offrant à nos clients un lien direct avec nous et un accès en temps réel à leurs informations. Outre les opérations commerciales auprès de la clientèle, nous intervenons en développement et en assistance technologique (qualité de l'onde, projets de R&D, audits énergétiques, produits techniques...), ce qui nous place en position de partenaire en affaires.

Ventes à la Grande entreprise en 1999

Part relative des ventes par secteur (GWh)

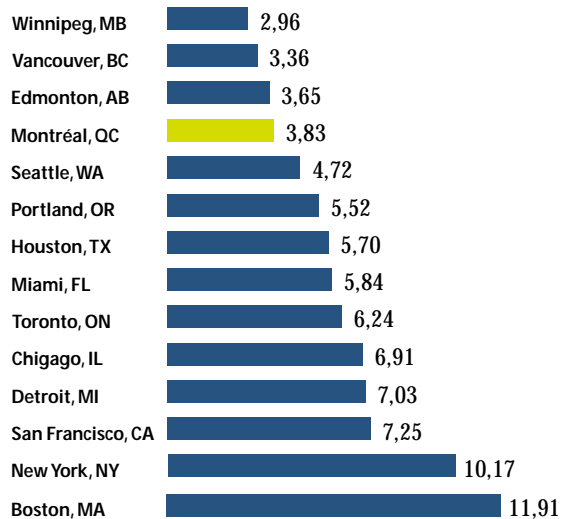


1. Dont 27 % aux alumineries

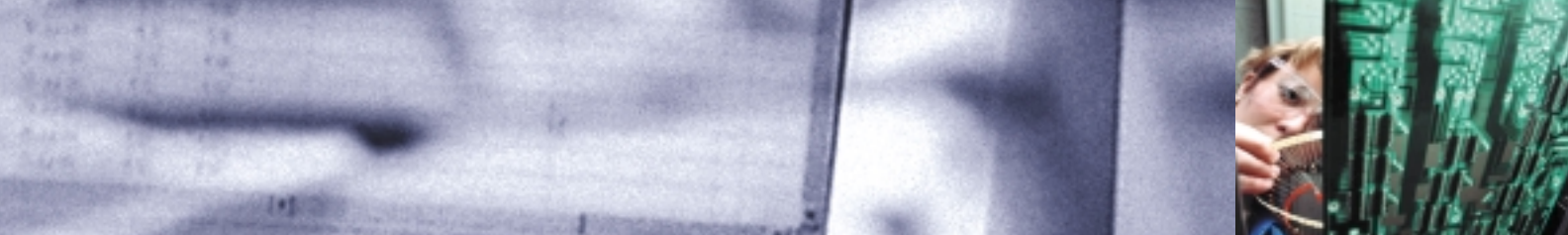
Prix moyens de l'électricité dans les grandes villes nord-américaines Mai 1999 (en ¢/kWh)

Secteur général – Grande entreprise


Puissance : 50 MW
Tension : 120 kV
Facteur d'utilisation : 85 %



Source : Hydro-Québec, Comparaison des prix de l'électricité dans les grandes villes nord-américaines, mai 1999



L'économie du Québec : une croissance soutenue



En 1999, le Québec a connu une de ses meilleures performances économiques depuis le début de la décennie. La croissance réelle du PIB québécois, 2,8 % en 1998, est estimée à 3,5 % en 1999, comparativement à 3,8 % pour l'ensemble du Canada. Cette situation se répercute favorablement sur l'emploi. Le taux de chômage a chuté sous la barre des 10 % en 1999, pour se situer à 8,1 % en fin d'année, niveau jamais atteint depuis la tenue des Jeux olympiques de Montréal en 1976.

La croissance américaine et la faiblesse relative du dollar canadien favorisent grandement les exportations québécoises vers les États-Unis, qui comptent pour 33 % du PIB du Québec. En plus de stimuler la production industrielle et l'emploi, les exportations ont crû de 8,3 % en 1998 et leur croissance est estimée à 9,4 % en 1999. Plus de 85 % des exportations internationales sont destinées aux États-Unis, ce qui fait du Québec le sixième exportateur sur le marché américain, juste après l'Allemagne et devant le Royaume-Uni.

Un bilan très positif

Le bilan économique positif du Québec en 1999 découle d'une croissance dans presque tous les secteurs d'activité. La fabrication a compté pour environ 70 % de la croissance, suivie du commerce de gros et de détail, et des secteurs liés aux services aux entreprises. De plus, la structure industrielle du Québec porte désormais la marque d'une économie à forte valeur ajoutée fondée sur le savoir. En effet, le Québec a attiré de nombreuses entreprises dans les secteurs des télécommunications, de l'animation par ordinateur, du logiciel, de la biotechnologie et des services informatiques. Au cours des années 90, ce sont les entreprises de la nouvelle économie qui ont contribué à ranimer la base industrielle. À cet égard, la contribution de l'industrie des produits électriques et électroniques est particulièrement importante. Cette industrie, stimulée par la forte demande de matériel informatique et de matériel de télécommunications, affiche une croissance moyenne de 15 % par année depuis la mi-90.

De même, les investissements non résidentiels du secteur privé connaissent une progression importante, passant de 13 milliards de dollars en 1994 à 20 milliards en 1999, soit une croissance de 51 %, la plus forte enregistrée au Canada durant cette période. Par ailleurs, le secteur manufacturier, qui correspond à 18 % de la main-d'œuvre, a généré directement plus de 50 % des emplois depuis un an.

La région de Montréal connaît un essor économique fortement attendu. Plusieurs entreprises de haute technologie, dont Ericsson et Nortel, ont annoncé des investissements importants qui créeront à eux seuls plus de 1 500 emplois. À Montréal même, les emplois associés à l'économie du savoir ont progressé de 26,3 % au cours des 10 dernières années (comparativement à environ 20 % à Toronto).

L'avantage compétitif du coût de l'électricité

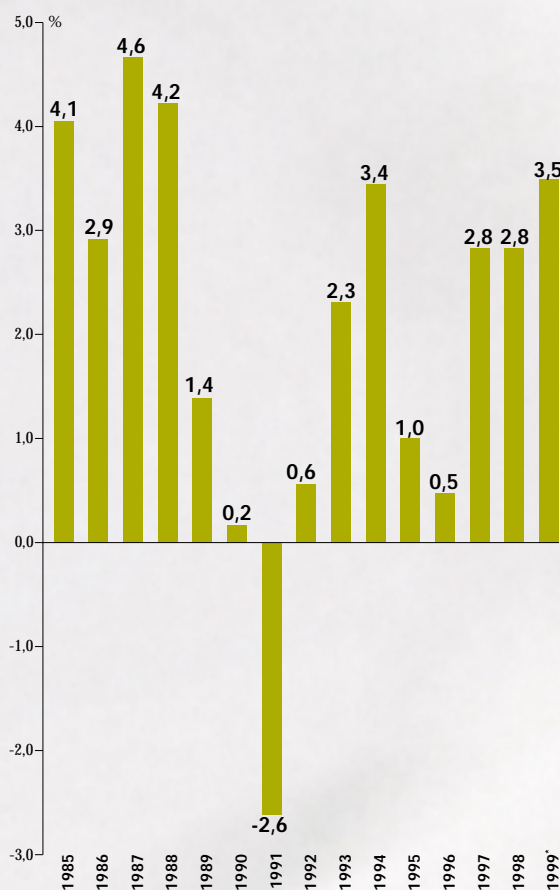
Très près de la tête, le Québec se place au troisième rang pour les plus bas prix de l'électricité sur tout le continent. L'avantage incomparable du Québec est qu'il se situe dans un voisinage proche de la Nouvelle-Angleterre, là où les coûts de l'énergie sont les plus élevés en Amérique du Nord. Mesuré en dollars américains, le coût de l'électricité y est trois fois plus élevé qu'au Québec. De plus, 69 % de la production d'électricité aux États-Unis provient de combustible fossile. La hausse rapide du prix des hydrocarbures risque de creuser encore plus l'écart des prix de l'électricité entre ces régions.

Le Québec, bien positionné pour l'avenir

En 2000, la conjoncture économique du Québec demeure favorable. Le secteur manufacturier devrait jouer le rôle de moteur de cette croissance. Du côté des exportations, les perspectives sont également favorables en raison de la croissance prévue aux États-Unis et au Canada. Quant à Hydro-Québec, elle contribue au dynamisme de l'économie québécoise avec environ 4,5 milliards de dollars d'investissements à l'horizon 2001.

Croissance du PIB

PIB au coût des facteurs



* Estimation

Source : Bureau de la statistique du Québec

Le Québec se situe au nord-est du continent américain, là où est concentré le plus grand bassin de population en Amérique du Nord. Partageant des frontières avec deux provinces canadiennes et quatre États américains, le territoire commercial du Québec est énorme.

Avec une population de plus de 7,3 millions d'habitants, le Québec est la deuxième province du Canada. Grâce à l'accord de libre-échange nord-américain, il a un accès privilégié à ce marché de 400 millions de consommateurs.

Avec un produit intérieur brut de 192 milliards en dollars constants de 1992, le Québec se classe parmi les 20 premières économies du monde. La taille de l'économie du Québec est comparable à celle de l'Autriche et de la Suède. Le PIB par habitant du Québec se compare à celui des Pays-Bas et surpasse celui de la Suède et du Royaume-Uni.

L'économie du Québec est diversifiée et résolument tournée vers le commerce extérieur. Elle s'appuie sur des assises solides, avec un secteur manufacturier qui compte pour le cinquième de l'économie. Ses secteurs d'avant-garde en technologies de l'information, en aérospatiale, dans les domaines pharmaceutique, de l'énergie électrique et de l'environnement connaissent des succès remarquables au chapitre des exportations et consacrent d'importantes sommes en recherche et développement.

Plan stratégique 2000-2004 : trois grands thèmes, sept orientations



Hydro-Québec a déposé en novembre dernier auprès de son actionnaire, le gouvernement du Québec, son Plan stratégique 2000-2004. En effet, depuis 1997, un décret gouvernemental demande à l'entreprise de produire un plan stratégique tous les deux ans, avec un horizon de cinq ans. Le Plan stratégique 2000-2004 est la continuité du Plan stratégique 1998-2002 et reprend ses deux thèmes dominants axés sur la croissance et la rentabilité.

Mieux servir les clients

1. Préserver la stabilité des tarifs
2. Améliorer la qualité du service

Assurer la croissance rentable de l'entreprise au Québec

3. Poursuivre la mise en valeur du potentiel hydroélectrique rentable
4. Stimuler l'innovation technologique dans l'entreprise

Saisir les occasions d'affaires

5. Participer au développement du secteur électrique continental
6. Participer au développement du secteur gazier continental
7. Poursuivre le développement à l'international

Faire mieux au moindre coût

Dans la continuité du Plan stratégique 1998-2002, Hydro-Québec confirme le gel des tarifs jusqu'en 2002 et vise la stabilité tarifaire jusqu'en 2004. L'entreprise entend améliorer sa rentabilité, sans augmentation tarifaire, grâce surtout à la croissance de ses marchés et à la réduction de ses charges financières. Poursuivant ses pratiques de saine gestion, Hydro-Québec appliquera un contrôle rigoureux des charges annuelles d'exploitation qu'elle maintiendra à 1,7 milliard de dollars, ainsi qu'un contrôle des investissements qui n'engendrent pas de revenus additionnels.

Qualité, fiabilité, sécurité

En réponse aux attentes des clients, le Plan stratégique 2000-2004 met l'accent sur la qualité du service, la fiabilité des réseaux électriques et la sécurité d'approvisionnement. À cet effet, Hydro-Québec entend concentrer ses efforts sur l'amélioration des réseaux de transport et de distribution de l'électricité pour lesquels elle allouera des investissements de 620 millions de dollars et 175 millions de dollars respectivement. Ces mesures visent à augmenter la robustesse des réseaux pour assurer la fiabilité de l'alimentation électrique. En effet, d'ici à 2004, la durée annuelle moyenne des interruptions de service devrait diminuer de quelque 20 %, passant de 2,85 heures en 1999 à 2,35 heures par client à la fin de la période. De plus, l'entreprise met de l'avant un programme d'enfouissement des fils dans les milieux urbains. Les coûts seront en partie partagés avec différents partenaires municipaux et de services publics.

Au chapitre de l'approvisionnement, d'ici à 2004 deux nouvelles centrales hydroélectriques produisant un total de 3 TWh/an seront mises en service : Sainte-Marguerite-3 et la nouvelle centrale Grand-Mère. À cela s'ajoutent des projets de dérivation partielle de rivières vers des centrales existantes, dont ceux du bassin de la Betsiamites sur la Côte-Nord, qui représenteront un gain de 0,9 TWh/an. Par ailleurs, en raison de l'échéance d'ici à 2002 d'un contrat à long terme sur les marchés externes, 14 TWh deviendront disponibles grâce à la réduction des ventes nettes sur ces marchés. L'entreprise effectuera également des achats auprès des producteurs privés du Québec (éolien, petites centrales hydroélectriques, biomasse). En parallèle, Hydro-Québec prévoit améliorer l'efficacité de la gestion des interconnexions afin de maximiser leur disponibilité, en plus de réaliser une nouvelle interconnexion de 1 250 MW avec l'Ontario sur l'horizon 2003.



Des ventes de 171 TWh à l'horizon 2004 sur l'ensemble des marchés

La croissance de la demande d'électricité au Québec amènera d'ici à 2004 des ventes additionnelles de 17,4 TWh par rapport à 1999, soit une augmentation de 12 %. Plus de la moitié de ces ventes, soit 10,4 TWh, se réaliseront dans les marchés de la grande entreprise, alors que des ventes de 7,0 TWh sont prévues du côté des marchés de la petite et moyenne consommation. Les parts de marché dans les secteurs résidentiel, agricole, commercial et institutionnel seront maintenues. Les nouvelles ventes sur le marché de la grande entreprise résulteront de la croissance générale de la production industrielle et de la pénétration des électrotechnologies performantes au sein des entreprises. Trois grands secteurs : les pâtes et papiers, la fonte et l'affinage, la sidérurgie comptent pour plus de 80 % de cette croissance.

Hors du Québec, l'évolution des ventes nettes (contrats à long terme et livraisons engagées) d'ici à 2004 se traduit par une variation à la baisse de 14,2 TWh par rapport à 1999. L'échéance de certains contrats à long terme sur les marchés externes permet par ailleurs d'augmenter les transactions à court terme d'achat-revente sur ces marchés et de réaliser ainsi certains arbitrages avantageux de prix de marché. L'entreprise prévoit maintenir ses ventes sur les marchés externes à environ 20 TWh annuellement en tirant avantage de son programme d'achat-revente.

Toujours hors du Québec, Hydro-Québec tirera profit de son expertise dans le secteur du transport à haute tension. En effet, l'ouverture du marché de gros à la concurrence a mis en évidence le rôle essentiel joué par les réseaux de transport dans le bon fonctionnement et le développement du marché de l'électricité. Ainsi, afin d'accroître la capacité de transit des réseaux de transport et tenter d'enrayer les goulots d'étranglement sur les réseaux, l'entreprise participera au développement et à l'implantation de nouvelles technologies de pointe visant à désengorger certains corridors de transport d'électricité. Les projets dans le nord-est du continent seront privilégiés, ce qui contribuera à l'émergence d'un marché efficace de l'électricité dans cette région.

Quant à la R et D, Hydro-Québec accordera une attention particulière à ses activités dans les secteurs de la production, du transport et de la distribution de l'électricité.

Développer le secteur gazier continental

Hydro-Québec continuera de participer au développement du secteur gazier continental par ses investissements dans Noverco. En effet, les sociétés opérantes de Noverco, soit Enbridge et Gaz Métropolitain, sont très actives dans les secteurs du transport par pipeline du pétrole, des liquides du gaz naturel et du gaz, ainsi que dans le domaine de la distribution gazière. Hydro-Québec entend appuyer les initiatives de développement stratégique de Gaz Métropolitain et d'Enbridge dans ces secteurs, mais écarte toutefois les investissements directs dans l'activité d'exploration gazière.

Par ailleurs, Hydro-Québec ne prévoit pas investir en produit thermique à moins de déficits importants et continus des apports d'eau. À plus long terme, soit vers 2015, le développement de nouvelles technologies fonctionnant au gaz naturel, comme les microturbines ou les piles à combustible, pourrait transformer ce marché. Ces dispositifs permettront aux clients de produire chez eux l'électricité nécessaire à tous leurs besoins. Si ces technologies se révèlent rentables et efficaces, les besoins en gaz augmenteront.

Miser sur la rentabilité à l'international

À l'international, l'objectif premier d'Hydro-Québec demeure la rentabilité. Pour ce faire, Hydro-Québec vise un rendement moyen sur l'avoir propre de 15 % sur l'ensemble de son investissement. L'entreprise privilégiera les activités dans les secteurs de haute compétence, principalement en construction et en gestion de production hydroélectrique, ainsi qu'en transport à haute tension. Les régions ciblées sont l'Amérique du Nord, la Chine, certains pays d'Amérique latine et du continent africain.



Les avantages de l'hydroélectricité



Hydro-Québec mise sur son principal atout, l'hydro-électricité, pour réaliser ses objectifs de croissance et de rentabilité. L'entreprise entend donc poursuivre le parachèvement du potentiel hydroélectrique québécois qui, en raison de ses coûts de production peu élevés, lui permet d'offrir des tarifs parmi les plus bas en Amérique du Nord.

Trois conditions de réalisation

Les projets en vue seront entrepris si les trois conditions suivantes sont réunies : être rentables à la lumière des conditions du marché, c'est-à-dire en fonction d'un prix à la centrale de 3¢/kWh ; acceptables du point de vue environnemental et accueillis favorablement par les communautés locales. Hydro-Québec continuera, comme elle le fait déjà depuis quelques années, de proposer aux communautés une association sur une base de partenariat d'affaires. À titre d'exemple, l'entreprise a conclu en 1999 une entente de partenariat avec le conseil de bande des Innu-Montagnais de Betsiamites. L'entente vise la réalisation des projets de dérivation partielle des rivières Manouane, Sault-aux-Cochons et Portneuf, de même que le projet de centrale sur la rivière Touloustouc, situés sur la Côte-Nord. Ces projets fourniront environ 3 TWh d'énergie annuellement. En vertu de l'entente, la communauté innu-montagnaise financera 17,5 % du coût et recevra en retour une valeur équivalente de l'énergie totale produite.

Des partenariats similaires sont proposés dans le cadre du projet d'aménagement du bas Churchill au Labrador, ou du projet Eastmain-1 à la Baie James.

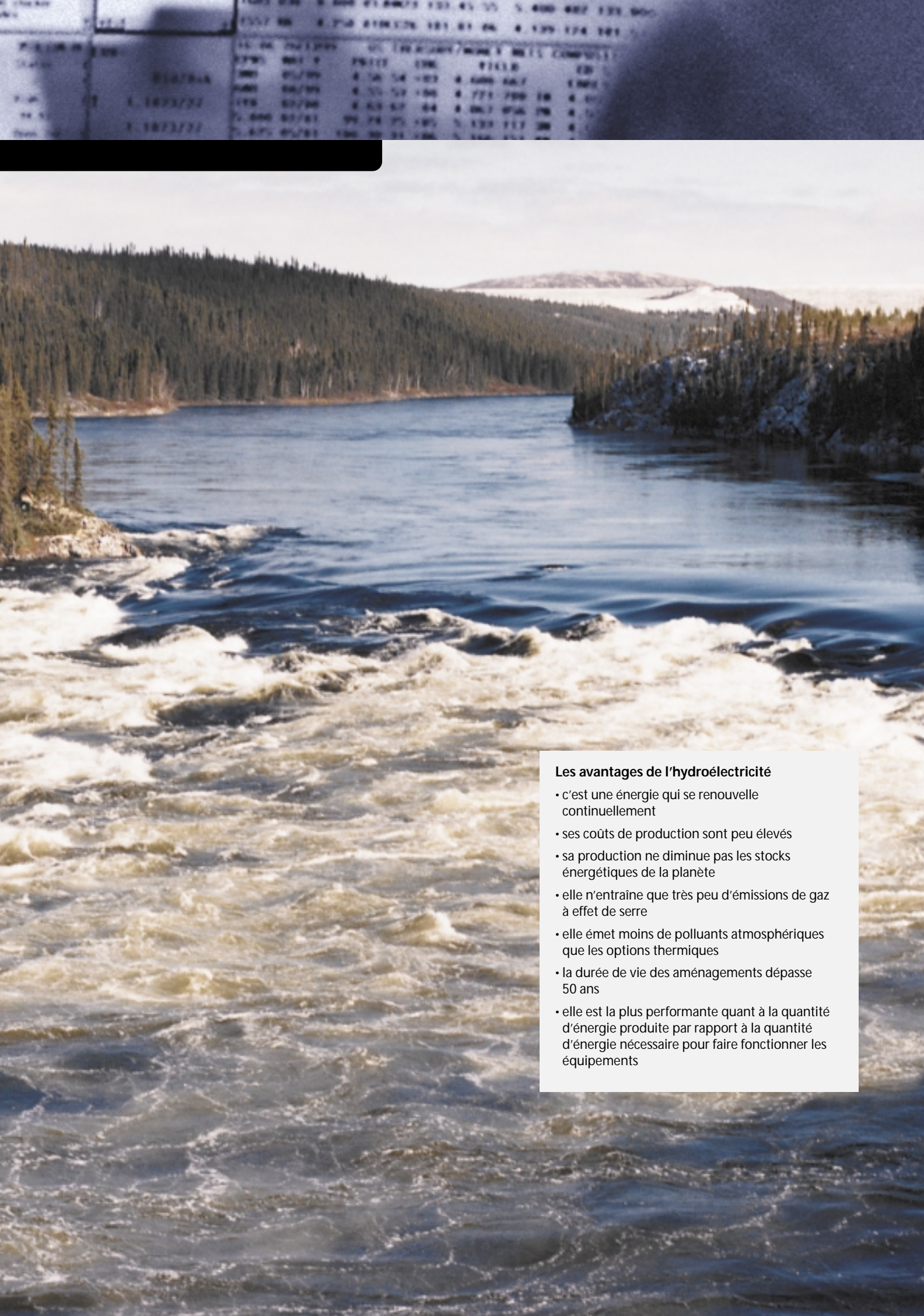
Ces projets hydroélectriques additionnels, de même que l'ensemble du parc de production de l'entreprise, contribuent largement à la protection de l'environnement par la réduction des gaz à effet de serre, conformément aux engagements du Canada, signataire du Protocole de Kyoto.

Par exemple, grâce au développement hydroélectrique de la Baie James, le Québec a réduit de 17 % ses émissions de gaz à effet de serre entre 1971 et 1989, tandis que, dans les autres provinces canadiennes et aux États-Unis, elles augmentaient respectivement de 55 % et de 19 %. Les grands réservoirs produisent de faibles quantités de gaz à effet de serre : leurs émissions brutes sont 29 fois moins importantes que le mazout et 34 fois moins que le charbon. De même, le chauffage électrique de source hydraulique émet 12 fois moins de gaz à effet de serre que ses concurrents et 40 fois moins de SO₂ que les autres filières. Les SO₂ sont précurseurs de précipitations acides qui affectent grandement les forêts et les cours d'eau ; ils sont produits notamment par la combustion de charbon.

L'utilisation de véhicules électriques permettrait également de réduire les émissions de CO₂, soit trois tonnes par année par véhicule. À cet égard, Hydro-Québec s'est engagée avec d'autres partenaires dans le Projet Véhicules électriques-Montréal 2000. Elle est la première entreprise au Canada à avoir intégré des véhicules électriques à son parc automobile.

Forte de ses 25 ans d'expérience dans l'étude et la compréhension des conséquences sur l'environnement des projets hydroélectriques, Hydro-Québec collabore avec divers organismes et agences afin de définir les conditions de réalisation de projets acceptables sur les plans environnemental et humain. De plus, à la suite de la signature du Protocole de Kyoto par le Canada et dans le cadre du processus d'examen des implications de ce Protocole, Hydro-Québec participe aux travaux de plusieurs tables de concertation, dont celle sur l'électricité, et y démontre les avantages de l'hydroélectricité dans la lutte au réchauffement de la planète.

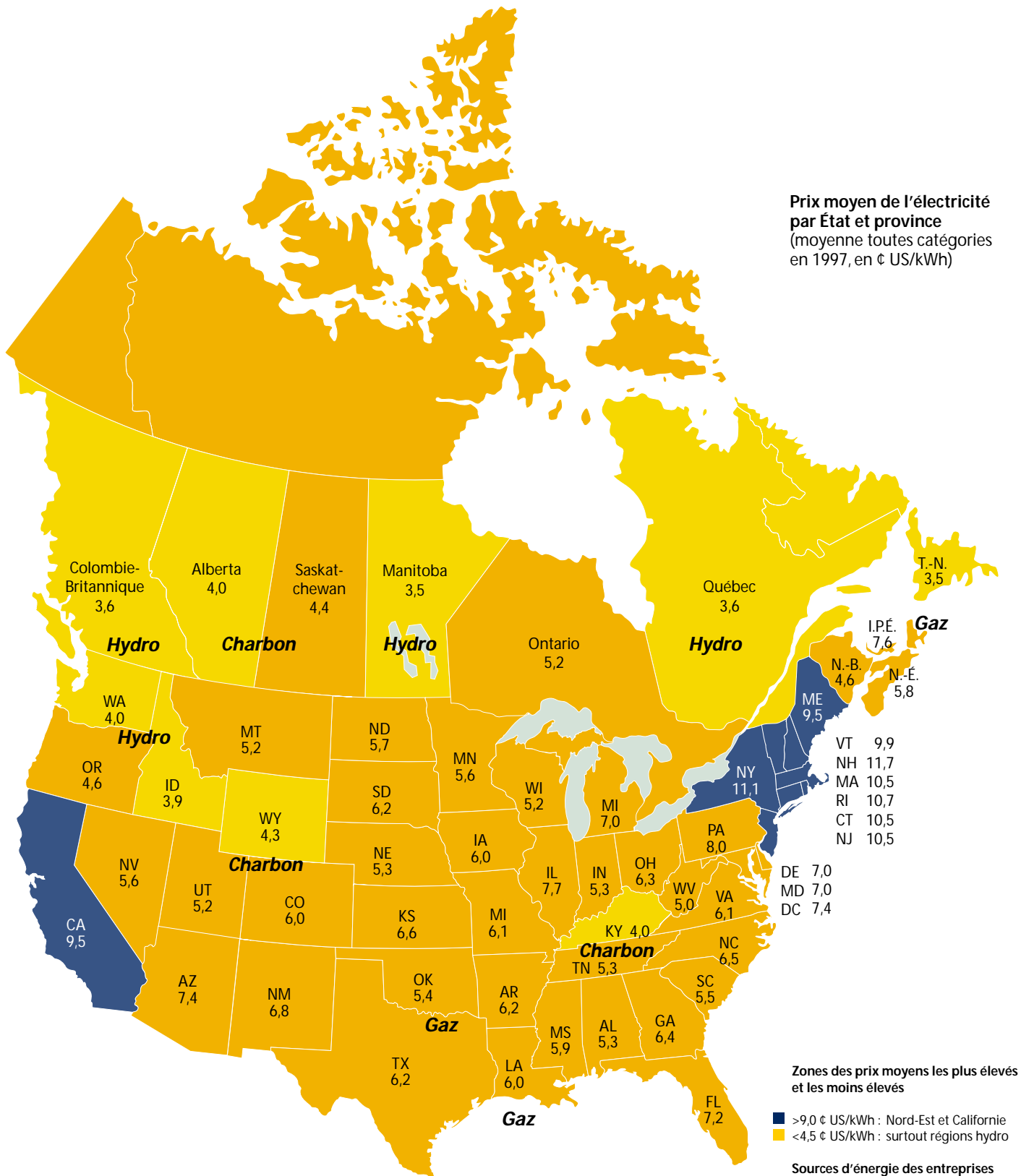
Par ailleurs, Hydro-Québec s'est engagée dans son Plan stratégique 2000-2004 à implanter, d'ici à 2002, la norme ISO 14001, mise au point par une cinquantaine de pays sous l'égide de l'International Organization for Standardization. Cette norme permet l'établissement d'un système de gestion environnementale devenu un modèle dominant dans le monde. L'implantation de la norme ISO 14001 reconferme la volonté d'Hydro-Québec de faire de la protection de l'environnement une composante indissociable de ses objectifs de croissance à long terme.



Les avantages de l'hydroélectricité

- c'est une énergie qui se renouvelle continuellement
- ses coûts de production sont peu élevés
- sa production ne diminue pas les stocks énergétiques de la planète
- elle n'entraîne que très peu d'émissions de gaz à effet de serre
- elle émet moins de polluants atmosphériques que les options thermiques
- la durée de vie des aménagements dépasse 50 ans
- elle est la plus performante quant à la quantité d'énergie produite par rapport à la quantité d'énergie nécessaire pour faire fonctionner les équipements

Marché nord-américain



Prix moyen de l'électricité par État et province (moyenne toutes catégories en 1997, en ¢ US/kWh)

Zones des prix moyens les plus élevés et les moins élevés

- >9,0 ¢ US/kWh : Nord-Est et Californie
- <4,5 ¢ US/kWh : surtout régions hydro

Sources d'énergie des entreprises de service public américaines :

- 56 % Charbon
- 21 % Nucléaire
- 10 % Gaz
- 10 % Hydraulique
- 3 % Pétrole

Source : Energy Information Administration (É.-U.), Ressources naturelles Canada

Hydro-Québec à l'international : une présence mieux ciblée



Forte de ses 22 années d'expérience sur les marchés internationaux, Hydro-Québec passe à une nouvelle étape de son développement par un nouveau repositionnement de sa filiale Hydro-Québec International (HQI). L'objectif est de mettre au point une base rentable d'activités par l'adoption de critères d'investissements et de risques prudents qui favorisent la croissance à moyen et à long terme de l'entreprise.

À l'instar de nombreuses autres entreprises énergétiques actives sur les marchés internationaux, HQI détiendra dorénavant un nouveau mandat de démarchage, que ce soit pour des projets d'investissement, des contrats de services techniques ou des ententes de commercialisation des technologies d'Hydro-Québec. Parallèlement, Hydro-Québec confie désormais à ses unités d'affaires responsables de la construction, de la production, du transport et de la distribution de l'électricité, l'entière responsabilité de développer et de gérer les projets à l'international.

Le positionnement d'Hydro-Québec à l'international a pour objectif primordial la rentabilité de ses opérations et celle de ses partenaires québécois. L'entreprise vise un rendement moyen sur l'avoir propre d'au moins 15 % sur l'ensemble de ses investissements hors du Québec. Par ailleurs, les engagements de l'entreprise dans les activités internationales seront limités à un niveau tel qu'ils n'auront pas d'impact sur la stabilité des flux monétaires annuels totaux d'Hydro-Québec. Chaque investissement répondra à des critères précis d'évaluation des risques, ce qui comprend les aspects techniques, financiers, commerciaux, légaux, politiques et réglementaires, et devra en plus respecter une procédure rigoureuse d'atténuation et de couverture des risques résiduels encourus.

Par des partenariats d'affaires formés au début du processus de démarchage, Hydro-Québec développera les secteurs où elle présente des forces réelles et où elle détient des avantages concurrentiels distinctifs, soit en construction, production hydroélectrique et transport à haute tension d'électricité. De même, les activités internationales seront concentrées en Amérique du Nord, en Chine et certains pays cibles en Amérique latine et en Afrique.

Des projets prometteurs et innovateurs

En Australie, HQI est devenue, en partenariat avec le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et la compagnie australienne North Power, copropriétaire dans la réalisation de travaux d'interconnexion souterraine de 180 MW reliant les réseaux électriques des États du Queensland et du New South Wales. Cette première réalisation en Australie positionne HQI dans un marché déréglementé qui compte plusieurs projets d'interconnexion à réaliser dans un avenir prochain.

La prise de participation de 20 % dans la société Meiya Power Company Limited (MPC), importante compagnie de développement et d'investissement en Chine, contribue au positionnement stratégique d'HQI dans ce pays dont le potentiel hydroélectrique est l'un des plus élevés au monde. Les deux autres actionnaires de MPC sont Public Service Electric and Gas China, filiale du groupe américain Public Service Enterprise Group, et Asian Infrastructure Fund affilié à la Banque mondiale.

Au Panama, HQI et ses partenaires, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et Coastal Power, détiennent une participation de 49 % dans l'entreprise de production d'hydroélectricité EGE Fortuna. La puissance installée de la centrale est de 300 MW et sa production répond à 40 % des besoins en électricité du Panama.

Ces projets portent les investissements d'HQI à 279 millions de dollars dans une dizaine de projets totalisant 2,8 milliards de dollars.

Investissements bruts 1995-2002

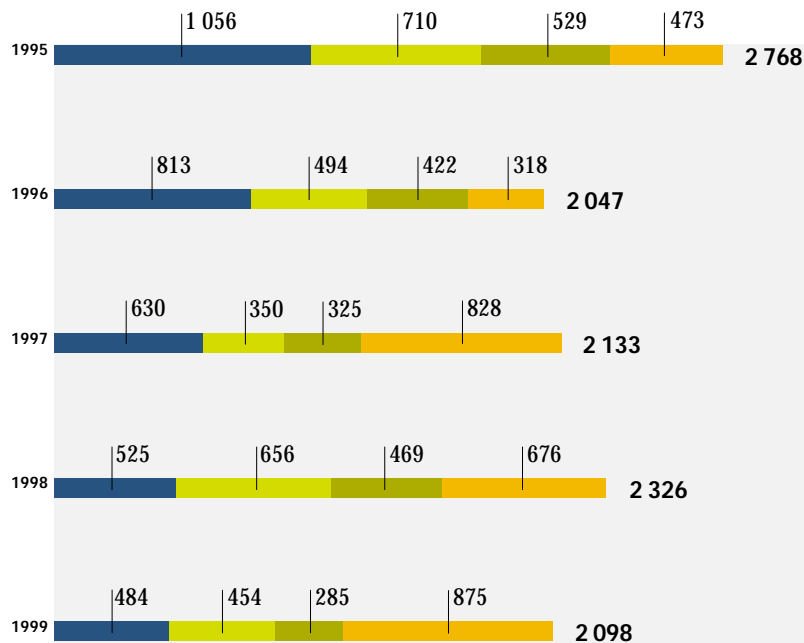
(en millions de dollars)

Croissance annuelle moyenne

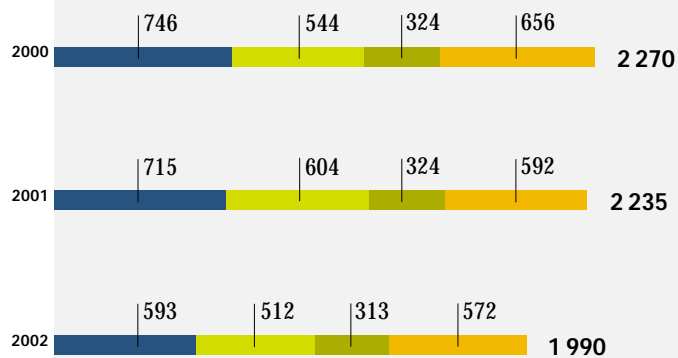
1995-1999: -6,7 %

1999-2002: -1,7 %

1995-2002: -4,6 %



Prévisions



La diminution des investissements d'Hydro-Québec entre 2000 et 2002 est attribuable à la mise en service de la centrale Sainte-Marguerite-3 en 2001. De même, d'importants travaux de renforcement et de bouclage du réseau de transport prennent fin en 2001.

- Production
- Transport
- Distribution
- Autres

Bénéfice 1995-2002

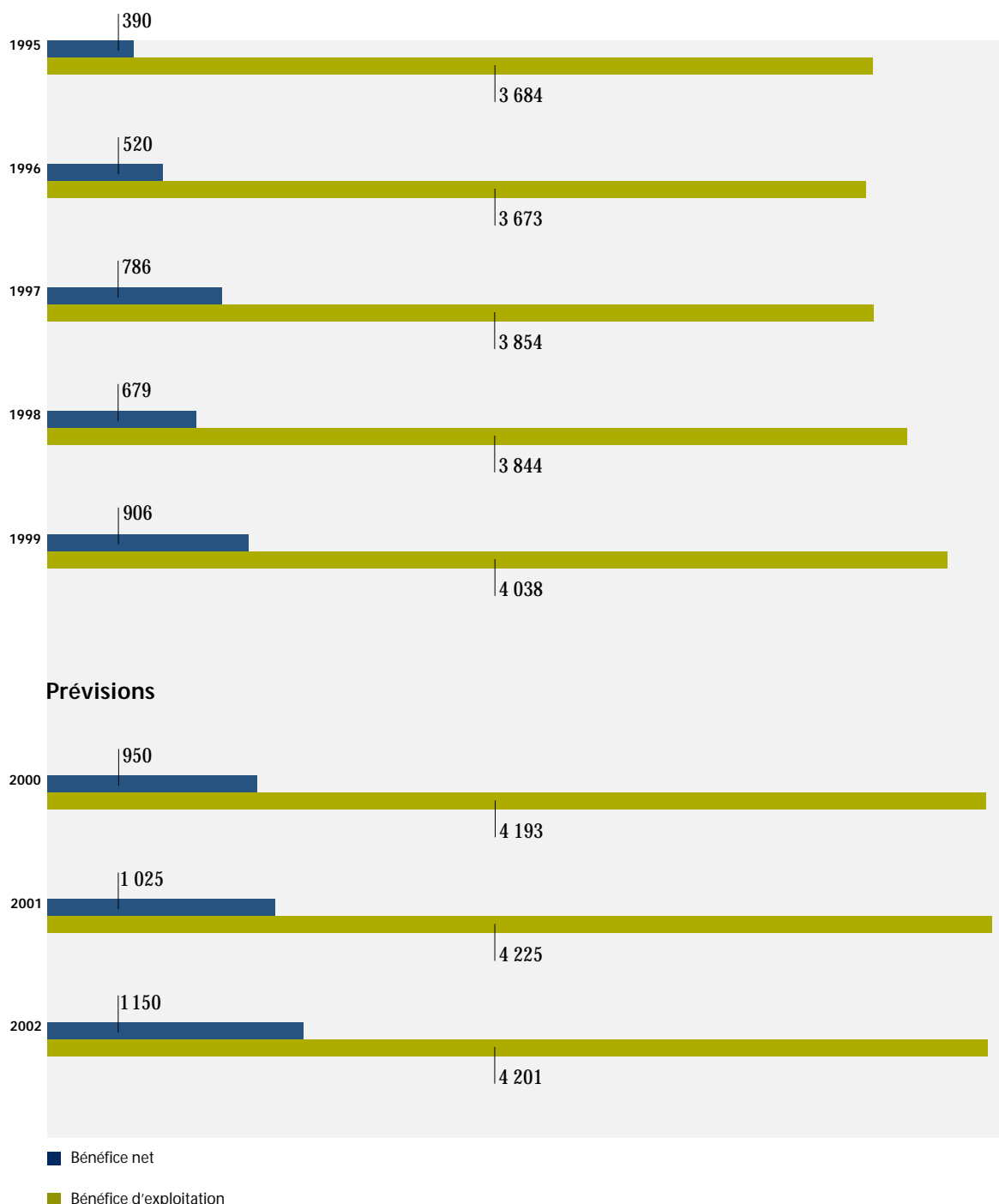
(en millions de dollars)

Croissance annuelle moyenne du bénéfice net

1995-1999 : 23,5 %

1999-2002 : 8,3 %

1995-2002 : 16,7 %



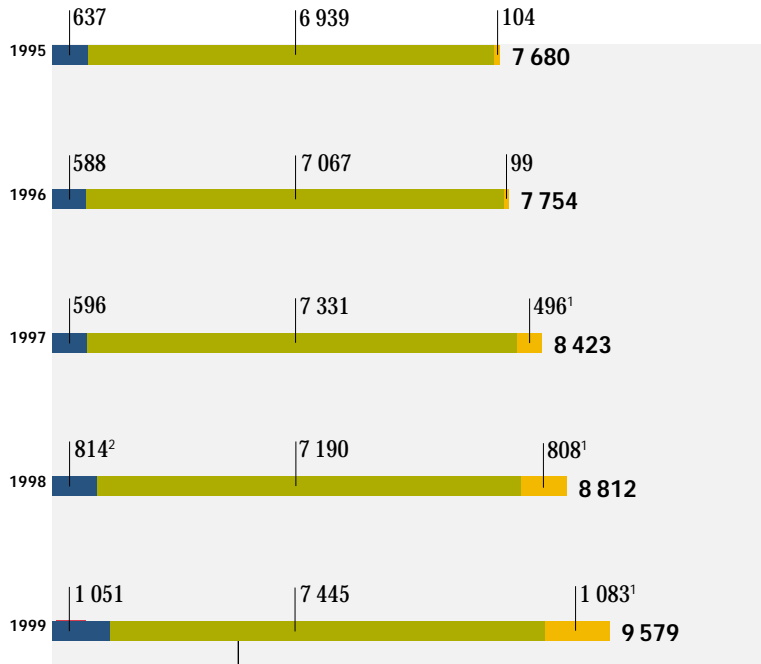
Hydro-Québec devrait connaître un accroissement soutenu de sa rentabilité sur l'horizon 2000-2002. Cette progression du bénéfice net consolidé est principalement attribuable à la croissance des ventes au Québec, notamment dans le secteur industriel.

Produits 1995-2002

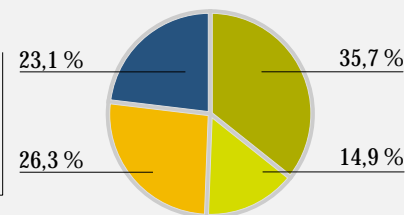
(en millions de dollars)

Croissance annuelle moyenne

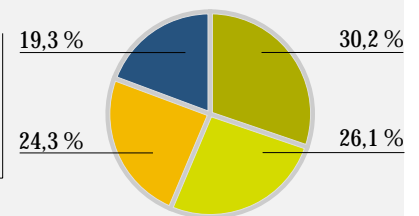
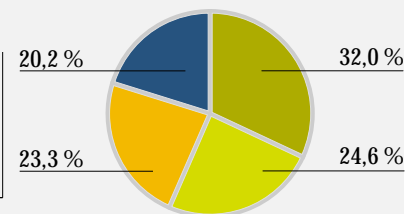
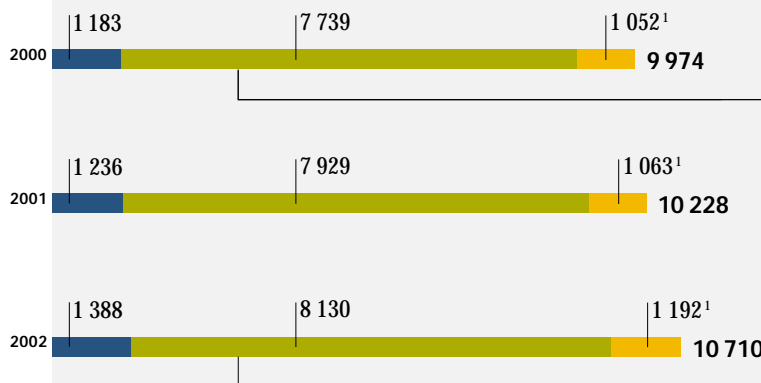
1995-1999 : 5,7 %
 1999-2002 : 3,8 %
 1995-2002 : 4,9 %



Répartition des produits par clientèle



Prévisions



L'augmentation soutenue du chiffre d'affaires au Québec, notamment dans le secteur industriel, plus une hausse des prix des ventes réalisées sur les marchés externes expliquent la plus large part de l'augmentation des produits.

- Ventes d'électricité hors Québec
- Ventes d'électricité au Québec
- Autres

- Domestique et agricole
- Autres, incluant hors Québec
- Industrielle
- Générale et institutionnelle

1. La catégorie « autres » inclut les ventes de gaz.
 2. Inclut des ventes de 2 millions de dollars dans d'autres pays.

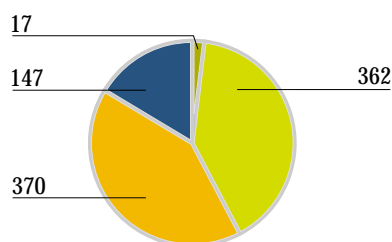
Ventes d'électricité hors Québec

Sommaire des contrats de vente sur les marchés externes				Livraisons d'énergie maximales	
	Début des livraisons	Date d'expiration	Puissance (en MW)	Annuelles (en TWh)	Totales (en TWh)
Contrats de vente de puissance et d'énergie garanties					
Cornwall Electric	1985	1999	55	–	–
Cornwall Electric	2000	2019	45	0,2	4,7
Vermont Joint Owners ¹	1990	2020	335	2,2	45,6
Contrats de vente de puissance et d'énergie saisonnières²					
Consolidated Edison Company of New York	1999	2004	400-700 ³	1,0-3,0	–
New York Power Authority	1978	1999	–	3,0	–
Contrat de vente d'énergie garantie					
New England Utilities	1990	2001 ⁴	–	7,0	70,0
Contrats de vente d'énergie excédentaire⁵					
NEPOOL Participants	1986	2002	–	4,0	33,0
Newfoundland and Labrador Hydro (Lac-Robertson)	1995	2020	2	0,011	–
New York Power Authority	1984	2002	–	11,0	111,0

Produit des ventes d'électricité hors Québec

(en millions de dollars)

2000 (prévisions)



- Ventes à long terme au Canada
- Ventes à long terme aux États-Unis
- Ventes à court terme au Canada
- Ventes à court terme aux États-Unis

1. Hydro-Québec a conclu des ententes de rachat-revente avec certaines entreprises de ce groupe.
2. L'entente relative à l'énergie associée est fonction des quantités disponibles d'Hydro-Québec. Les livraisons se font d'avril à octobre.
3. Les parties peuvent convenir d'aller jusqu'à 700 MW de puissance et conséquemment, l'énergie maximale peut atteindre 3,0 TWh.
4. Le contrat de base se termine en août 2000, mais des reprogrammations sont prévues jusqu'en août 2001 (2 TWh).
5. Les quantités d'énergie offertes dépendent de la disponibilité de surplus.

Charges 1995-2002

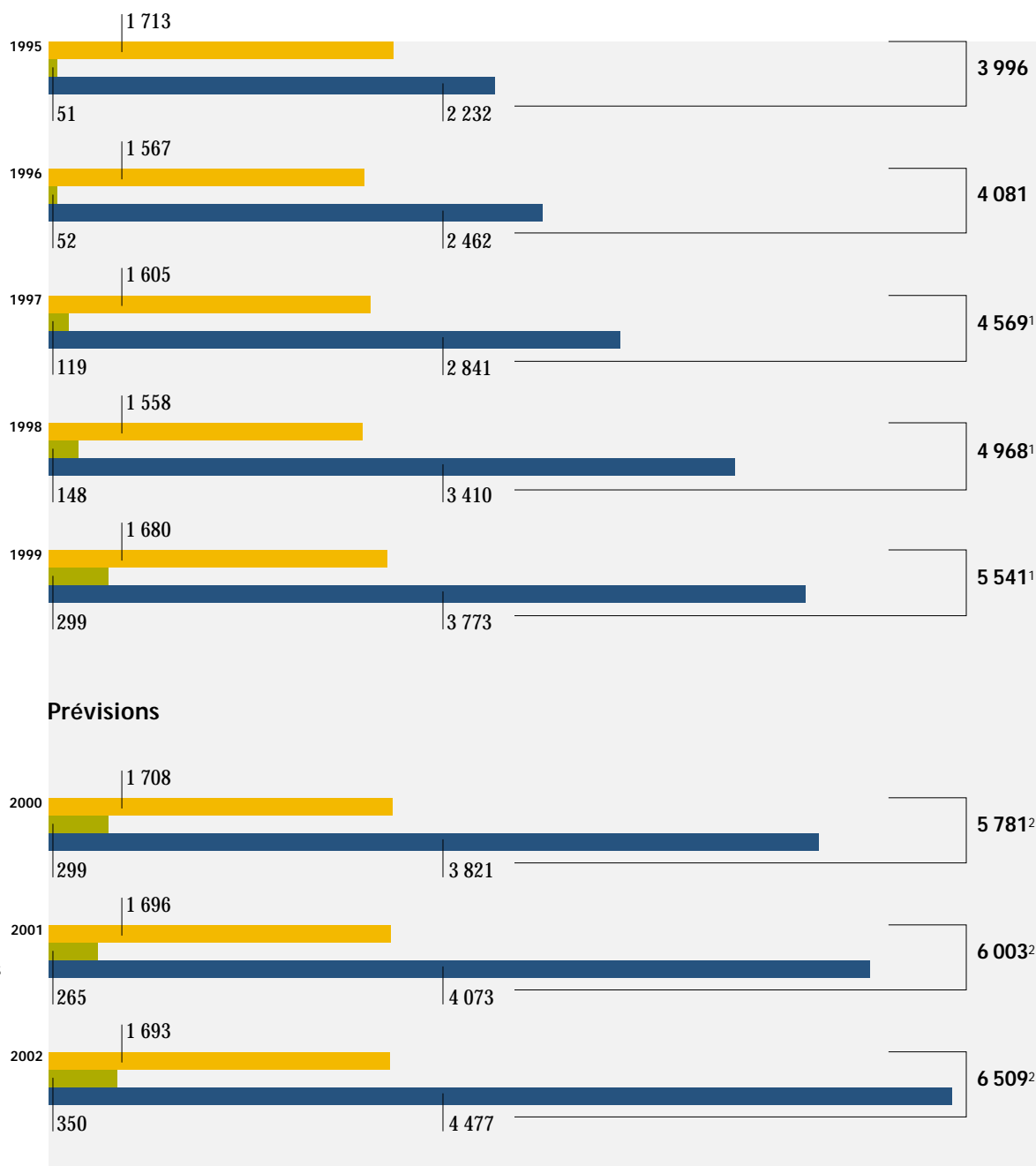
(en millions de dollars)

Croissance annuelle moyenne

1995-1999 : 8,5 %

1999-2002 : 5,5 %

1995-2002 : 7,2 %



Les charges d'exploitation provenant des activités traditionnelles d'Hydro-Québec sont contrôlées. Cependant, l'entreprise prévoit des charges additionnelles entraînées par la progression des activités de ses filiales et participations.

Exploitation Hydro-Québec seulement (activités traditionnelles)

Exploitation filiales et participations

Achats d'électricité et combustible, amortissement et déclassement, taxes

1. Inclut des écritures d'élimination aux fins de la consolidation de 4, -148 et -211 millions de dollars en 1997, 1998 et 1999.

2. Inclut des écritures d'élimination aux fins de la consolidation de -47, -31 et -11 millions de dollars en 2000, 2001 et 2002.

Frais financiers 1995-2002

(en millions de dollars)

Croissance annuelle moyenne des intérêts

1995-1999: -2,2 %

1999-2002: -1,3 %

1995-2002: -1,8 %



Les intérêts et les pertes relatives aux taux de change sont en diminution. Cette baisse résulte de la réduction de la dette à long terme et du redressement de la valeur du dollar canadien par rapport à la devise américaine sur la période 2000-2002.

■ Frais d'emprunt capitalisés au poste Immobilisations en cours

■ Intérêts

■ Perte de change

Objectifs et stratégies

Activités de financement et de gestion de la dette	
Objectifs	Principales stratégies
1. Diversifier les sources de financement.	<ul style="list-style-type: none"> • Maintenir l'accès aux marchés financiers internationaux. • Élargir l'éventail des outils de financement disponibles. • Élargir la base d'investisseurs.
2. Limiter les risques de change.	<ul style="list-style-type: none"> • Privilégier les financements en dollars canadiens ou en dollars des États-Unis. • Rechercher des financements en devises normalement couverts par des swaps.
3. Rechercher une structure optimale de taux d'intérêt.	<ul style="list-style-type: none"> • Maintenir la proportion de dette à taux variable à un maximum de 35 %. • Développer des instruments de dette dont la nature est susceptible d'atténuer les risques d'affaires autrement supportés par l'entreprise.
4. Étaler le refinancement de la dette.	<ul style="list-style-type: none"> • Rechercher des échéances offrant le meilleur arbitrage en termes de coût tout en évitant de créer des programmes d'emprunts trop concentrés à l'avenir.
5. Gérer la dette efficacement.	<ul style="list-style-type: none"> • Établir un programme de swaps visant à obtenir la composition idéale en devises et en dette à taux fixe et à taux variable. • Renégocier et racheter les emprunts avant échéance dans la mesure où ces opérations permettent de réduire le coût de la dette. • Adopter un mode de gestion de la dette s'appuyant sur des modèles d'optimisation.
Activités de gestion des risques financiers	
Objectifs	Principales stratégies
1. Gérer les risques de contrepartie.	<ul style="list-style-type: none"> • Établir et gérer des marges de crédit pour les contreparties.
2. Gérer les flux de trésorerie de façon optimale.	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter un mode de gestion intégrée des risques financiers s'appuyant sur des modèles d'optimisation. • Utiliser des instruments de couverture afin de limiter l'impact des fluctuations des variables financières sans recourir à des leviers financiers.

Cotes de crédit et ratios financiers 1995-2002

L'augmentation soutenue de la rentabilité d'Hydro-Québec entraîne une amélioration de l'ensemble de ses ratios financiers au cours de la période 2000-2002. Le taux de capitalisation se maintient au-dessus de 25 % tout au long de cette période, ce qui permettra à l'actionnaire, le gouvernement du Québec, de recevoir un dividende chaque année.

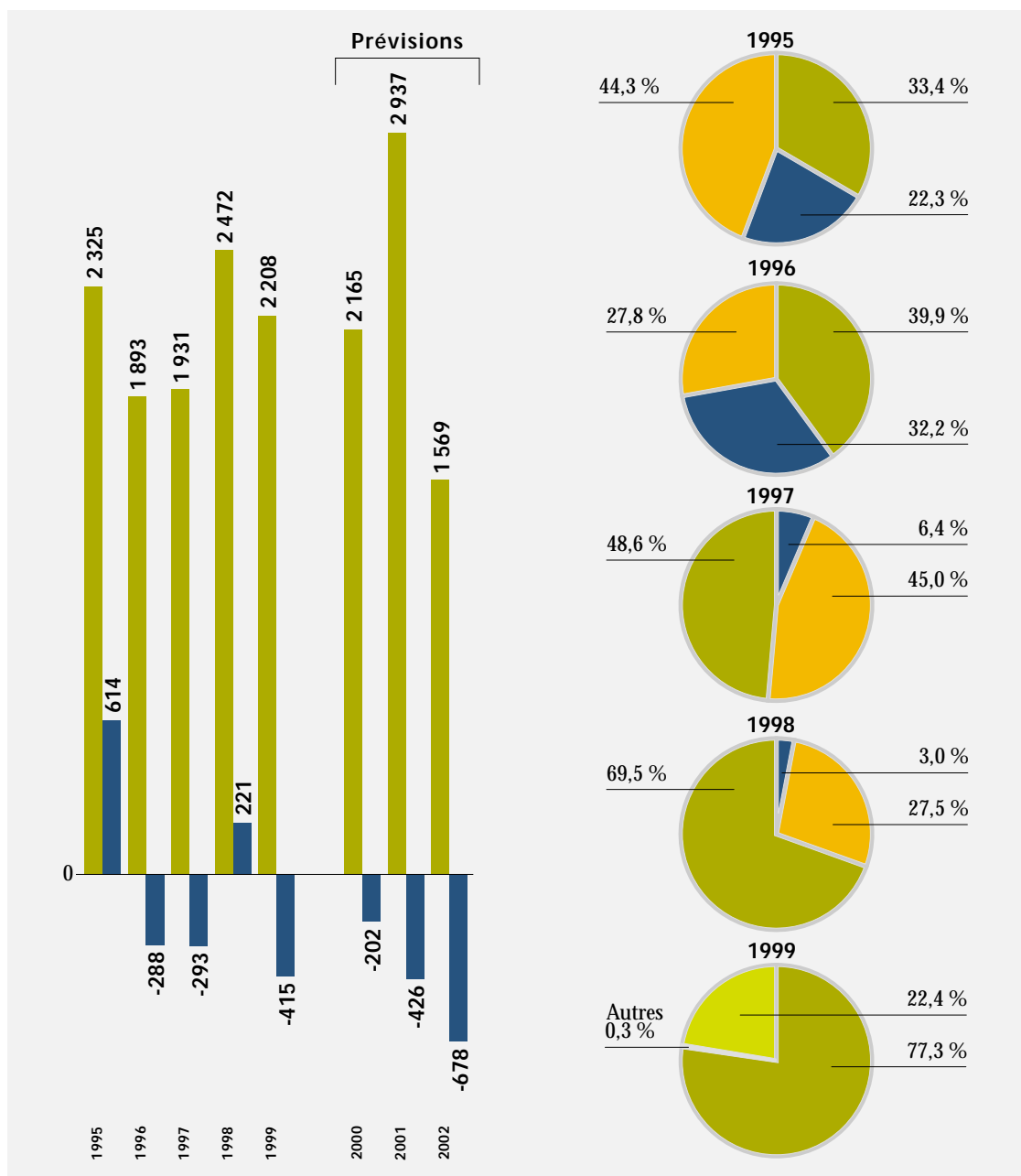
Cotes de crédit actuelles								
	Dette à long terme					Papier commercial		
Duff and Phelps :	AA-					Duff -1+		
Moody's :	A2 positif					P-1		
Standard and Poor's :	A+ stable					A-1+		
Dominion Bond Rating Service :	A (Bas) stable					R-1 (Bas) stable		
Ratios financiers						Prévisions		
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Couverture des intérêts ¹	1,05	1,11	1,21	1,19	1,26	1,26	1,34	1,39
Taux de capitalisation ² (en %)	23,4	24,9	25,1	25,0	26,2	26,9	28,1	29,4
Rendement sur l'avoir propre ³ (en %)	3,3	4,3	6,2	5,2	6,7	6,8	7,1	7,7
Taux d'autofinancement ⁴ (en %)	44,2	56,5	61,2	50,2	59,5	53,5	47,7	62,9
Taux d'autofinancement avant échéance de dette à long terme (en %)	60,8	99,2	112,6	80,4	124,2	109,2	120,2	134,2
Marge bénéficiaire ⁵ (en %)	5,1	6,7	9,3	7,7	9,5	9,5	10,0	10,7
Dividende (en millions de dollars)								
	-	-	357	279	453	475	513	575

1. Quotient du bénéfice d'exploitation et du revenu net de placements par la dépense brute d'intérêt.
2. Quotient de l'avoir de l'actionnaire par la somme de l'avoir de l'actionnaire, de la dette à long terme, de la dette à perpétuité, des emprunts à court terme, de la tranche à moins d'un an de la dette à long terme diminuée des actifs financiers liés à la dette.
3. Quotient du bénéfice net par l'avoir de l'actionnaire moyen de l'année.
4. Quotient des liquidités provenant de l'exploitation diminuées des dividendes versés par la somme des investissements, de l'échéance de dette à long terme et du rachat du fonds d'amortissement.
5. Quotient du bénéfice net par les produits.

Besoins de financement 1995-2002¹

(en millions de dollars)

L'analyse porte spécifiquement sur les activités de financement d'Hydro-Québec, excluant les filiales et participations, ce qui représente la presque totalité des activités d'Hydro-Québec.



■ Emprunts bruts

■ Emprunts nets

■ Canadien

■ Américain

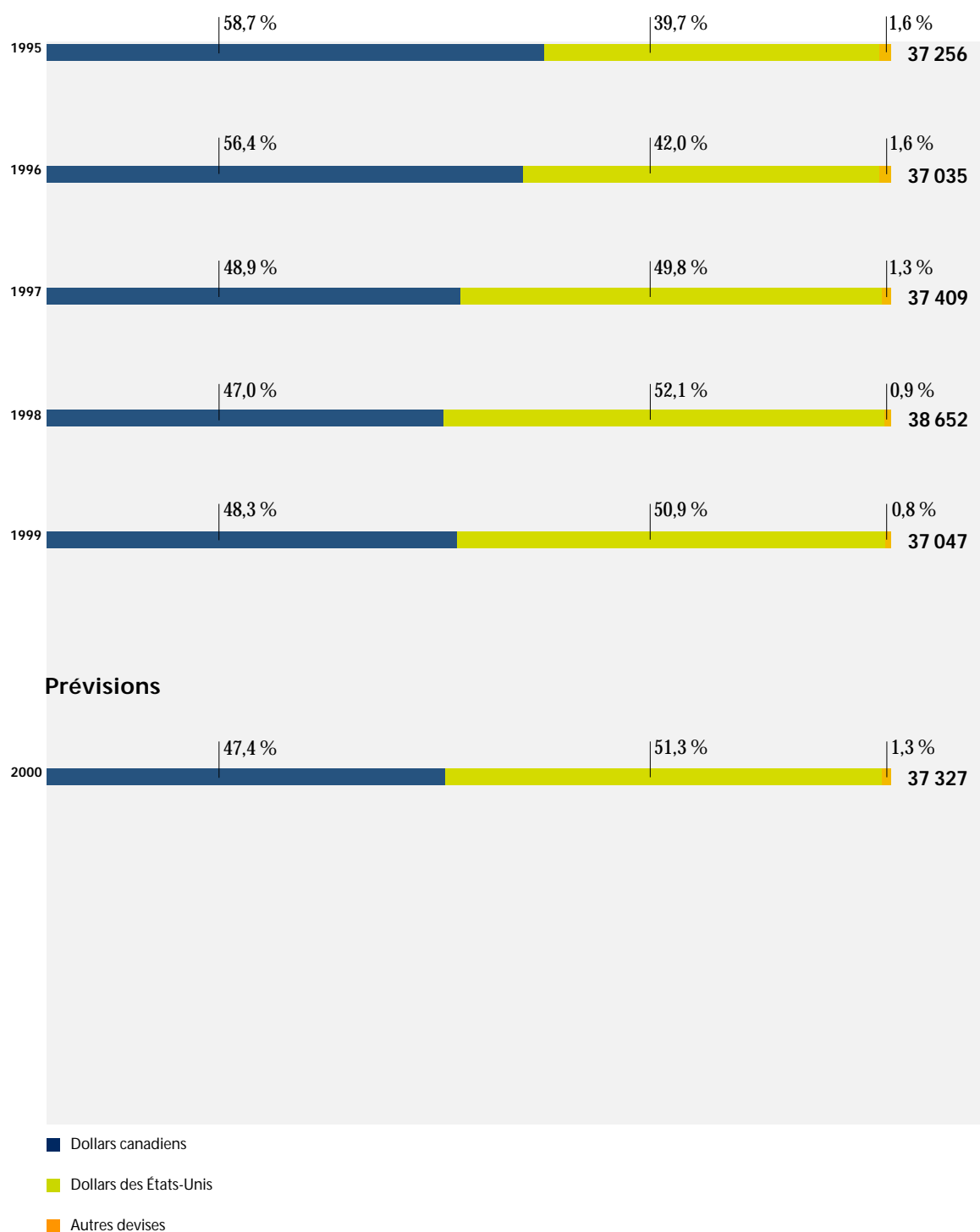
■ Mondial

■ Autres

1. Ces données excluent l'effet de conversion de la dette libellée en devises étant donné la variation des taux de change à la clôture de l'exercice.

Composition de la dette¹ selon la devise de remboursement 1995-2000

(totaux en millions de dollars)

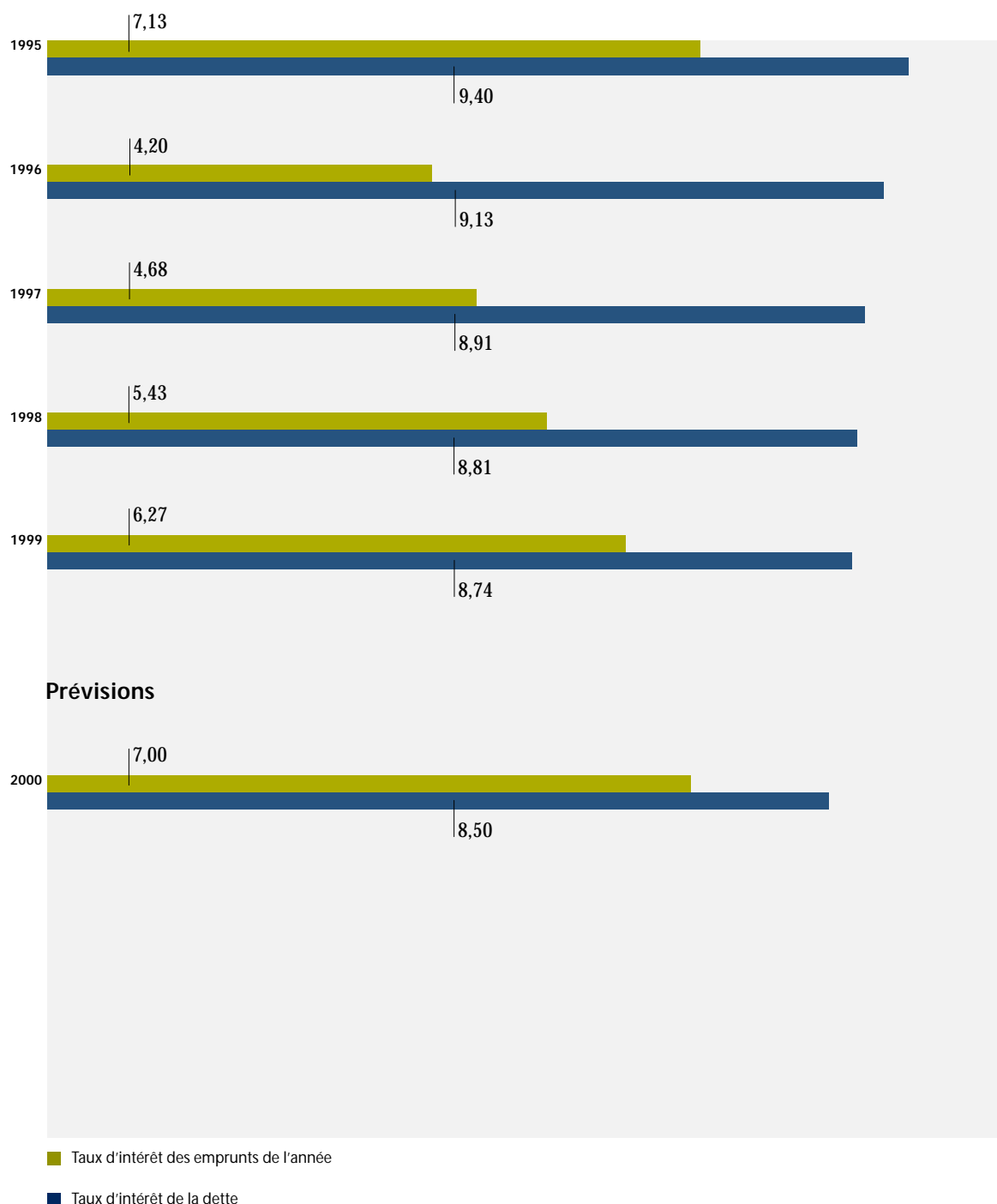


L'analyse porte spécifiquement sur les activités de financement d'Hydro-Québec, excluant les filiales et participations, ce qui représente la presque totalité des activités d'Hydro-Québec.

1. Dette à long terme + Tranche à moins d'un an de la dette à long terme – Actifs financiers à court terme liés à la dette – Actifs financiers à long terme liés à la dette.
Exemple, pour 1999 : 35 096 M\$ + 2 560 M\$ – 191 M\$ – 418 M\$ = 37 047 M\$.

Taux d'intérêt¹ 1995-2000

(en pourcentage)

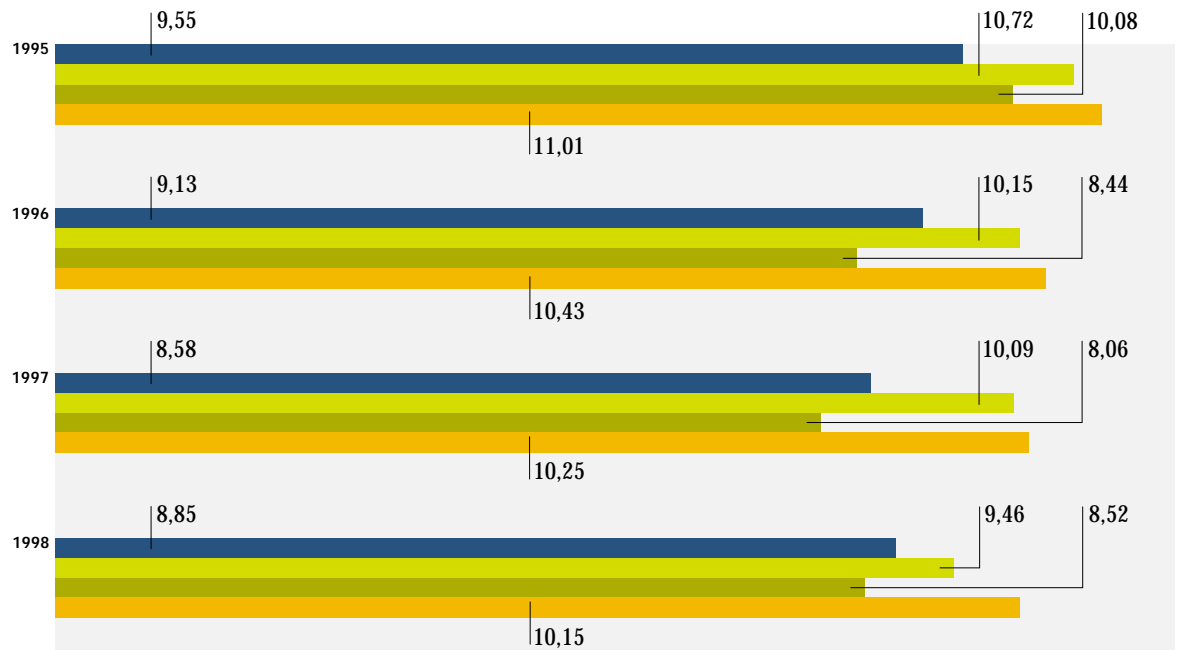


L'analyse porte spécifiquement sur les activités de financement d'Hydro-Québec, excluant les filiales et participations, ce qui représente la presque totalité des activités d'Hydro-Québec.

1. Tient compte du taux d'intérêt contractuel des emprunts, des escomptes, des frais d'émission et des swaps de taux d'intérêt.

Comparaison du coût moyen de la dette 1995-1998

(en pourcentage)



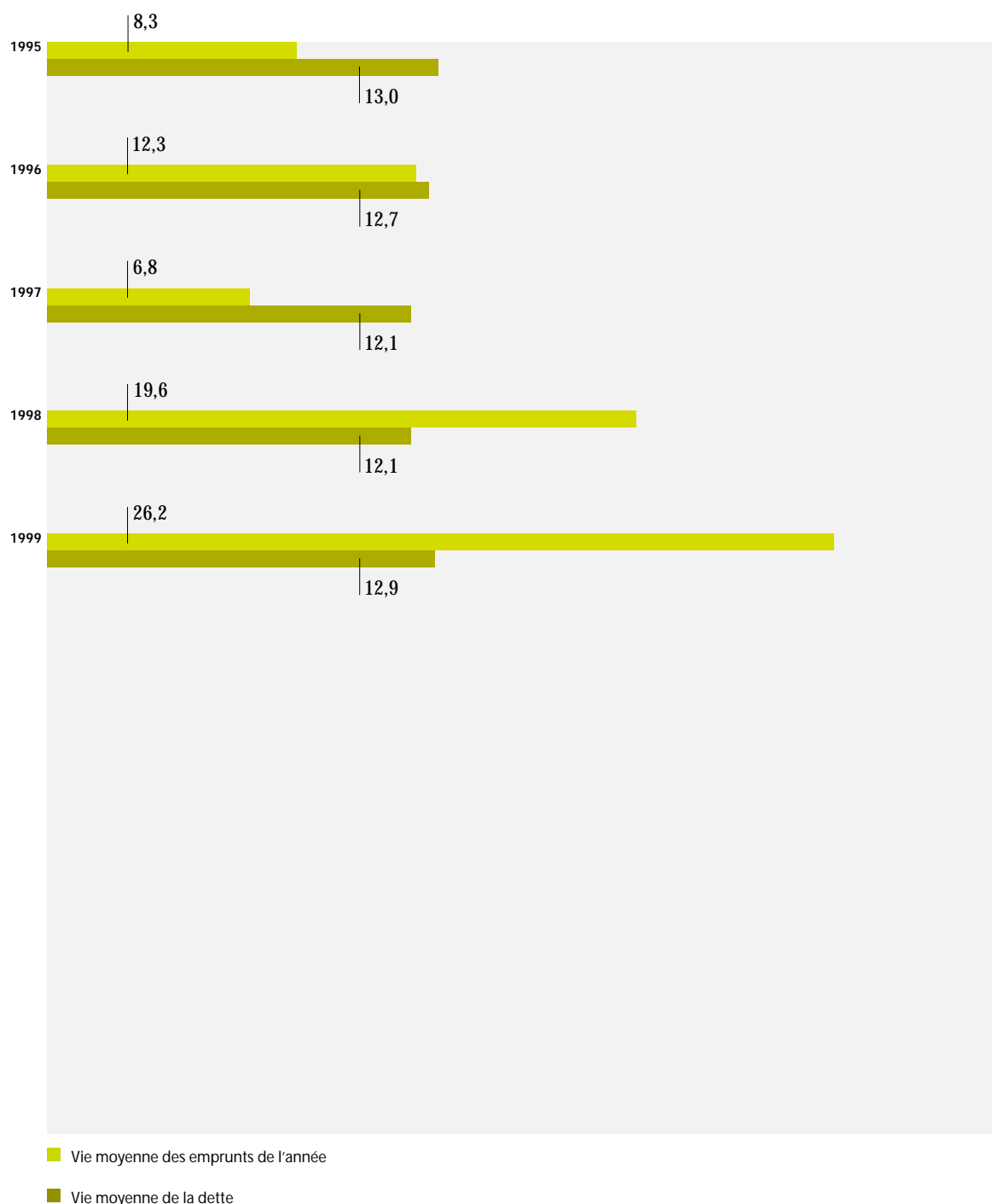
L'analyse porte spécifiquement sur les activités de financement d'Hydro-Québec, excluant les filiales et participations, ce qui représente la presque totalité des activités d'Hydro-Québec.

$$\text{Coût moyen de la dette} = \frac{\text{Intérêts bruts} + \text{Perte (gain) nette sur rachat de dette à long terme} + \text{Perte (gain) de change}}{\text{Dette à long terme} + \text{Dette à perpétuité} + \text{Emprunts à court terme} + \text{Tranche à moins d'un an de la dette à long terme (moyenne de l'année)} - \text{Actifs financiers liés à la dette}}$$

- Hydro-Québec
- Ontario Hydro
- British Columbia Hydro
- Moyenne des entreprises publiques canadiennes d'électricité

Vie moyenne de la dette 1995-1999

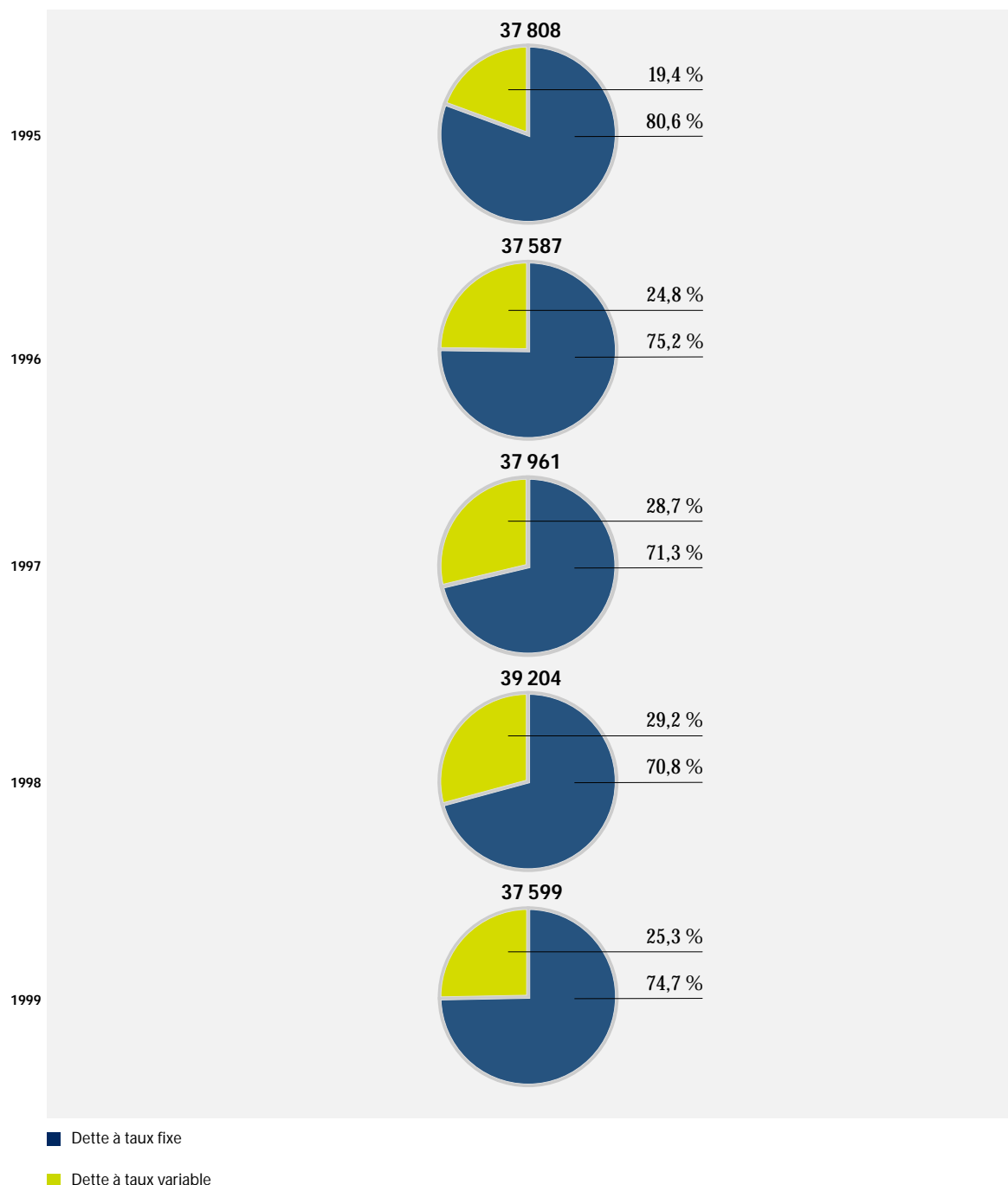
(en nombre d'années)



L'analyse porte spécifiquement sur les activités de financement d'Hydro-Québec, excluant les filiales et participations, ce qui représente la presque totalité des activités d'Hydro-Québec.

Répartition de la dette totale¹ à taux fixe et à taux variable 1995-1999

(totaux en millions de dollars)



L'analyse porte spécifiquement sur les activités de financement d'Hydro-Québec, excluant les filiales et participations, ce qui représente la presque totalité des activités d'Hydro-Québec.

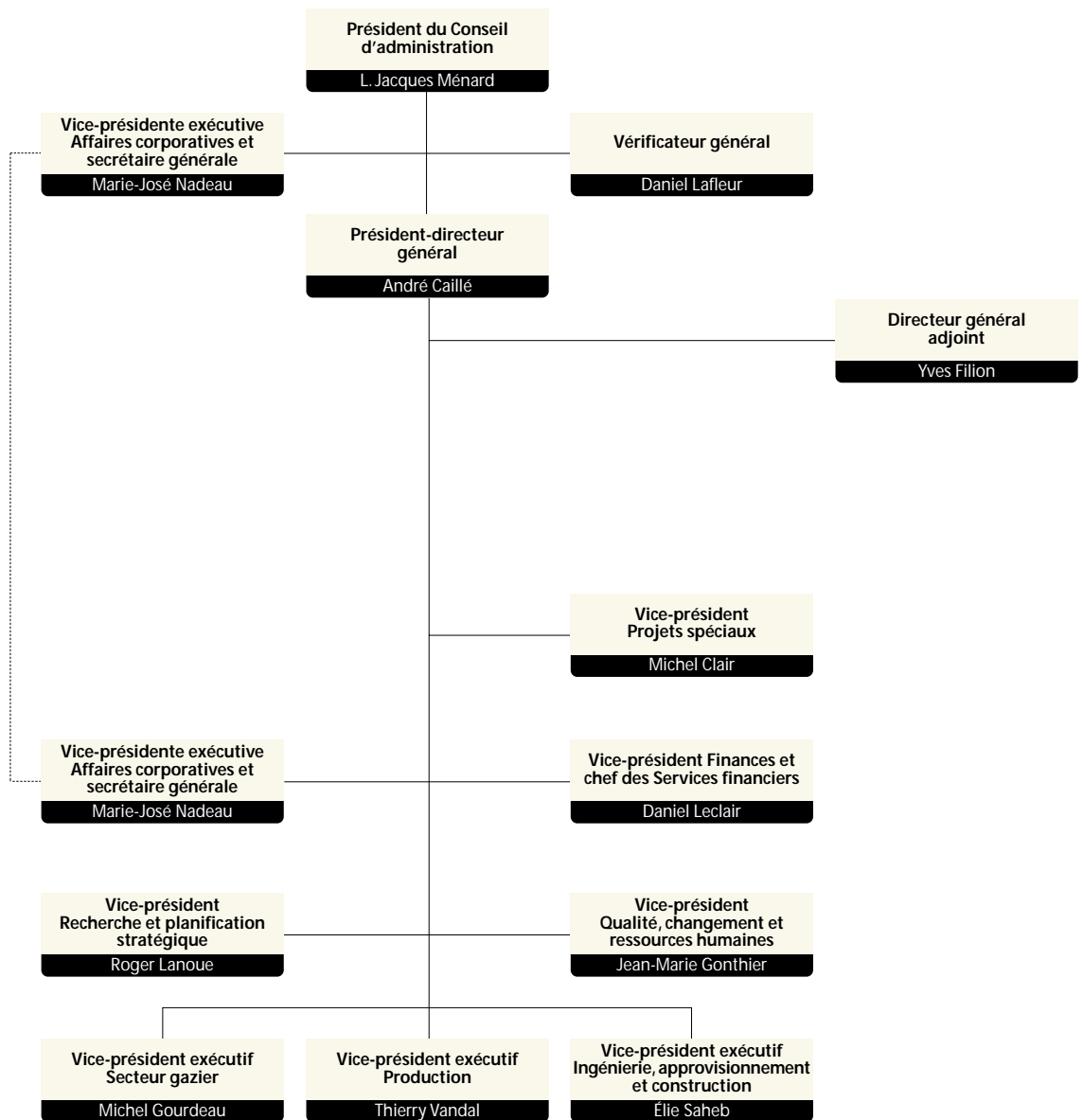
1. Dette à long terme + Tranche à moins d'un an de la dette à long terme - Actifs financiers à court terme liés à la dette - Actifs financiers à long terme liés à la dette + Dette à perpétuité.
Exemple, pour 1999 : 35 096 M\$ + 2 560 M\$ - 191 M\$ - 418 M\$ + 552 M\$ = 37 599 M\$.

Financements préautorisés à court et à moyen terme

Type de financement	Volume autorisé	Marché	Échéance	Au 31 décembre 1999
Marges de crédit bancaires	350 M\$ US ou CA	Canada	1 an	0,3 M\$ CA
	40 M\$ CA	Canada	1 an	–
	50 M\$ US	États-Unis	1 an	–
Lignes de crédit de soutien ¹	600 M\$ US	Eurodollar	2001	–
	600 M\$ US	Eurodollar	2001	–
	600 M\$ US	Eurodollar	2003	–
Papier commercial ¹	2 750 M\$ US ou l'équivalent en \$ CA	États-Unis Canada	Max. : 270 jours Max. : 365 jours	48,3 M\$ CA
Billets à moyen terme ¹	3 000 M\$ US ou l'équivalent en d'autres monnaies	États-Unis	9 mois et plus	1 379 M\$ US
	4 000 M\$ US ou l'équivalent en d'autres monnaies	Euromarché	1 mois et plus	1 623 M\$ US
	2 000 M\$ CA	Canada	1 an et plus	1 620 M\$ CA

1. Garanti par le gouvernement du Québec.

Organigramme

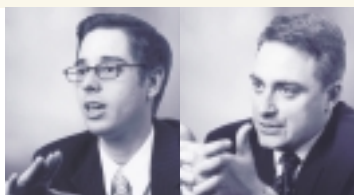


Responsables du financement et de la gestion financière



Daniel Leclair
Vice-président
Finances et chef des
Services financiers

Paul Robillard
Trésorier et
directeur principal
Financement et Trésorerie
(514) 289-4284

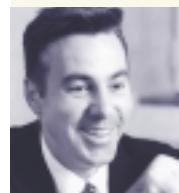


Marc-André Dufort
Coordonnateur Finances
Financement structuré
(514) 289-2820

Stéphane Pépin
Coordonnateur Finances
Financement structuré
(514) 289-2210



Michelle Toulouse
Chef
Planification et
Développement
et trésorière adjointe
(514) 289-2416



Jean-Hugues Lafleur
Directeur
Marchés financiers
et trésorier adjoint
(514) 289-4772



Jean Précourt
Chef Contrôle
des opérations
financières et
trésorier adjoint
(514) 289-2826



Jocelyne Lee
Chef
Trésorerie,
Risques et Assurances
et trésorière adjointe
(514) 289-2716

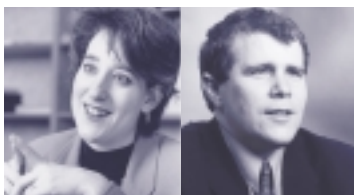
Hydro-Québec
Relations avec les investisseurs
Vice-présidence Finances
75, boul. René-Lévesque ouest
6^e étage
Montréal (Québec)
Canada
H2Z 1A4

Télécopieur :
(514) 289-5414

Téléphone :
(514) 289-2518
(514) 289-4838

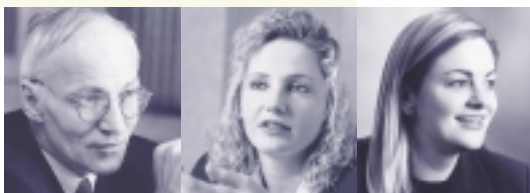
Courrier électronique :
durand.marie-claude@hydro.qc.ca
cliche.yvan@hydro.qc.ca

Site Internet : www.hydroquebec.com



Marie-Claude Durand
Chargée d'équipe
Relations avec
les investisseurs
(514) 289-2518

Yvan Cliche
Conseiller
Relations avec
les investisseurs
(514) 289-4838



Alain Fugère
Chef de pupitre
Marchés des capitaux
et marchés monétaires
(514) 289-5136

Marie Pouliot
Gestionnaire
Financement
(514) 289-3291

Marie-Claude Jalbert
Gestionnaire
Financement
(514) 289-4626



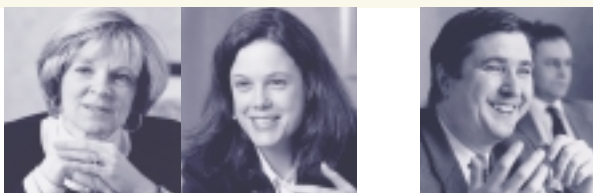
Bernard Lahey
Chef de pupitre
Gestion des risques
financiers
(514) 289-2135

Carole Delisle
Gestionnaire
Taux d'intérêt
(514) 289-3439

Marie-Josée Godbout
Gestionnaire
Devises étrangères
(514) 289-2140



Simon Lalancette
Chargé d'équipe
Ingénierie financière
(514) 289-3978



Louise Guillemette
Coordonnatrice
Documentation
financière
(514) 289-2516

Geneviève Marchand
Conseillère
Documentation financière
(514) 289-3147

Éric Maillé
Coordonnateur
Contrôle des risques
financiers
(514) 289-3628



Richard Lépine
Chargé de la gestion
de l'encaisse et des
services bancaires
(514) 289-3854

© Hydro-Québec, 2000
Reproduction autorisée avec
mention de la source.

Dépôt légal – 2^e trimestre 2000
Bibliothèque nationale du Canada
Bibliothèque nationale du Québec

ISSN 0821-1760
ISBN 2-550-35739-6
2000G082F

*This publication is available
in English.*

