



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-SIXIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commission permanente de l'économie et du travail

Le mardi 25 janvier 2000

Examen du plan stratégique 2000-2004 d'Hydro-Québec

Extraits:

Assujettissement à la Régie de l'énergie**Calcul de la croissance de la demande (suite)****Compétitivité des tarifs proposés à la grande industrie**

Assujettissement à la Régie de l'énergie

M. Sirros: Voilà. Alors, on s'entend. Le gel des tarifs a comme effet d'augmenter le taux de rendement d'Hydro-Québec. Ce qui m'amène à ma deuxième question: Pourquoi cet acharnement à ne pas vouloir se soumettre à la réglementation de la Régie, qui pourrait également juger du taux de rendement et permettre un ajustement peut-être par la façon que vous proposez, peut-être par d'autres façons? Mais on est passé d'une situation où on ne réglementait rien à un idéal de réglementation indépendante et autonome, dans une situation de réalité où on ne règle même pas les prix maintenant.

Parce que vous avez pris la stratégie de proposer ce gel tarifaire, ce qui à toutes fins pratiques enlève l'opportunité à la Régie d'examiner le tout. Du même coup, Hydro-Québec essaie de se retirer de la possibilité de soumettre ses coûts de production à la Régie. Donc, personne ne sera jamais capable de réglementer quoi que ce soit.

Et, du même coup, on se trouve ici à parler des stratégies d'Hydro-Québec, qui ont fait un zig et un zag, depuis deux ans, assez incroyables. Il y a deux ans, on était ici puis on parlait des dérivations tous azimuts, de la construction pour l'exportation, et là on a tout abandonné ça. À l'époque, c'était comme le chant des sirènes devant nous, il fallait qu'on se rattache au mât comme Ulysse pour résister à ce genre d'attraction pour des milliards qui allaient venir. Là, on est retourné à ce qu'on faisait de façon normale, vendre sur le spot quand on pouvait.

Alors, croyez qu'on a une certaine difficulté, certains d'entre nous, à savoir quand est-ce qu'on va vraiment avoir l'heure juste par rapport à ce qui s'en vient. Et on ne veut pas non plus inutilement critiquer la société d'État, mais on veut certainement représenter les intérêts des consommateurs. Et donc la question: Pourquoi on se voit détournés d'augmenter le taux de rendement en proposant un gel tarifaire plutôt que de tout soumettre honnêtement, ouvertement à la Régie et défendre les positions, ce qui d'ailleurs vous mettrait au même pied que toutes les autres entreprises réglementées en matière d'énergie en Amérique du Nord? Voilà, j'ai tout dit.

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): M. Caillé.

M. Caillé (André): Mme la Présidente, il y a beaucoup de questions ici. Alors, je voudrais vous rassurer, tous, que nous n'avons rien abandonné. Je ne sais pas, vous avez utilisé l'expression «sirènes». Enfin. Et on n'a rien, rien, rien abandonné, vraiment rien abandonné de tous nos projets de parachèvement du développement hydroélectrique. On n'en parle pas de la même manière, ici, j'en conviens, que quand les gens en discutaient par rapport à leur plan de développement, à ce qu'Hydro-Québec appelait son plan de développement parce qu'il s'agissait justement du plan des projets de développement. On fait ici un plan stratégique. On n'en parle pas ici de la même manière.

Notre stratégie à cet égard, c'est de répondre à une attente de nos partenaires. Nos partenaires, ils disent: Vous allez en parler d'abord avec nous. Quand vous en parlez, vous, les premiers publiquement, on a l'impression qu'on est des partenaires de deuxième classe. Vous annoncez vos projets, vous venez nous voir après puis vous allez nous les passer dans la gorge si ça ne fait pas notre affaire. C'est ça qu'ils pensent. Alors, on s'abstient de parler de projets dont on n'a pas déjà parlé avec eux.

Cette année, il y en a certains à qui on a déjà parlé, on pourrait en parler, à tout le moins, un peu plus. Mais quand c'est dans un contexte de négociations, vous comprendrez qu'Hydro-Québec, bien, quand on négocie, négocier sur la place publique, c'est plus difficile pour nous, comme ça serait plus difficile pour eux, qui ne s'y prêtent pas, incidemment, à négocier sur la place publique. Ceci étant dit, rassurez-vous, nous n'avons rien abandonné, vraiment rien abandonné. Même, on est plutôt à la recherche de l'ensemble des projets qu'on pourrait réaliser, dans le parachèvement, au Québec.

Pour ce qui est de la réconciliation des chiffres, Mme la Présidente, entre le plan 1998-2002 et le 2000-2004, on va évidemment vous fournir tous ces chiffres-là au cours de cette commission parlementaire. Je pensais que le bon moment de le faire, c'était au moment où on étudiera les perspectives financières. Vous allez voir ce qu'il en est. Mais, essentiellement, pour l'instant, tout ce que je peux vous dire, c'est qu'il y a des hypothèses au niveau des marchés financiers, la situation économique, qui ont changé. Vous allez voir qu'il y a des explications à cet égard.

Et il y a aussi le fait que, pour des sécheresses à venir, pour l'expliquer d'une façon facile à comprendre, on a, par prudence, prévu des sommes au niveau budgétaire pour faire face à ces situations – qui ne sont pas présentées aujourd'hui. Encore une fois, tout le passé, il est prévu, tout est en place. Mais, pour le futur, on a prévu des choses. On vous le dira. Enfin, on va vous réconcilier l'ensemble de ces chiffres-là – entre les deux plans, j'entends. Le dernier volet, c'était de comparer...

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): M. le député de Laurier-Dorion, si vous voulez...

Des voix: La Régie.

(11 h 10)

M. Caillé (André): Ah! Pourquoi se soustraire à la Régie? Alors, la position d'Hydro-Québec à cet égard, entre la production, le transport, la distribution, elle est connue depuis très longtemps. Ce que nous avons proposé, quant à nous, pour ce qui est du transport et de la

distribution, c'était de réglementer. Pour ce qui est de la production, nous avons proposé un point de départ qui disait: Voici, ça sera tant.

Puis, quand on me dit: On n'a pas les données, nous publions, Mme la Présidente, un rapport financier à chaque année, vérifié par deux firmes qui ont des licences qu'elles pourraient perdre si ces chiffres n'étaient pas bons, dans lequel vous trouvez toutes les réponses à des questions comme: Combien on a vendu par catégories de clients? Combien ça coûte? Quels sont les investissements dans chaque catégorie d'activité pour produire, transporter et distribuer?

Je vous assure, à Hydro-Québec, des vérificateurs, ça ne manque pas, on en a plus que n'importe quelle grande entreprise que je connais. On a un conseil d'administration qui exerce une régie exemplaire sur les activités de la direction. La transparence d'Hydro-Québec, les chiffres d'Hydro-Québec, on ne les invente pas, ils sont connus, nous les publions à chaque année. Prochainement, on va publier un autre rapport annuel qui va vous donner une mise à jour de tout ça, avec des notes qui sont extrêmement détaillées au niveau des états financiers. Alors, moi, quand on me parle de l'argument de la transparence, je me demande qu'est-ce qui n'est pas encore transparent.

M. Sirros: Je n'ai pas parlé de l'argument de la transparence... Je peux terminer, Mme la Présidente?

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): C'est sur le même sujet, M. le député de Laurier-Dorion?

M. Sirros: Oui. Je n'ai pas parlé de l'argument de la transparence, mais je vous ai posé la question: Pourquoi Hydro-Québec propose de faire ce que vous dites que vous voulez faire? Et vous m'avez répondu en disant: On propose de faire de ce que je vous dis qu'on va faire, c'est-à-dire de proposer un point de départ plutôt que de soumettre à la Régie l'analyse des coûts de production pour avoir une réglementation de départ, pour pouvoir par la suite juger. Alors, je n'ai pas eu de réponse à ça.

Et, deuxième point, vous m'inquiétez quand vous dites que vous n'avez rien abandonné. Moi, j'ai cru que vous aviez abandonné la notion de construction pour l'exportation et qu'on s'embarque dans la notion, très acceptable, d'exporter nos surplus sur le spot, etc. Mais, il y a deux ans, on parlait de dérivation de rivières, on parlait de création de potentiels supplémentaires à nos besoins pour l'exportation. Est-ce que vous l'avez abandonnée, cette stratégie-là?

M. Caillé (André): On a pour stratégie de développer tous les projets hydroélectriques qui peuvent l'être au Québec, dans les délais les plus courts possible. On sait déjà que, dans notre domaine, ça prend plus de temps que dans d'autres filières énergétiques. À titre d'exemple, pour produire de l'électricité à partir de ressources thermiques, ça prend deux à trois ans; puis, dans notre cas, bon, enfin, c'est cinq, six ans, etc. Alors, il faut tenir compte de la réalité, c'est ainsi, je ne pense pas que celle-là changerait. Nos projets ont, par conséquent, glissé – c'est peut-être à ça que vous faites référence – ils ont certainement glissé ici d'une année. C'est le temps de s'entendre avec des partenaires.

On aura l'occasion, je suppose, au cours de cette commission, de regarder les questions d'équilibre d'offre et de demande. Vous allez voir qu'essentiellement ce qui se produit – ce qu'on vous dit quand on dit qu'on exportait 20 à partir du Québec, on va exporter encore 20, mais il va falloir en acheter 13 sur les marchés extérieurs – eh bien, ça diminue. Ce n'est pas nouveau pour Hydro-Québec, ça, je pense que ça a toujours été ainsi. Quand on construit quelque chose, l'ajout de production, surtout si c'est un grand projet, est élevé; pendant un temps, les exportations de production du Québec augmentent; par la suite, elles vont diminuant, avec la demande québécoise.

Je pense que, compte tenu des délais de construction... on ne peut pas dire qu'on construit juste pour les marchés extérieurs. Parce que, éventuellement, avec la croissance de la demande au Québec, s'il n'y a pas d'autres constructions, quelqu'un pourrait faire l'argument que ça va tout finir par être utilisé au Québec, c'est évident, comme ça a toujours été le cas depuis, je pense, le début des années quatre-vingt, quand on a parlé de projets d'exportation ou de devancement de projets de construction. Je pense aussi que d'autres pourront dire: Oui, mais, pendant un temps, vous allez exporter plus de la production du Québec. Ça va être vrai aussi. Ce n'est pas une affaire qui est tranchée au couteau, pour dire: Ceci, c'est tout pour l'exportation, ceci, c'est tout pour le marché québécois.

Mais il y a une affaire certaine, tous ces équipements-là, le développement hydroélectrique, c'est l'affaire la plus avantageuse en termes économiques, c'est l'affaire la plus avantageuse en termes environnementaux. On est bien placé, on est très, très bien positionné au Québec, on a une ressource extraordinaire. On ne peut pas en même temps parler de gaz à effet de serre puis de pollution atmosphérique par les pluies acides puis se dire qu'on n'a pas la bonne filière. Je pense qu'on ne l'a pas assez dit, puis je pense que vous-même l'avez déjà dit, qu'on devrait insister là-dessus. Alors, on a un très, très bon produit, on va le développer.

Éventuellement, c'est les Québécois qui vont être gagnants, parce que, économiquement, c'est le meilleur, puis environnementalement, c'est plus acceptable. On ne sait pas, hein, personne ne sait exactement ce que feront les gouvernements pour rencontrer les accords de Kyoto. Ce qu'on sait, c'est que, quoi qu'ils fassent, ça ne peut pas faire autrement que d'être à notre avantage. On va être des gagnants.

Compétitivité des tarifs proposés à la grande industrie

La question que je voudrais poser concernant les tarifs... Parce qu'on en est là, puisque, pour tout ce qui est du développement de projets, que ce soit le projet du bas de Churchill ou les autres projets de développement hydroélectrique envisagés par Hydro-Québec, je pense qu'on va l'aborder en long et en large cet après-midi. Mais, moi, je reviens aux tarifs et je reviens particulièrement aux tarifs concernant la grande industrie, parce que je pense que c'est intéressant de voir... On va regarder ça plus en détail, mais je pense que c'est un document important que vous venez de remettre aux membres de la commission, *Comparaison des prix de l'électricité dans les grandes villes nord-américaines*.

(11 h 20)

Vous l'admettez d'emblée que, si on regarde ça dans une perspective historique, l'avantage comparatif du Québec par rapport à d'autres territoires environnants, à d'autres administrations qui nous environnent, que ce soit le Nord-Est des États-Unis, les autres provinces du Canada également, semble s'être détérioré au fil des années. On n'est pas à la queue, là. Vous l'avez mentionné, c'est évident, on n'est pas à la queue. Mais il semble que, même dans certains secteurs, on n'est plus à la tête, on n'est plus à la tête du peloton. Donc, ça veut dire qu'au fil des années l'avantage comparatif s'est détérioré, concernant particulièrement les grands secteurs industriels, la grande industrie.

Et donc, il y a certains secteurs puis certains porte-parole aussi d'organisations économiques qui jugent que le Québec a déjà perdu son avantage comparatif au plan des prix de l'électricité – toujours en comparaison évidemment avec d'autres administrations – en tout cas que cet avantage s'est suffisamment dégradé pour les placer dans des situations difficiles.

On le sait, c'est le cas, par exemple, de toute l'industrie forestière. Ciblons une industrie en particulier. Puis ce n'est pas banal, l'industrie forestière, c'est une industrie majeure dans

l'économie québécoise, sur le plan des exportations des produits, ce n'est pas rien. Ils considèrent qu'ils ont perdu cet avantage comparatif.

Est-ce qu'Hydro-Québec est consciente de cette problématique? Et comment entend-elle, je dirais, aborder cette problématique, comment entend-elle la régler aussi, la résoudre? Et qu'est-ce que vous entendez faire avec ces grands groupes industriels qui s'inquiètent, et je pense que c'est un fait, d'une certaine dégradation... je ne veux pas dire qu'ils ont les tarifs les plus élevés en Amérique du Nord, mais qui sont préoccupés puis inquiets d'une certaine dégradation d'un avantage comparatif qui autrefois était l'évidence même, ne faisait absolument aucun doute?

M. Caillé (André): Mme la Présidente, à cet égard, d'abord, les faits sont vrais, par rapport à l'Ouest du Canada, pas ailleurs en Amérique du Nord, ni dans l'Est du Canada. Si on prend l'exemple des pâtes et papiers, les tarifs sont meilleurs là-bas. On a une situation qui n'est pas aussi avantageuse au Québec. Il faut voir à corriger cette situation sans changer les tarifs, en faisant preuve de flexibilité. Je m'explique.

Premièrement, Hydro-Québec a eu, depuis quelques années à tout le moins, des programmes de rachat de puissance des producteurs, comme les gens... Ça s'appliquerait aux pâtes et papiers, ça pourrait s'appliquer à d'autres, bien entendu. On avait des programmes universels s'appliquant à tous.

Il faut savoir ici que de racheter, Mme la Présidente, de la puissance de nos clients, ça a une valeur pour nous. Si on rachète quelque chose à sa valeur, ça veut dire que ça n'aura pas d'impact négatif sur le reste de la clientèle ou sur les bénéfices de l'entreprise. Alors, c'est ça qu'on essaie de faire, racheter de la puissance de nos clients qui sont dans cette situation, où ce serait souhaitable d'améliorer notre position concurrentielle. On le faisait globalement. On l'a demandé...

Puis il y a une étude en cours avec l'Association de l'industrie des pâtes et papiers, où on va aller chez chaque client – parce que, ça, ça peut être variable d'un client à l'autre, la capacité qu'ils ont de nous revendre de la puissance – et on va la valoriser, cette puissance-là. Hydro-Québec a la capacité de la valoriser. Ce n'est pas parce qu'il va y avoir un coût additionnel que les tarifs de quelqu'un d'autre vont augmenter. On va avoir la capacité de la valoriser, cette puissance-là, ce qui va faire en sorte que, pour ces usines-là, elles vont pouvoir baisser, baisser leurs coûts d'énergie. Première piste. Et, encore une fois, c'est en cours, il y a de nos gens qui visitent les usines une à une.

Deuxièmement, on peut leur vendre de la puissance interruptible. Encore une fois, c'est la même chose, c'est quelque chose qui a une valeur pour nous. Alors, on va aller chercher cette valeur-là, on peut donner cette valeur-là aux clients qui appartiennent à ces catégories-là. Troisièmement, on a un produit qu'on appelle la tarification en temps réel. C'est une tarification qui est basée sur les prix dans les marchés voisins. Ils ont raison quand ils vous disent que la valeur de cette tarification-là a diminué au cours des années, parce que, contrairement à tout ce qui a pu être dit, les prix dans les marchés voisins, ils ont augmenté. À partir du moment où notre tarif était indexé à quelque chose qui augmente, bien, ça a augmenté. Alors, la valeur, pour eux, est moins grande. Ça peut fluctuer. Ça peut fluctuer, comme mon collègue l'a dit, dans le temps. Ça fluctue beaucoup dans le temps, selon les heures. Alors, on peut regarder au niveau de la TTR, par exemple, voir quels avantages. Sans qu'il nous en coûte, on pourrait apporter aux entreprises de pâtes et papiers. Mais là ça va prendre beaucoup plus de rapidité dans la communication.

M. Brassard: M. Caillé, est-ce que...

M. Caillé (André): Oui. Excusez-moi.

M. Brassard: C'est une exigence pédagogique. Est-ce que vous pourriez expliquer, là, parce qu'il y a bien des profanes qui nous écoutent, qu'est-ce que c'est, le tarif en temps réel?

M. Caillé (André): Le tarif en temps réel, c'est un tarif où on va faire la facturation de la valeur de l'électricité basée sur le coût qu'on peut lire en temps réel, sur un ordinateur, dans les marchés voisins. Si on a un avantage parce qu'il y a un prix bas, à un moment donné, dans ces courbes, M. Vandal va dire: Bon, bien, je peux vous l'offrir à tel moment, en autant que tout ça puisse être géré. Ça, c'est tout de la gestion en temps réel, ça prend beaucoup d'informatique, ça prend de l'équipement pour que l'information soit disponible rapidement. Ce n'était peut-être pas faisable au cours des années passées, on peut le faire maintenant. En pratique, retenez, pour la définition – j'espère que ma pédagogie est suffisante ici – on va facturer le client selon un prix pas convenu autrement que par le prix qui va exister dans le marché. Alors, voilà. Puis là on pourra faire différentes modalités, bien entendu, pour s'adapter. Encore une fois, l'esprit, ici, est lequel? L'esprit, c'est d'amener un avantage chez notre client sans qu'il en coûte à Hydro-Québec et, par conséquent, sans qu'il en coûte aux autres classes tarifaires et que ça ne vienne modifier l'interfinancement.

Au niveau de l'interfinancement, bon, on l'a dit, nous, on ne veut pas le changer. Incidemment, les grands clients industriels – l'interfinancement, c'est dans le réseau de distribution qu'il se trouve – comme ils n'utilisent pas ou très peu le réseau de distribution, c'est pour ça qu'eux ils ne contribuent pas à l'avantage du marché résidentiel. Ça fait que ce n'est pas une piste retenue par nous puis ce n'est pas une piste qui peut être retenue, parce que ça changerait peu de choses.

Toujours au niveau de l'implantation de nouveaux clients industriels qui, sans être des papetières, seraient dans la catégorie visée par les tarifs de grande puissance ou de moyenne puissance, on a mis en place un programme, en octobre 1996, je crois. Il a été annoncé – je me souviens de cela – au sommet économique qui a été tenu à Montréal. Et là on vient en aide à des gens qui veulent investir ou agrandir ici.

Ce qui est prévu dans ces programmes-là, c'est de leur donner une garantie un peu plus longue au niveau de la stabilité, de la non-augmentation des prix ou de différentes formules d'indexation à l'IPC ou autrement – toujours le même principe – sans qu'il en coûte nécessairement ou à Hydro-Québec ou aux autres classes de tarifs, comme je le disais tantôt. L'esprit, ici, c'est que, dans ces cas-là, on le sait, on le réalise et qu'on va chercher des moyens, on va offrir de la flexibilité à ces clientèles-là pour pouvoir réduire leur facture d'électricité.

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Oui. Sur le même sujet, M. le ministre?

M. Brassard: Oui.

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Dernière question.

M. Brassard: Évidemment, là, je comprends que ce qu'Hydro-Québec cherche à faire avec les grands secteurs industriels, ce n'est pas de modifier la grille tarifaire, mais c'est de recourir à la flexibilité en offrant un certain nombre de moyens, un éventail de mesures aux industries pour faire en sorte que la facture, elle, soit réduite.

M. Caillé (André): Voilà.

(11 h 30)

M. Brassard: Au fond, c'est ça qui compte, en fait. Quand j'ai des échanges avec l'industrie forestière, en particulier, par exemple, ce qui leur importe, c'est d'en arriver à réduire leur facture énergétique. Et c'est ce que vous comprenez. Maintenant, la question que je pose – je comprends très bien l'orientation et ce qu'entend faire Hydro-Québec en cette matière; je regarde la situation économique et financière, par exemple, de l'industrie des pâtes et papiers et j'ai comme réaction de vous dire que le temps presse – c'est: Est-ce que vous comptez, là, dans des délais relativement brefs, mettre en oeuvre ces mesures-là et pouvoir les offrir à la grande industrie?

M. Caillé (André): Oui. Bien sûr, on va agir ici avec diligence, comme je le disais, sur le rachat de puissance. Nos gens visitent déjà les responsables de l'approvisionnement dans les usines pour établir ce qui peut être fait, puis on le fait d'une façon optimale pour chacun, parce que encore une fois on est en situation... C'est nos vendeurs qui rencontrent les clients, mais ils se transforment en acheteurs.

M. Brassard: C'est du cas par cas, dans ce cas-là.

M. Caillé (André): C'est du cas par cas, pour être sûr qu'on va jusqu'au mieux qu'on peut faire sans, encore une fois, qu'il y ait de coût pour Hydro-Québec.

Tantôt, Mme la Présidente, j'ai oublié de mentionner une chose: Il y a quelques semaines, on me parlait d'un tarif pour les autoproducteurs. Plusieurs, notamment dans l'industrie des pâtes et papiers, ont souhaité, souhaitent ou produisent de l'électricité à partir de la matière végétale. Les équipements qu'ils ont ont besoin d'entretien annuel, de sorte qu'ils doivent les arrêter pendant certaines périodes. Et puis, il peut y avoir aussi des bris; et, s'il y a des bris, ça peut avoir des conséquences économiques et financières pour eux très importantes, de sorte qu'ils demandent à Hydro-Québec un tarif...

Une voix: D'équilibrage.

M. Caillé (André): ...d'équilibrage. Merci pour le terme français. Un tarif d'équilibrage, ça veut dire qu'on va fournir quand ça ne pourra pas fonctionner de leur côté. Si on leur fournit un tarif dit d'équilibrage à n'importe quel moment de l'année, on est obligé d'en établir le prix en tenant compte que cette livraison pourrait avoir eu lieu, par exemple, la semaine dernière, quand il faisait à Montréal -25 °C. On s'est rendu compte que l'industrie ne demande pas nécessairement ça, elle voudrait d'un tarif d'équilibrage lui-même interruptible. Elle comprend – les spécialistes comprennent tous la même chose – c'est sûr, que, si on veut alimenter la journée où il fait le plus froid, dans les pires circonstances, le tarif d'équilibrage, il va être très élevé. Mais, si on se dit que ce tarif peut être interrompu, peut-être qu'on va couvrir 95 % des situations où elle va avoir besoin de nous en relève, et puis ça va être très satisfaisant pour elle. Enfin, il y a des discussions à cet égard également. Ça aurait deux effets: baisser leurs coûts et puis permettre le développement de la filière de production à partir de matières végétales.

Calcul de la croissance de la demande (suite)

Mme Houda-Pepin: Voilà, exactement. Étant donné que M. Caillé vient de répondre à un certain nombre de questions que j'ai posées, il reste la question sur la conciliation des chiffres concernant la croissance de la demande, qui, à la page 7, est évaluée à 12 % et, à la page 16, elle est à 1,4 % par année, ce qui nous donnerait un 7 %. Alors, d'où vient cet écart? Et comment est-ce qu'on peut expliquer la différence?

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Oui, M. Caillé.

M. Caillé (André): Oui, Mme la Présidente. Alors, nous sommes prêts à fournir ce document également. Mon collègue, ici...

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Donc, c'est un autre dépôt?

M. Caillé (André): C'est un autre dépôt, si c'est acceptable.

Document déposé

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): D'accord.

M. Caillé (André): Ça va être déposé et expliqué par mon collègue, ici, Thierry Vandal.

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Alors, M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Alors, l'information effectivement montre que, de 1999 à 2014, la moyenne annuelle est de 1,4 %. Sur les cinq premières années, les années du plan, la moyenne

est plus élevée; on est à 2,3 %. Et donc, ça chute par la suite, de 2004 à 2014, pour redescendre à 0,9 %.

Pourquoi c'est plus fort durant les cinq premières années que les 10 dernières? On bénéficie, durant les cinq premières années, d'un effet assez fort du côté de grandes implantations industrielles, notamment à Alma, l'aluminerie du côté d'Alma, et également Magnola. des dossiers comme Magnola. Donc, ça a un effet de monter un peu la croissance sur les premières années. Mais, par la suite, par souci de conservatisme et de prudence, on s'est... à un niveau qui nous amène, sur la période complète, à 1,4 %, ce qui est inférieur à la période des 15 années précédentes. Donc, ce sont des prévisions qui sont, on le croit, prudentes et qui reflètent, disons, un conservatisme de circonstance.

(14 h 10)

Mme Houda-Pepin: Alors, si je...

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Oui. Mme la députée de La Pinière, toujours sur le même sujet?

Mme Houda-Pepin: Toujours en rapport avec la clarification des chiffres d'Hydro-Québec. Vous avez dit: Pendant les cinq premières années, c'est 2...

M. Vandal (Thierry): 2,3 %.

Mme Houda-Pepin: ...2,3 %. Et, les autres années subséquentes, ça revient à 1,4 %.

M. Vandal (Thierry): À 0,9 %, pour donner, sur la période complète, 1,4 %.

Mme Houda-Pepin: Comment expliquez-vous que les experts, en fait tous ceux qui gravitent autour de ce dossier-là et qui le connaissent bien situent justement la croissance de la demande à 1,4 % et non pas à 2,3 %, comme vous dites? Et je parle des cinq premières années, là, des cinq premières années de référence.

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): Mon collègue vient de me confirmer l'écart que vous soulignez. Au mois d'avril, quand ça a été préparé, cette première information là, on n'avait pas autant d'informations qu'aujourd'hui sur les prévisions du côté de l'industriel. L'industriel, ce sont des dossiers assez discrets. Donc, on est aujourd'hui mieux à même de prévoir la croissance de l'industriel. Donc, elle est bien de 2,3 % sur la période complète, pour nous donner 17,4 % de croissance. Donc, les chiffres qui nous paraissent être les chiffres exacts aujourd'hui sont ceux de 2,3 % pour la première période de cinq ans et de 0,9 % sur les 10 dernières années. Et, je répète, sur les 15 ans, ça nous donne 1,4 %, ce qui est inférieur aux 15 années précédentes. Donc, ce sont des prévisions qui, pour les 15 ans à venir, nous paraissent être conservatrices, prudentes. On n'est pas en train, ici, de surestimer la croissance au Québec.

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Bon. Alors...

Mme Houda-Pepin: Je conclus que vous convenez que les estimations que vous faites dans votre plan stratégique sont discutables au niveau de la fiabilité des données, puisque vous venez d'avouer vous-même que jusqu'à tout récemment vous n'aviez pas, par exemple, les informations exactes sur la demande du secteur industriel. Alors, on doit lire les autres chiffres qui sont dans votre rapport à travers la précision que vous venez de nous donner, c'est-à-dire avec beaucoup de suspicion, si je peux dire, parce que ce n'est pas nécessairement des chiffres qui sont validés.

La Présidente (Mme Carrier-Perreault): Alors, ça serait la dernière question, Mme la députée. Oui, M. Vandal.

M. Vandal (Thierry): ...que les prévisions, il faut les faire, disons, avec une certaine prudence. Il n'y a pas de certitude, puisqu'on parle de l'avenir. Mais, à 1,4 % de croissance sur 15 ans, un chiffre qui est inférieur aux 15 dernières années, on croit qu'on a ici une base, une fondation solide pour faire des prévisions qui sont des prévisions prudentes, conservatrices, comme toutes les bonnes prévisions doivent l'être.