

Mémoire de l'AQCIE
présenté
à la

Commission de l'économie
et du travail

Le plan stratégique - 1998-2002
Hydro-Québec

Québec, le 12 février 1998

TABLE DES MATIÈRES

I. INTRODUCTION	page 2
II. COMMENTAIRES SUR LA MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE DU GOUVERNEMENT	page 2
III. COMMENTAIRES SUR LA MISE EN VIGUEUR DES ARTICLES DE LA LOI SUR LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE	page 4
1. L'article 31 et le plan de ressources	page 4
2. Le chapitre IV touchant l'électricité	page 4
3. Le 3ième alinéa de l'article 167	page 5
4. Les ressources de la Régie de l'énergie	page 5
5. Les conséquences de l'absence d'un encadrement réglementaire	page 5
IV. COMMENTAIRES SUR LE PLAN STRATÉGIQUE D'HYDRO-QUÉBEC - 1998-2002	page 6
1. Les risques financiers du plan	page 6
2. La concurrence dans les tarifs	page 10
3. La mission/mandat d'Hydro-Québec	page 12
4. Les investissements de 13 milliards	page 13
5. Les ajouts de capacités: "rolled in" vs "incremental"	page 13
6. Le FU global d'Hydro-Québec	page 14
7. Les ventes à l'international	page 15
8. La recherche et développement	page 15
9. Le niveau de l'emploi	page 15
V. CONCLUSION	page 16
VI. ANNEXES	
1. Bank of Montreal, Economics department	
2. Indices des prix à la consommation, Canada	
3. Indices des prix à la consommation, Québec	
VII. PRÉSENTATION DU MÉMOIRE À LA COMMISSION	
1. La position de l'AQCIE, Serge Bergeron	
2. Le Tennessee Valley Authority et Hydro-Québec, Luc Boulanger	
3. Le témoignage d'Eka Chimie Canada inc., Jean Morency	

I. INTRODUCTION

Au cours de discussions informelles tenues entre l'AQCIE et le président de la Commission de l'économie et du travail, Monsieur Christos Sirros, ainsi qu'à la lecture des transcriptions de la conférence de presse du 4 décembre dernier, nous comprenons que l'objectif de la commission ne se limite pas au seul examen du plan stratégique d'Hydro-Québec. La commission entend également étudier des questions plus générales, notamment celles concernant l'application de la politique énergétique du gouvernement et de la loi sur la Régie de l'énergie.

Les commentaires de l'AQCIE toucheront donc à ces deux aspects de la problématique qui sera considérée par la commission, tout en proposant des réflexions sur certains éléments du plan stratégique 1998-2002 d'Hydro-Québec qui préoccupent fortement ses membres. Ces réflexions tiendront compte également de l'impact de la tempête de verglas sans précédent qu'a connue le Québec au début de janvier 1998.

L'AQCIE regroupe 35 importants consommateurs industriels d'électricité établis au Québec, dont la consommation totale d'énergie dépasse le milliard de dollars et représente en moyenne 30 % des coûts de production de ses membres, qui emploient plus de 40 000 travailleurs au Québec. L'AQCIE, dont les membres oeuvrent dans la quasi-totalité des secteurs d'activités industrielles au Québec, a déjà participé aux activités de la commission de l'économie et du travail, à l'époque où le plan de développement et les propositions tarifaires d'Hydro-Québec y étaient étudiés. Notre association est également intervenue dans tout le processus de consultation qui a conduit à la création de la nouvelle Régie de l'énergie.

II. COMMENTAIRES SUR LA MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE DU GOUVERNEMENT

Dans sa politique énergétique, publiée en novembre 1996, le gouvernement annonçait comme suit la nécessité d'une réflexion globale sur l'ouverture des marchés de l'électricité: "... l'ouverture des marchés de l'électricité constitue une réforme historique, dont les enjeux sont particulièrement importants pour l'économie québécoise. La définition d'une approche adaptée au contexte québécois est nécessairement complexe, et exige la prise en compte des intérêts de tous." ¹

Eu égard à la complexité et à l'importance des enjeux soulevés par cette réflexion globale, le gouvernement a, tant dans sa politique énergétique que dans le projet de loi sur la Régie de l'énergie adopté par l'Assemblée nationale en décembre 1996, décidé de confier à la nouvelle régie le mandat de tenir des audiences publiques aux fins de lui "...donner un avis sur la pertinence, les conditions, et les modalités de la libéralisation des marchés de l'électricité" (art. 167 alinéa 3). Il va sans dire que l'AQCIE a appuyé cette initiative du gouvernement qui devait permettre à tous les intéressés de faire valoir leur point de vue sur ces questions fort importantes pour l'économie québécoise.

De plus, au moment de sa comparution devant la Commission de l'économie et du travail, en avril 1997, M. Caillé déclarait aux membres de la commission, sur la question de l'ouverture des marchés de détail, qu'Hydro-Québec était favorable à une telle démarche, en raison de ses faibles coûts moyens de production par rapport à ceux de ses concurrents².

Et plus loin dans le même rapport, reprenant les propos de M. Caillé, on peut y lire: "En ce qui concerne ce type de ventes [on parle de ventes aux consommateurs finaux et non plus à des intermédiaires comme les power pools], M. Caillé précisait qu'il s'agit d'une compétence réservée aux organismes de réglementation de chaque État, et non à la FERC. Il reconnaissait la possibilité que des États puissent exiger une réciprocité à cet égard, refusant à Hydro-Québec l'accès à leur marché au détail à moins que le nôtre ne leur soit aussi ouvert." ³

1. Gouvernement du Québec, Ministère des Ressources naturelles,
L'énergie au service du Québec - Une perspective de développement durable, novembre 1996, p. 54
2. Commission de l'économie et du travail, Rapport final, juin 1997, p. 4
3. idem, p. 5

Compte tenu de toutes ces déclarations de la part du gouvernement et d'Hydro-Québec, ce n'est pas sans un certain étonnement que l'AQCIE a pris connaissance du revirement de position annoncé par Hydro-Québec dans son plan stratégique sur cette question: "L'ouverture de ce marché à la compétition est un élément central de la restructuration des marchés aux États-Unis, en particulier dans les régions où les tarifs d'électricité sont élevés comme en Californie et dans le Nord-Est américain. [...] À l'inverse, les bas tarifs d'électricité au Québec et la présence sur le territoire d'un très grand producteur hydroélectrique compétitif, Hydro-Québec, constituent des conditions très distinctes de celles qui prévalent dans la plupart des autres régions de l'Amérique du Nord [...] C'est pourquoi l'ouverture du marché de détail québécois apparaît peu pertinente et, vu l'absence d'avantages tangibles pour sa clientèle québécoise, Hydro-Québec n'entend donc pas promouvoir l'ouverture du marché de détail de l'électricité au Québec."⁴

De l'avis de l'AQCIE, la position d'Hydro-Québec annoncée dans son plan stratégique quant à la non-ouverture des marchés de détail soulève plusieurs questions qui auraient intérêt à être discutées dans le cadre d'un débat public, comme, par exemple, les suivantes:

- Doit-on conclure que les juridictions américaines au niveau des États individuels ont abandonné le principe de réciprocité?
- Doit-on conclure que le monopole québécois n'est pas tout à fait convaincu de sa capacité de concurrencer?
- Comment le monopole québécois peut-il conclure d'entrée de jeu qu'il n'y a pas de bénéfices pour les québécois d'ouvrir le marché de détail?
- Comment peut-on s'assurer que la clientèle québécoise, captive du monopole, ne fera pas les frais des concessions de prix ou autres avantages commerciaux qu'Hydro-Québec pourrait consentir à ses clients à l'extérieur du Québec pour concurrencer dans ces marchés libres?

Compte tenu des termes clairs de sa politique énergétique et de la loi sur la Régie de l'énergie, on s'attendrait à ce que le gouvernement n'approuve pas cet aspect du plan stratégique d'Hydro-Québec tant et aussi longtemps qu'un débat public en bonne et due forme n'aura pas été tenu devant la Régie de l'énergie.

Hélas, les développements récents nous indiquent que le gouvernement fait exactement le contraire. Ainsi, lors d'un discours prononcé le 12 décembre 1997 devant l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Québec, le ministre Chevrete, loin de confirmer la nécessité d'un débat public, a entériné purement et simplement la nouvelle position mise de l'avant par Hydro-Québec quant à la non-ouverture du marché de détail.⁵

Plus récemment encore, le gouvernement, prétextant l'incertitude sur les marchés financiers causée par la tempête de verglas, a décidé d'adopter par décret, en catimini, sans consultation quelconque, le plan stratégique d'Hydro-Québec dans son intégralité, sous réserve seulement des quelques ajustements que le gouvernement pourrait requérir d'Hydro-Québec suite au débat de cette commission parlementaire.

L'AQCIE ne peut que déplorer le manque de transparence affiché par Hydro-Québec et le gouvernement à l'endroit de ces enjeux importants et soumet que cette façon de procéder est tout à fait contraire à ce qui avait été annoncé relativement à la mise en oeuvre de la politique énergétique rendue publique en novembre 1996.

4. Hydro-Québec, plan stratégique, p. 13
5. <http://www.mrn.gouv.qc.ca/2/25/251/present/sld015.htm>

III. COMMENTAIRES SUR LA MISE EN VIGUEUR DES ARTICLES DE LA LOI SUR LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE

Selon la politique énergétique du gouvernement de novembre 1996, il était clair que la nouvelle Régie de l'énergie devait devenir le forum privilégié où seraient débattues toutes les matières importantes intéressant Hydro-Québec dans une atmosphère de transparence et de participation du public: "...La mise en place d'une Régie de l'énergie, ayant la compétence requise pour réglementer le secteur de l'électricité, répond à une nécessité. Grâce à l'initiative majeure que prend ainsi le gouvernement, il sera possible de contre-expertiser de façon satisfaisante les demandes tarifaires d'Hydro-Québec, selon un mécanisme garantissant la transparence et la participation du public." ⁶

Or, aujourd'hui, plus d'un an après la publication de cette politique, force est de constater que, non seulement le gouvernement continue à gérer toutes les affaires d'Hydro-Québec par décret, mais également que plusieurs chapitres importants de la loi sur la Régie de l'énergie concernant l'électricité ne sont toujours pas en vigueur.

1. L'article 31 de la loi et le plan de ressources

Alors que le gouvernement vient d'approuver le plan stratégique d'Hydro-Québec par décret, on constate que le troisième paragraphe de l'article 31 de la loi conférant à la Régie compétence exclusive pour approuver le plan de ressources d'Hydro-Québec n'est toujours pas en vigueur. Qui plus est, l'AQCIE s'interroge sur la véritable marge de manoeuvre qui restera entre les mains de la Régie de l'énergie, lorsqu'elle sera appelée, en vertu de cette disposition, à approuver le plan de ressources d'Hydro-Québec. En effet, en approuvant le plan stratégique d'Hydro-Québec, le gouvernement donne-t-il le feu vert à Hydro-Québec d'effectuer les investissements qui y sont prévus?

Il faut ajouter à ceci les nombreux autres décrets adoptés à toute vapeur suite à la tempête de verglas autorisant Hydro-Québec à effectuer des investissements de plusieurs centaines de millions de dollars pour améliorer son réseau de transport et distribution.

Après l'adoption du plan stratégique et de tous ces décrets, on se demande bien ce qu'il restera à la Régie à approuver dans le cadre de cette disposition de la loi.

2. Le chapitre IV touchant l'électricité

On se souviendra que le 15 octobre 1997, le gouvernement a adopté un décret prenant acte d'un engagement d'Hydro-Québec de ne pas demander de hausses de tarifs d'électricité pour les années 1999, 2000 et 2001 et fixant le taux d'ajustement des tarifs à compter du 1er mai 1998 selon l'indice des prix à la consommation au Canada.

Cela étant dit, il est éloquent de mentionner que le chapitre IV de la loi conférant à la nouvelle Régie de l'énergie juridiction exclusive pour l'approbation des tarifs de tout distributeur d'électricité ou de gaz naturel n'est toujours pas en vigueur pour ce qui a trait à l'électricité.

Dans ce contexte, l'AQCIE s'interroge sérieusement sur la volonté réelle du gouvernement de se soumettre à l'examen des organismes de réglementation qu'il a lui-même institué pour assurer la transparence et la participation des groupes concernés.

L'AQCIE croit qu'il est urgent que ces articles de la loi sur la Régie de l'énergie entrent en vigueur dans les plus brefs délais, évitant ainsi tout autre prétexte pour que d'autres décisions soient rendues en dehors de la juridiction de la Régie.

6. Gouvernement du Québec, Ministère des Ressources naturelles, L'énergie au service du Québec - Une perspective de développement durable, novembre 1996, p. 19.

3. Le 3^e alinéa de l'article 167

Comme nous l'avons vu ci-dessus, le 3^e alinéa de l'article 167 de la loi prévoit expressément que la Régie de l'énergie doit donner un avis au gouvernement "... sur la pertinence, les conditions et les modalités de la libéralisation des marchés de l'électricité".

Encore une fois, force est de constater que non seulement cet article de la loi n'est toujours pas en vigueur, mais que le gouvernement, par la voix du ministre responsable d'Hydro-Québec, semble déjà avoir accepté la position mise de l'avant par Hydro-Québec quant à la non-ouverture des marchés de détail.

Dans ce contexte, on se demande à quoi peut bien servir de demander à la Régie de l'énergie de tenir des audiences publiques sur la libéralisation des marchés de l'électricité puisque le gouvernement a déjà rendu sa décision sur la question.

Encore ici, on est très loin du climat de transparence et de participation du public que le gouvernement annonçait en grandes pompes il y a plus d'un an, et réitéré par le ministre lui-même dans un article qu'il signait dans le quotidien La Presse, le 18 juin 1997, alors qu'il déclarait: "...Le gouvernement ne prendra donc aucune décision concernant la déréglementation du secteur électrique avant que les Québécois n'aient été entendus...Le vaste débat public qui s'amorcera à l'automne sera l'occasion pour tous les Québécois de s'exprimer sur l'avenir d'Hydro-Québec et sur le phénomène de déréglementation qui touche ce secteur. Ce débat, sous la responsabilité de la Régie de l'énergie, se fera dans la plus grande transparence. Le gouvernement respectera les consensus qui s'en dégageront au même titre qu'il a respecté ceux de la Table de consultation du débat sur l'énergie sur lesquels il a basé sa politique énergétique."

4. Les ressources de la Régie de l'énergie

Lors d'un débat télévisé à Radio-Canada, le dimanche soir 25 janvier dernier auquel il participait, le ministre Chevrette a prétexté que la Régie elle-même n'était toujours pas en mesure d'assumer pleinement ses fonctions dans le secteur de l'électricité pour justifier la non-entrée en vigueur des dispositions de la loi concernant l'électricité.

L'AQCIE n'est évidemment pas en mesure de confirmer ou d'infirmer les propos du ministre quant aux ressources qui sont présentement disponibles à la Régie de l'énergie. Cependant, s'il faut retenir les affirmations du ministre pour avérées, l'AQCIE comprend mal comment et pourquoi le même ministre, qui est responsable de la Régie, n'a pas pris les mesures requises pour permettre à la Régie d'accomplir efficacement toutes les tâches qui lui sont confiées en vertu de la loi. Il ne faut pas perdre de vue que les nouveaux régisseurs sont en poste depuis le 2 juin 1997.

5. Les conséquences de l'absence d'un encadrement réglementaire

Face à la stratégie de communication privilégiée par Hydro-Québec, en l'occurrence les médias, le débat sur leurs initiatives se tient dans les journaux au lieu de se faire devant les autorités compétentes, la Régie de l'énergie. Le gouvernement, quant à lui, prétextant l'urgence de la situation et usant de ses prérogatives, gère par décret et décide en catimini.

Devant l'absence d'une tribune pour faire valoir leur point de vue, certains groupes de pression ont même choisi, l'automne dernier, d'aller se faire entendre devant la Federal Energy Regulatory Commission des États-Unis, ("FERC").

Il ne s'agit que de faire un bref survol des éditoriaux des quotidiens québécois des récentes semaines pour se rendre compte du tollé général qui s'est manifesté suite aux diverses annonces conjointes d'Hydro-Québec et du gouvernement de projets d'investissements significatifs, qui échappent à l'examen des organismes réglementaires appropriés. On parle même de "... régression des valeurs de citoyenneté, d'un lien infantilisé entre les électeurs et les dirigeants, d'une réduction des mécanismes reconnus d'information et de consultation, du recours à la démagogie, d'un déficit démocratique ..." ⁷

L'AQCIE croit qu'il est impératif que les groupes intéressés de faire valoir leur point de vue puisse le faire devant un organisme impartial, tel que le recommandait la Table de consultation du débat public sur l'énergie dans son rapport du 3 mars 1996, et que le gouvernement entérinait en instituant la Régie de l'énergie.

⁷ Lise Bissonnette, La crise et la démocratie, Le Devoir, lundi le 26 janvier 1998, p. A6

IV. COMMENTAIRES SUR LE PLAN STRATÉGIQUE D'HYDRO-QUÉBEC - 1998-2002

1. LES RISQUES FINANCIERS

Hydro-Québec se propose de réaliser les bénéfices illustrés dans ce tableau au cours de la période 1998-2002, et d'en verser 50 % à titre de dividendes au gouvernement pour un total de plus de 3 milliards \$⁸



Hydro-Québec présente plusieurs éléments conjoncturels susceptibles d'exercer un impact sur les bénéfices anticipés du plan stratégique, identifiant, pour chacun de ces principaux paramètres et pour chacune des années du plan stratégique, leur valeur respective.⁹

Principaux paramètres économiques

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Hausse de l'IPC Canada (%)	1,8	2,0	2,3	2,5	2,5	2,5
Prix de l'aluminium c US	75,53	75,99	76,46	85,01	91,89	94,65
Taux de change	0,731	0,742	0,755	0,765	0,761	0,794
Taux d'intérêt 90 jours						
- Marché canadien	3,6	4,2	5,0	5,3	5,1	5,1
- Marché américain	5,6	5,9	5,4	5,3	4,6	4,6
Taux d'intérêt 10 ans et plus						
- Marché canadien	7,3	7,8	7,9	7,8	7,7	7,7
- Marché américain	7,6	7,9	7,6	7,3	7,2	7,2

Hydro-Québec n'offre aucune étude permettant de justifier les valeurs retenues pour chacun de ces éléments conjoncturels. Aucun scénario de rechange n'est disponible, sinon une étude de sensibilité pour la seule année 2000, pour chacun de ces paramètres et qui ne permet pas d'en évaluer l'impact sur les bénéfices consolidés de l'entreprise pour la période totale du plan. L'AOCIE recommande qu'une mise à jour du plan stratégique soit effectuée, en utilisant des paramètres dont les valeurs se rapprochent davantage du contexte actuel.

l'indice des prix à la consommation: nous savons maintenant que la valeur moyenne de l'augmentation de l'indice des prix à la consommation au Canada est de 1,6 % pour l'année 1997, soit un écart à la baisse de 0,2 % par rapport aux chiffres retenus par Hydro-Québec. Il est aussi important de noter que l'indice des prix à la consommation de novembre et décembre se situe en deça de 1 %, laissant présager que l'augmentation de l'indice des prix pour l'année 1998 pourrait aussi être inférieure au niveau de 2 % avancé par Hydro-Québec. D'ailleurs, La Banque de Montréal, dans une publication de son service économique du 13 janvier dernier, propose les données suivantes pour l'IPC: 1998: 1 %; 1999: 0,8 %; 2000 et 2001: 0,7 %.¹⁰



le taux de change: Pour 1997 et 1998, Hydro-Québec suppose une valeur de 73,1 cents et 74,2 cents. Quant à la moyenne pour 1997-2002, c'est 76,7 cents qui est retenue. La Banque du Canada a établi la valeur moyenne du dollar canadien à 72,2 cents pour 1997, et le dollar canadien a atteint son niveau historique le plus bas en janvier 1998, alors qu'il se maintient sous la barre des 70 cents. "On peut même raisonnablement présumer que le huard pourrait dégringoler jusqu'à 65 cents avant l'été..." dit Claude Picher dans sa chronique financière de La Presse du mardi 27 janvier 1998. Quant à la moyenne de la valeur du dollar pour 1997-2002, les entreprises retiennent plutôt 74 cents dans leur planification.

8. Hydro-Québec, plan stratégique, p. 54

9. idem, p. 58

10. Banque de Montréal, Economic Department, January 13, 1998 (en annexe)

les taux d'intérêt: la situation des marchés en Asie contribue à un raffermissement du dollar américain, qui devient une valeur refuge, par rapport aux autres monnaies. Un consensus se dessine parmi les analystes financiers qui prévoient un alignement des taux canadiens sur les taux américains.

Un article de Miville Tremblay publié dans La Presse du mardi 30 décembre 1997, sur la question du relèvement des taux d'intérêt, citant François Leroux, professeur aux HEC, mentionne "... qu'il faut relever les taux d'intérêt pour stopper la glissade du huard [...] selon M. Leroux, le gouverneur Gordon Thiessen doit faire preuve de courage et hausser les taux à court terme pour qu'ils se rapprochent des taux américains".



C'est d'ailleurs ce qui s'est produit le vendredi 30 janvier dernier, alors que la Banque du Canada augmentait son taux d'un demi-point. On retrouve, ci-contre, un tableau qui est reproduit par La Presse du même jour dans un article signé par Maurice Jannard. Toujours selon cet article, "...La banque centrale a dû plus tard intervenir dans le marché des devises en vendant des dollars américains pour soutenir notre monnaie..." indiquant que cette hausse des taux n'a pas été suffisante à elle seule pour faire remonter notre dollar. D'ailleurs, citant des analystes de la Banque du Canada, Maurice Jannard fait état que : "...La Banque du Canada devrait augmenter ses taux de 75 points encore, ce qui rendrait le loyer de l'argent à parité avec celui des États-Unis."

Compte tenu de la taille de la dette d'Hydro-Québec et de l'impact des taux d'intérêt sur son financement, nous croyons qu'il serait prudent de présenter un scénario où la relation entre les taux canadiens et américains reflète leur niveau historique plutôt que l'exception qui fait cours présentement.

la demande (marchés internes): Hydro-Québec parle d'une croissance des ventes de 14 TWh dans les marchés internes, dont 10 TWh dans la grande industrie. Cette croissance des ventes est évidemment nette de l'impact qu'auront les mesures d'efficacité énergétique qui seront déployées au cours de la période du plan stratégique. C'est donc une croissance de plus de 10 TWh pour la grande industrie.

Tout en tenant compte de leur propre scénario de croissance, les membres de l'AQCIÉ, dont la consommation compte pour 75 % de l'activité de la grande industrie québécoise, s'interrogent quant à la provenance de cette augmentation des ventes sur le marché interne. Hydro-Québec devrait étayer ses prévisions en étant plus explicite sur la provenance de ces ventes additionnelles:

- Dans quels secteurs d'activité économique Hydro-Québec prévoit-elle effectuer les ventes additionnelles prévues au plan stratégique et dans quelle proportion par rapport aux 10 TWh pour chacun de ces secteurs d'activité économique?
- Quelle réduction de la consommation d'électricité dans la grande industrie Hydro-Québec prévoit-elle subir suite à l'implantation des mesures d'efficacité énergétique? Hydro-Québec a-t-elle tenu compte de cette réduction dans le scénario de croissance des ventes internes qu'elle met de l'avant?
- Quelle est la part des nouvelles électrotechnologies dans ces nouvelles ventes?
- Quelle est la proportion de ces nouvelles ventes qui sont consécutives à de nouvelles implantations industrielles versus des agrandissements chez des industries existantes?

- Les nouvelles implantations industrielles prévues au Québec sont-elles fonction des tarifs disponibles ou sont-elles consécutives à d'autres facteurs, telle la présence d'une ressource quelconque disponible à bon compte? (on pense, par exemple, à Magnolia qui utilisera les résidus d'amiante dans la région de Thetford Mines).
- Dans son scénario de croissance de la demande, Hydro-Québec tient-elle compte de l'ouverture du marché de détail aux États-Unis, et de la possibilité pour les industries d'avoir accès à des tarifs plus bas que ceux pratiqués au Québec? Dans un tel scénario, la production additionnelle pourrait donc se déplacer vers les juridictions offrant de tels avantages concurrentiels.
- Le plan stratégique est silencieux quant aux revenus anticipés par catégorie. L'AQCIE croit qu'il est essentiel de connaître les hypothèses qui sous-tendent les revenus moyens générés par catégorie, pour être en mesure de porter un jugement quant à l'analyse de sensibilité sur le bénéfice net prévu, et ce non seulement pour l'an 2000 mais pour chacune des années du plan.

Par ailleurs, le scénario de croissance des ventes d'Hydro-Québec devrait tenir compte de la crise financière en Asie. Cette crise devrait vraisemblablement avoir un impact sur le taux de croissance du PIB canadien, et ramener les prévisions pour 1998 de 4 % à 3 %, soit une diminution de 25 % par rapport aux prévisions pour ce qui est du marché interne. Sur cette question, M. Jacques Bougie, pdg de l'Alcan, déclare dans La Presse du mercredi 28 janvier 1998, que son entreprise "... jugeait la pertinence de construire le plus grand projet industriel à être entrepris en près de 10 ans [1,5 milliard US] à la lumière de la crise économique en Asie"

la demande (marchés externes): Au cours de la période 1998-2002, Hydro-Québec devra générer 14 TWh de nouvelles ventes d'électricité pour rencontrer les objectifs de son plan stratégique, soit 6 TWh de ventes additionnelles et 8TWh de ventes de remplacement, toutes ces ventes devant être effectuées dans le nouveau cadre de déréglementation des marchés de gros, aussi bien aux États-Unis qu'en Ontario.

Vu l'absence de données supportant ce niveau de croissance des ventes, l'AQCIE croit que des réponses devraient être apportées aux questions suivantes:

- Les 8 TWh de ventes existantes qui devront être remplacées, se réalisent dans une fourchette de 5-6 ¢/KWh. Quel est le prix moyen auquel Hydro-Québec s'attend d'effectuer les ventes qui vont remplacer ces 8 TWh?
- Quelle est la proportion des ventes hors-Québec, anticipées au cours de la période du plan stratégique, qui seront effectuées ailleurs au Canada par rapport au marché américain? Pour celles effectuées au Canada, quelle est la proportion des ventes qui seront effectuées en Ontario?
- Quelle est la proportion de ces ventes qui seront faites en ferme versus en spot?
- Quel est le prix moyen qu'Hydro-Québec a réalisé dans les ventes effectuées aux États-Unis, en ferme et en spot, au cours des mois de novembre et décembre 1997, ainsi que janvier 1998?
- Quelle est la proportion des ventes réalisées aux États-Unis par Hydro-Québec qui ont été faites au plein tarif de transit québécois (ferme) versus un tarif escompté (spot) depuis l'entrée en vigueur par décret gouvernemental du tarif de transit le 1er mai 1997?

- Dans quelle mesure Hydro-Québec prévoit-elle être affectée par l'enjeu des "stranded costs" aux États-Unis? Hydro-Québec est-elle en mesure de pouvoir quantifier l'impact de cet enjeu sur ses ventes? Hydro-Québec a-t-elle tenu compte de cet enjeu sur ses prévisions de ventes aux États-Unis?
- Sur les ventes spot totales effectuées dans les marchés cibles d'Hydro-Québec aux États-Unis, au cours des six derniers mois, quelle est la proportion des ventes d'Hydro-Québec dans cet ensemble, et comment cette proportion se compare-t-elle avec son scénario des ventes américaines anticipées au cours de la période du plan stratégique?
- Quels sont les coûts, pour chacune des années du plan stratégique, des nouvelles ventes hors-Québec qu'Hydro-Québec prévoit faire? Les coûts ainsi identifiés sont-ils des coûts marginaux ou des coûts moyens?

L'hydraulicité figure parmi les risques les plus considérables lorsqu'on examine le tableau sur l'analyse de sensibilité sur le bénéfice net prévu. Le plan stratégique ne donne aucune information sur le niveau des barrages.

Afin de nous permettre d'évaluer l'impact de l'hydraulicité sur les bénéfices nets, l'AQCIE croit qu'il serait nécessaire qu'Hydro-Québec fournisse des informations sur les hypothèses qui ont permis l'élaboration du plan stratégique.

À cet égard, l'AQCIE s'interroge sur les points suivants:

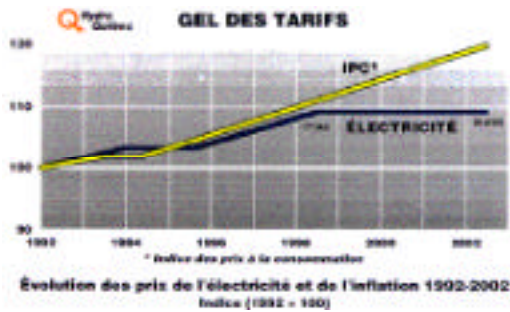
- Est-ce que la méthodologie utilisée pour évaluer cet élément conjoncturel est la même que celle utilisée dans le passé? Sinon, quelles sont les variations par rapport à cette méthode?
- Pour chacune des dix (10) dernières années, quelle a été la moyenne de l'hydraulicité par rapport aux hypothèses?
- Comment cet écart des dix (10) dernières années se répercute-t-il sur l'analyse de sensibilité produite au plan stratégique?

La tempête de verglas: Il est clair que le plan stratégique doit tenir compte de l'impact de la récente tempête de verglas. À ce titre, il nous faut répondre aux questions suivantes:

- Quels sont les coûts imputables aux frais d'exploitation de l'année en cours pour remettre le réseau en état?
- Quels sont les coûts des actifs détruits par la tempête qui devront être imputés aux frais d'exploitation pour l'année en cours?
- Quels sont les coûts qui seront capitalisés parmi les activités de remise en état des installations détruites par la tempête?
- Quels sont les coûts qui seront capitalisés au chapitre du renforcement du réseau de transport?
- Quel est l'impact de la tempête sur les investissements prévus de 13 milliards \$, sur les bénéfices et les dividendes prévus au plan stratégique.
- Quels sont les revenus qui ont été perdus suite aux suspensions des livraisons d'électricité, y incluant les redevances journalières qui ne seront pas perçues?

Un horizon sans aucune récession: le plan stratégique ne prévoit aucune possibilité de récession économique. Nous avons eu droit à deux récessions dans la période 1982-1990, et ce plan stratégique nous amène jusqu'en 2002, sans aucune prévision de récession, ce qui nous donne une période de croissance continue depuis 1990.

2. LA CONCURRENCE DANS LES TARIFS

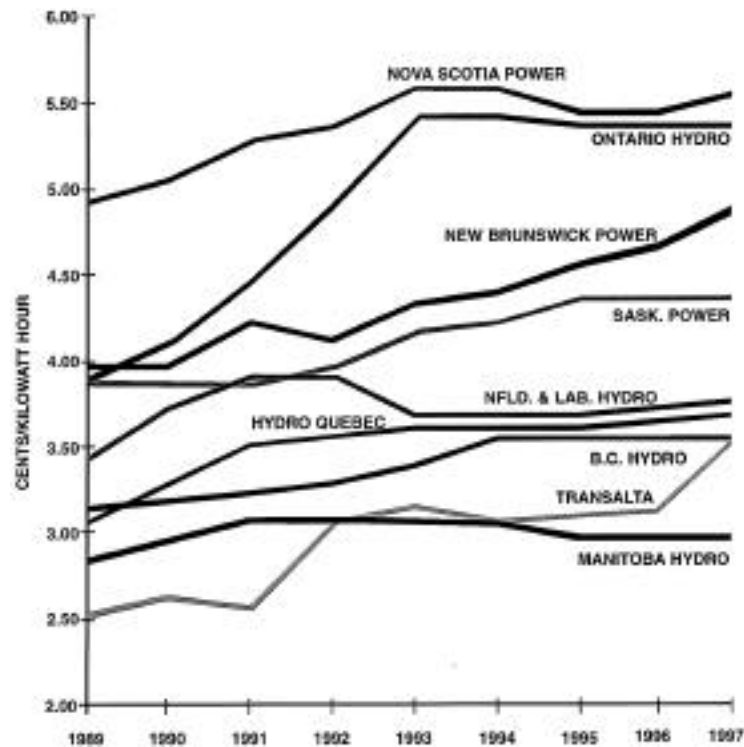


Ce tableau, présenté à la page 26 du plan stratégique, montre l'évolution des **tarifs moyens** d'électricité par rapport à l'indice des prix à la consommation pour la période 1992-2002. On y illustre l'impact du gel des tarifs, l'indice des prix à la consommation continuant de progresser à la hausse, alors que les tarifs demeurent stationnaires.

Hydro-Québec mentionne fréquemment que les tarifs québécois sont parmi les meilleurs en Amérique du Nord. Chaque fois que des statistiques sont produites pour illustrer ce point, on utilise les tarifs moyens. L'AQCIE aimerait préciser que les tarifs moyens ne sont pas une mesure adéquate pour étayer ce point de vue.

les tarifs industriels ailleurs: Le tableau suivant ¹¹ fait état des tarifs industriels qui sont disponibles dans d'autres juridictions. Ce tableau, comparé aux tarifs disponibles au Québec pour la grande industrie, illustre bien que nos industries doivent concurrencer avec des compétiteurs ayant accès à de meilleures conditions. Il est à noter que les tarifs affichés souvent ne tiennent pas compte d'escomptes additionnels qui sont octroyés ailleurs aux industriels.

AMPCO LARGE INDUSTRY POWER COSTS

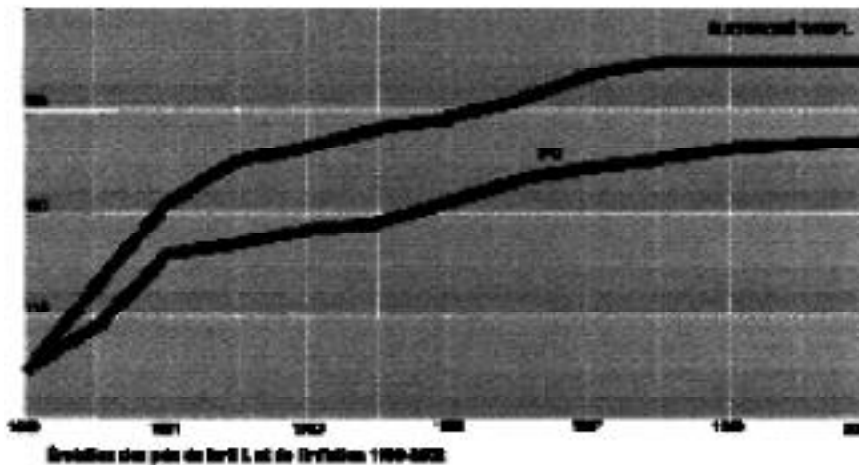


11 Tableau préparé par: Association of Major Power Consumers of Ontario

l'évolution des tarifs industriels au Québec par rapport à l'indice des prix à la consommation canadien et québécois:

ANNÉE	AUGMENTATION TARIF "L" EN %		AUGMENTATION IPC - CANADA		AUGMENTATION IPC - QUEBEC	
		CUMULATIF		CUMULATIF		CUMULATIF
1989	4.6	4.6	5	5	4.2	4.2
1990	7.9	12.9	4.8	9.8	4.3	8.5
1991	7.1	20.9	5.6	15.4	7.4	15.9
1992	3.2	24.7	1.5	16.9	1.8	17.7
1993	1.5	26.6	1.8	18.7	1.4	19.1
1994	1	27.9	0.2	18.9	-1.4	17.7
1995	1.5	29.8	2.2	21.1	1.8	19.5
1996	1	31.1	1.6	22.7	1.6	21.1
1997	1.7	33.3	1.6	24.3	1.4	22.5
1998	1.6	34.9	1.0 *	25.3		
1999	0	34.9	0.8 *	26.1		
2000	0	34.9	0.7 *	26.8		
2001	0	34.9	0.7 *	27.5		
2002						

Le tableau ci-dessus démontre que les tarifs industriels québécois ont augmenté plus vite que l'inflation depuis 1989, soit 9 % supérieurs à l'IPC canadien et 10,8 % supérieurs à l'IPC québécois. D'autre part, même si le gel des tarifs était maintenu pour la période du plan stratégique, nos tarifs demeureraient toujours plus élevés que l'IPC canadien à la fin de cette même période.

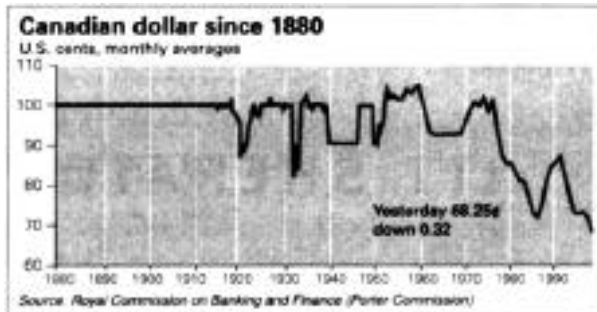


Même avec le maintien du gel des tarifs, le tarif "L" aura progressé plus vite que l'indice des prix à la consommation à la fin de la période prévue au plan stratégique d'Hydro-Québec.

Le tableau ci-dessus, ainsi que le graphique ci-contre reproduit ces données, indique une croissance de 7,4 % supérieurs à l'IPC canadien pour les années 1990.

L'AOCIE maintient que, s'il existe un avantage permettant aux industries québécoises de concurrencer sur les marchés internationaux, cet avantage est largement dû au bas taux de change du dollar canadien. C'est là un avantage concurrentiel artificiel qui est susceptible de disparaître avec une remontée du dollar canadien.

* voir en annexe les prévisions économiques mises de l'avant par la Banque de Montréal pour la période 1995-2001



Le tableau reproduit ci-contre par le quotidien Globe and Mail, le vendredi 30 janvier dernier, nous illustre l'évolution du dollar canadien depuis 1880. L'examen de ce tableau nous indique que le dollar canadien, après une remontée vers la fin des années 1980, s'est dévalué de façon constante depuis le début des années 1990, alors qu'il atteignait un haut de 87,28 ¢ en 1991, pour clôturer à 68,25 ¢ le 29 janvier dernier.

L'AQCIE est d'avis que la récession du début des années 1990, couplée à une dévaluation constante du dollar canadien ont contribué à atténuer les effets des augmentations tarifaires

que nous avons subies durant cette période. Il nous faut remonter aux années 1970 pour retrouver un véritable avantage concurrentiel dans les tarifs d'électricité. Nous assistions alors à de nombreuses nouvelles implantations d'industries de transformation au Québec. Ces nouvelles implantations se font maintenant ailleurs, notamment dans le sud-est des États-Unis, soit en Georgie, au Mississippi ou en Louisiane.

3. MISSION/MANDAT D'HYDRO-QUÉBEC profits/dividendes vs tarifs compétitifs

Le mandat initial d'Hydro-Québec était de fournir de l'électricité au meilleur coût possible pour les Québécois et promouvoir le développement industriel du Québec. Bien que l'objectif de faire des profits et verser des dividendes à l'actionnaire soit louable en soi, l'AQCIE s'interroge si cet objectif doit être atteint en sacrifiant le mandat initial d'Hydro-Québec de fournir l'électricité au meilleur coût possible. L'objectif de verser un dividende de 50 % au gouvernement n'a jamais été perçu comme une priorité pour les Québécois dans le passé.

L'AQCIE s'interroge sur les aménagements législatifs et réglementaires qui seront requis pour permettre l'implantation de la politique de dividendes qu'Hydro-Québec propose.

L'AQCIE s'interroge également si cette décision a été prise unilatéralement, s'il y a eu des consultations populaires à cet effet ou si le gouvernement a l'intention d'en tenir. N'est-ce pas là un choix de société où l'ensemble des Québécois devraient être consultés.

Parmi les orientations corporatives dont fait état le plan stratégique, la première qui est mentionnée est celle de bâtir sur les acquis. Peut-on penser, dans cette optique, que baisser les tarifs pour s'assurer d'une fourniture au meilleur coût possible fait partie intégrante de cette orientation? Ainsi, si les profits générés servaient à réduire la dette d'Hydro-Québec, le fardeau en serait moins lourd à porter pour les usagers. Cette stratégie aurait aussi l'avantage de dégager une marge de manoeuvre plus grande dans un contexte de restructuration des marchés de l'énergie, où on anticipe une vive concurrence entre les fournisseurs d'énergie. Nul ne peut prévoir avec exactitude l'effet que cette restructuration aura sur les prix, ni la capacité de concurrencer des producteurs américains sur les marchés.

Par ailleurs, Hydro-Québec fait allusion dans son plan d'un changement dans ses pratiques comptables en regard de l'amortissement, sans pour autant nous révéler en quoi consistent spécifiquement ces nouveaux aménagements. Traditionnellement, le fonds d'amortissement était de nature linéaire. L'AQCIE aimerait savoir quel est l'impact spécifique de ce changement de la méthode d'amortissement sur les bénéfices générés au cours de la période du plan stratégique.

L'AQCIE suggère au gouvernement d'utiliser les profits d'Hydro-Québec, non pas pour enrichir le fonds consolidé du revenu, mais plutôt pour réduire les tarifs afin de permettre à nos industries d'augmenter leur capacité concurrentielle et créer des emplois.

Finalement, si le gouvernement entérinait quand même la proposition de dividendes d'Hydro-Québec, compte tenu des risques financiers inhérents à ce plan, l'AQCIE recommanderait d'en conserver les dividendes et de créer un fonds de réserve contre ces risques, afin d'éviter une explosion des tarifs si les éléments conjoncturels du plan ne se matérialisaient pas comme prévu.

4. LES INVESTISSEMENTS

Le plan stratégique est silencieux tant qu'à la manière dont les investissements sont répartis entre la production, le transport, la distribution et les autres activités. Il serait donc important qu'Hydro-Québec en fasse la ventilation entre ces trois activités d'une part, et les sommes qui seront consacrées aux autres activités.

Hydro-Québec semble justifier le besoin de cet investissement à partir de considérations essentiellement politiques, c'est-à-dire la nécessité de créer des emplois et sauvegarder le savoir-faire des entreprises spécialisées dans l'électricité.

L'AQCIE estime que la croissance de la demande ne justifie pas un investissement aussi massif dans les installations de production.

Malgré un investissement de 13 milliards, les actifs n'augmentent que de 3 milliards.

L'AQCIE s'interroge sur les coûts spécifiques du développement de St-Marguerite III, et comment ils se comparent avec l'objectif de 2,87 ¢/KWh dont le plan nous fait part.

Quels sont les coûts pour le détournement des rivières par rapport à cette balise?

Hydro-Québec devrait préparer une pièce démontrant quel serait l'impact sur les tarifs si cet investissement de 13 milliards servait à payer la dette.

Il faut ajouter à ceci l'impact important qu'auront nécessairement sur les actifs de transport et de distribution les investissements de près d'un milliard que le gouvernement vient d'autoriser par décret suite à la tempête de verglas. Il ne fait aucun doute que ces investissements imprévus doivent être pris en compte dans l'évaluation du plan stratégique d'Hydro-Québec.

5. LES AJOUTS DE CAPACITÉ

"rolled in" vs "incremental"

Hydro-Québec mentionne à la page 38 de son plan stratégique, dans la section qui traite des principes sur le tarif de transport, que ce tarif serait structuré à partir des coûts moyens, pour tous les ajouts de capacité, c'est-à-dire une approche de type "rolled-in".

L'AQCIE s'interroge, également, si cette approche de type "rolled-in" sera également retenue en ce qui concerne les activités de production et de distribution de l'électricité.

Dans cette optique, pour ce qui est des ventes à l'exportation, on peut donc conclure que le développement d'installations destinées à la desserte des États-Unis serait à la charge et au risque des usagers québécois. D'ailleurs, l'examen des besoins additionnels d'approvisionnement (6TWh) comparé à la croissance des marchés externes (6TWh) nous indique que la justification de ces ajouts de capacité est en fait fonction de la demande des marchés externes. Nous croyons que sans cette croissance il n'y aurait pas lieu d'investir dans la construction des installations projetées dans le plan stratégique.

L'AQCIE est d'avis que si des investissements doivent être effectués pour soutenir une activité de vente hors Québec, ils ne devraient pas faire partie de la base de tarification de l'activité réglementée d'Hydro-Québec, qu'ils devraient être au risque et à la charge de l'actionnaire, et qu'ils devraient être comptabilisés sur une base marginale ("incremental").

Seules les activités de vente hors Québec qui sont faites à partir du parc d'installations existantes et qui ont pour but d'utiliser des capacités excédentaires et améliorer par conséquent le facteur d'utilisation du réseau existant pourraient faire partie de l'activité réglementée d'Hydro-Québec. Les coûts reliés à ces ventes devront être imputés selon la méthode "LAST IN" "LAST OUT", c'est-à-dire les derniers coûts (et les plus élevés) étant alloués à l'exportation.

Si la croissance de la demande des marchés internes le justifie, l'activité réglementée pourrait se porter acquéreur des actifs qui ont été développés pour desservir les marchés externes sur la base de leurs coûts marginaux.

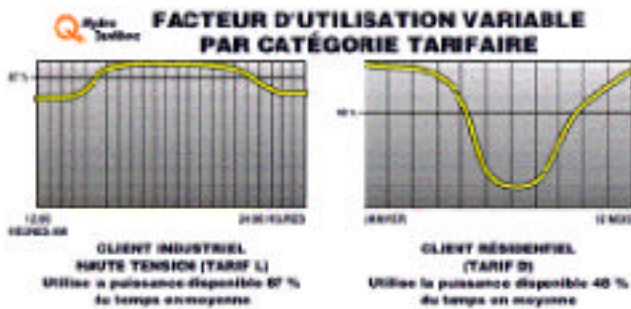
Des mécanismes de contrôle appropriés devront être développés pour que la Régie de l'énergie puisse se satisfaire que les coûts et les revenus inhérents à ces ventes sont adéquatement comptabilisés, et protègent les intérêts des usagers québécois.

De la même façon, la tarification de type timbre-poste sur tout le réseau de Trans-Énergie implique que tout consommateur d'énergie, qu'il soit canadien ou américain, et indépendamment de sa localisation géographique a le même tarif.

Dans un contexte d'ouverture de marché et d'accès éventuel au fournisseur de son choix, ce type de tarification entrave la libre concurrence entre les divers fournisseurs et pourrait avantager indûment Hydro-Québec dans le marché.

6. FU GLOBAL D'HYDRO-QUÉBEC ET INTERFINANCEMENT

Le tableau suivant illustre bien l'impact des clients résidentiels sur le facteur d'utilisation du réseau d'Hydro-Québec. Les coûts relatifs à la fourniture de l'énergie pour des clients à faible facteur d'utilisation sont évidemment plus élevés que pour ceux qui ont une utilisation plus constante.



Dans sa politique énergétique, le gouvernement s'engageait à réduire, sinon éliminer, cet interfinancement à court ou moyen terme. De même, Hydro-Québec a toujours fait part dans ses mémoires tarifaires de la nécessité de traiter de cette question.

L'augmentation uniforme et le gel subséquent des tarifs en relèguent encore une fois l'étude. De plus, la formule proposée par Hydro-Québec de réglementer sa production sur la base de son prix n'est pas de nature à favoriser une amélioration du facteur d'utilisation global du réseau d'électricité.

L'AQCIE croit fermement qu'un signal de marché approprié est de nature à promouvoir une concurrence loyale entre les formes d'énergie, réduire la dépendance des Québécois envers l'électricité, favoriser les économies d'énergie chez les consommateurs, et par là, contribuer à l'amélioration du FU global des installations d'Hydro-Québec. À la limite, ces économies pourront retarder des projets de développement de puissance additionnelle.

Il ne s'agit que de considérer les conséquences de la récente tempête de verglas pour apprécier la portée de l'absence de diversification dans les formes d'énergie utilisées par les Québécois, conséquence d'une stratégie globale axée sur un signal de marché faussé.

7. VENTES A L'INTERNATIONAL

Hydro-Québec International devrait être une entité complètement dissociée d'Hydro-Québec ("stand alone basis") qui se finance d'elle-même. L'AQCIE ne croit pas que l'activité réglementée d'Hydro-Québec devrait y investir les sommes prévues au plan stratégique.

Dans cette optique, l'AQCIE voit mal comment le gouvernement pourrait alors épouger une perte suite aux activités d'Hydro-Québec International. On ne peut pas imaginer un autre scénario que celui où les pertes seraient récupérées à même les tarifs. En effet, l'alternative du gouvernement serait de couper dans ses dépenses ailleurs pour équilibrer son budget.

BC Hydro et Hydro Ontario ont toutes deux fermé leur division internationale parce que l'état n'était pas prêt à assumer un tel risque.

L'AQCIE est d'avis que ce n'est pas le rôle du gouvernement de se lancer dans des activités de cette nature au risque des usagers québécois.

8. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Les investissements relatifs à la recherche et au développement ne sont pas significatifs par rapport à l'ensemble des revenus d'Hydro-Québec, et sont en ligne avec ce qui se fait normalement dans l'industrie. Le gouvernement a d'ailleurs des politiques de crédit d'impôts aux entreprises en vue de favoriser des activités dans la recherche et le développement.

Ce sont les unités d'affaires qui seront responsables du contrôle de ces activités, et ces activités devront se financer d'elles-mêmes à partir des économies qu'elles génèrent. L'AQCIE croit donc que ces investissements sont justifiables.

Il sera cependant nécessaire d'instituer des contrôles appropriés pour s'assurer qu'il existe un véritable avantage coût/bénéfice en raison de ces activités.

La Régie de l'énergie est l'organisme approprié pour jouer ce rôle. La Régie pourra donc demander qu'une démonstration lui soit faite quant au côté "raisonnable" de ces activités et des économies qu'elles devraient générer. Une évaluation à posteriori pourrait également être effectuée. S'il devenait évident que la prudence n'aurait pas été exercée dans un cas donné, les coûts inhérents au projet pourraient être imputés à l'actionnaire.

9. NIVEAU DE L'EMPLOI

L'AQCIE est d'avis qu'il serait bon de connaître la réduction, exprimée en nombre absolu et en pourcentage, au cours de chacune des 10 dernières années, du personnel non syndiqué (cadres/spécialistes) et du personnel syndiqué (techniciens/bureaux/métiers). Les données devraient être présentées d'une façon telle que l'on puisse comparer les coupures entre ces deux classes d'employés.

Hydro-Québec pourrait ensuite faire un parallèle avec les efforts que le gouvernement a lui-même déployé dans les secteurs de la santé, de l'éducation et de la fonction publique en général.

L'AQCIE aimerait également connaître la progression des employés contractuels pour la période 1992-1997, que ces employés soient directement sous contrat avec Hydro-Québec ou par l'entremise de firmes spécialisées.

V. CONCLUSION

Les risques financiers du plan stratégique sont tels que les usagers québécois pourraient faire face à une explosion des tarifs similaire à celle que l'on a connue au début des années 1980.

La pierre angulaire de la stratégie du plan d'Hydro-Québec suppose qu'il existe une marge de manœuvre significative dans la capacité des tarifs de générer des revenus supplémentaires, compte tenu qu'ils sont très avantageux pour les usagers Québécois. Cependant, les exemples illustrés sont à partir de tarifs moyens. On ne tient pas compte que les tarifs résidentiels sont largement subventionnés d'une part et que les tarifs industriels sont plus élevés que ceux pratiqués dans d'autres juridictions, compromettant ainsi la capacité concurrentielle de l'industrie québécoise.

Dans un contexte de restructuration et de libéralisation des marchés de l'électricité en Amérique du Nord, alors que nul ne peut prévoir l'impact ultime que ces nouvelles règles du jeu auront sur les marchés, une stratégie orientée vers un contrôle serré des coûts, permettant ainsi de réduire davantage nos tarifs et d'améliorer la capacité concurrentielle de nos industries, nous semble plus appropriée.

On se rappellera que le gel des tarifs pour les années 1999, 2000 et 2001 est un engagement d'Hydro-Québec. Ce gel ne fait l'objet d'aucune garantie de la part du gouvernement.

La réglementation de la production selon le prix n'est pas une méthode qui est propice pour s'assurer que les usagers sont adéquatement protégés des risques qui sont inhérents aux activités d'un monopole.

Enfin, compte tenu des nombreuses réserves et autres commentaires qu'elle formule à l'endroit du plan stratégique d'Hydro-Québec, l'AQCIÉ soumet respectueusement que la présente commission de l'économie et du travail ne constitue pas le forum adéquat pour discuter de questions aussi complexes et que l'approbation finale de la stratégie d'Hydro-Québec devrait être confiée à la Régie de l'énergie dans l'exercice de la juridiction exclusive qui lui est conférée pour l'approbation du plan de ressources de tout distributeur de gaz naturel ou d'électricité.

De l'avis de l'AQCIÉ, cette façon de procéder permettrait beaucoup mieux d'atteindre les objectifs de transparence et de participation du public que le gouvernement s'est lui-même fixés à l'égard des affaires d'Hydro-Québec dans la politique énergétique qu'il a rendue publique au mois de novembre 1996.

Annexes

- 1. Bank of Montreal
Economics department**
- 2. Indices des prix à la consommation
Canada**
- 3. Indices des prix à la consommation
Québec**

**BANK OF MONTREAL
ECONOMICS DEPARTMENT**

January 13, 1998

MEDIUM-TERM OUTLOOK

	1995 *	1996 *	1997	1998	1999	2000	2001
CANADA							
GDP Growth	2.3	1.5	3.8	4.0	3.2	3.0	2.7
Unemployment rate	9.5	9.7	9.2	8.4	8.0	7.6	7.5
CPI Inflation	1.9	1.6	1.6	1.0	0.8	0.7	0.7
Three-month T-bill (%)	6.98	4.30	3.18	4.53	4.48	4.35	4.35
Five-year GoC bond (%)	7.78	6.47	5.47	5.30	5.23	5.20	5.15
Ten-year GoC bond (%)	8.16	7.22	6.15	5.44	5.51	5.30	5.20
C\$/U.S.\$	1.373	1.364	1.386	1.393	1.378	1.350	1.330
Real short rates	5.08	2.70	1.58	3.53	3.68	3.65	3.65
Real long rates	6.26	5.62	4.55	4.44	4.71	4.60	4.50
Canada-US short rates	1.49	-0.71	-1.88	-0.58	-1.18	-1.40	-1.40
Canada-US real short rates	2.39	0.59	-1.06	0.32	0.72	1.20	1.20
Canada-US long rates	1.58	0.78	-0.20	-0.34	-1.15	-1.45	-1.55
Canada-US real long rates	2.48	2.08	0.60	0.56	0.75	1.15	1.05
Long-short rates	1.18	2.92	2.97	0.91	1.03	0.95	0.85
Change in nominal MCI	1.40	-2.46	-1.66	1.18	0.31	0.55	0.49
GDP Growth (Q4 to Q4)	0.7	2.3	4.5	3.7	3.0	2.8	2.7
GDP potential ***	2.1	2.5	2.9	2.7	2.8	2.8	2.7
Output gap (in Q4)	-2.6	-2.8	-1.2	-0.2	0.0	0.0	0.0
UNITED STATES							
GDP Growth	2.0	2.8	3.8	2.6	2.0	1.8	2.1
Unemployment rate	5.6	5.4	5.0	4.7	4.8	5.1	5.2
CPI Inflation	2.8	2.9	2.4	1.9	2.7	3.3	3.3
Three-month T-bill (%)	5.49	5.01	5.06	5.11	5.66	5.75	5.75
Ten-year T-note (%)	6.58	6.44	6.35	5.78	6.66	6.75	6.75
Yen/US\$	94.5	108.8	120.9	133.0	134.5	131.0	128.0
DM/US\$ **	1.43	1.51	1.73	1.76	1.73	1.68	1.65
Real short rates	2.89	2.11	2.66	3.21	2.96	2.45	2.45
Real long rates	3.78	3.54	3.95	3.86	3.96	3.45	3.45
Long-short rates	1.09	1.43	1.29	0.67	1.00	1.00	1.00
GDP Growth (Q4 to Q4)	1.3	3.2	3.7	2.2	2.0	1.8	2.1
GDP potential ***	2.0	2.3	2.7	2.4	2.4	2.2	2.1
Output gap (in Q4)	-0.9	0.0	1.0	0.8	0.4	0.0	0.0

All data are annual averages. * Actual figures.

** Should European Monetary Union start on January 1, 1999, as appears likely, the German mark and other member currencies will still retain legal tender until mid-2002. Of course, the bilateral exchange rates will be fixed, presumably at the current central parity rates within the Exchange Rate Mechanism.

*** Potential output is expected to grow at an annual trend rate of 2 1/4% in the U.S and 2 3/4% in Canada, though it can fluctuate procyclically around its trend.

**INDICES DES PRIX A LA CONSOMMATION DU CANADA, MENSUELS,
CLASSIFICATION DE 1992, (1986=100 OU AUTREMENT SPECIFIE)**

ENSEMBLE

P700000 7440 1 ((1986=100))

Mensuel	Janv/Jul	Fev /Aout	Mars/Sept	Avr /Oct	Mai /Nov	Juin/Dec
1980		64.4	65.0	65.4	66.2	66.9
	67.4	68.1	68.7	69.3	70.2	70.5
1981	71.5	72.2	73.1	73.7	74.3	75.5
	76.1	76.7	77.3	78.0	78.7	79.1
1982	79.6	80.6	81.6	82.0	83.2	84.0
	84.4	84.8	85.3	85.8	86.4	86.4
1983	86.2	86.6	87.5	87.5	87.7	88.7
	89.0	89.5	89.5	90.0	90.0	90.3
1984	90.8	91.3	91.5	91.8	91.9	92.3
	92.8	92.8	92.9	93.1	93.7	93.7
1985	94.1	94.7	94.9	95.3	95.5	96.1
	96.4	96.5	96.7	97.0	97.4	97.8
1986	98.3	98.6	98.9	99.0	99.5	99.6
	100.4	100.7	100.7	101.2	101.7	101.9
1987	102.1	102.6	103.0	103.5	104.1	104.4
	105.1	105.2	105.2	105.6	106.0	106.1
1988	106.3	106.7	107.3	107.6	108.3	108.5
	109.1	109.4	109.5	110.0	110.3	110.3
1989	110.9	111.6	112.2	112.5	113.7	114.3
	115.0	115.1	115.3	115.7	116.1	116.0
1990	117.0	117.7	118.1	118.1	118.7	119.2
	119.8	119.9	120.2	121.2	121.9	121.8
1991	125.0	125.0	125.5	125.5	126.1	126.7
	126.8	126.9	126.7	126.5	127.0	126.4
1992	127.0	127.1	127.5	127.6	127.8	128.1
	128.4	128.4	128.3	128.5	129.1	129.1
1993	129.6	130.0	129.9	129.9	130.1	130.2
	130.5	130.6	130.7	130.9	131.5	131.3
1994	131.3	130.3	130.1	130.2	129.9	130.2
	130.7	130.8	130.9	130.7	131.4	131.6
1995	132.1	132.7	133.0	133.4	133.7	133.7
	134.0	133.8	133.9	133.8	134.1	133.9
1996	134.2	134.4	134.9	135.3	135.7	135.6
	135.6	135.7	135.9	136.2	136.8	136.8
1997	137.1	137.3	137.6	137.6	137.7	138.0
	138.0	138.2	138.1	138.2	138.0	137.8

NOTE: POUR PLUS DE DETAILS SUR LES CONCEPTS, METHODES ET SOURCES: DOCUMENT DE REFERENCE DE L'INDICE DES PRIX A LA CONSOMMATION, MISE A JOUR FONDEE SUR LES DEPENSES DE 1992, NO. 62-553, HORS SERIE

INDICES DES PRIX A LA CONSOMMATION DU QUEBEC, MENSUELS, CLASSIFICATION DE 1992, (1986=100 OU AUTREMENT SPECIFIE)

ENSEMBLE

P705000 7445 1 ((1986=100))

Mensuel	Janv/Juil	Fev /Aout	Mars/Sept	Avr /Oct	Mai /Nov	Juin/Dec
1980		63.6	64.3	64.6	65.3	66.1
	66.7	67.5	68.0	68.6	69.7	69.8
1981	70.7	71.5	72.3	73.0	73.5	74.5
	75.1	75.7	76.4	76.8	77.7	78.9
1982	79.3	80.4	81.0	81.6	82.6	83.6
	84.1	84.5	85.1	85.5	86.1	86.1
1983	85.5	85.9	86.8	87.0	87.4	87.9
	88.2	88.8	88.9	89.5	89.6	89.8
1984	89.8	90.5	90.9	91.3	91.3	91.6
	92.0	91.5	91.6	91.9	92.6	92.8
1985	93.0	94.0	94.0	94.5	94.8	95.6
	95.9	96.2	96.5	96.6	96.9	97.5
1986	97.8	98.4	98.8	99.1	99.5	99.3
	100.1	100.7	100.7	101.3	102.2	102.3
1987	102.2	102.8	103.1	103.5	104.0	104.3
	104.9	104.8	104.9	105.6	106.2	106.2
1988	106.2	106.9	107.2	107.5	107.9	108.1
	108.5	109.0	108.9	109.4	109.8	109.9
1989	110.1	111.1	111.3	111.7	112.8	113.4
	113.9	113.9	113.7	114.3	114.7	114.2
1990	115.4	115.9	116.3	116.1	116.9	117.3
	117.9	118.1	118.4	119.6	120.4	120.4
1991	124.9	124.9	125.6	125.8	126.3	126.8
	126.8	126.9	127.0	127.2	127.4	126.9
1992	127.9	127.9	128.2	128.2	128.3	128.6
	129.0	129.0	128.9	129.3	129.7	129.8
1993	130.3	130.3	130.6	130.4	130.3	130.3
	130.3	130.2	130.3	130.2	131.3	131.1
1994	130.9	128.5	128.6	128.4	127.8	128.4
	128.4	128.4	128.4	128.2	129.1	129.0
1995	129.6	130.1	130.3	131.2	131.4	131.3
	131.5	131.1	131.4	131.2	131.5	131.3
1996	131.5	132.0	132.4	133.0	133.6	133.4
	133.2	133.2	133.2	133.8	134.2	133.7
1997	134.1	134.6	134.6	134.8	134.9	135.4
	135.2	135.5	135.1	135.2	135.3	135.0

NOTE: POUR PLUS DE DETAILS SUR LES CONCEPTS, METHODES ET SOURCES: DOCUMENT DE REFERENCE DE L'INDICE DES PRIX A LA CONSOMMATION, MISE A JOUR FONDEE SUR LES DEPENSES DE 1992, NO. 62-553, HORS SERIE

Présentation du mémoire
à la commission

- 1. La position de l'AQCIE**
Serge Bergeron
- 2. Le Tennessee Valley Authority**
et Hydro-Québec
Luc Boulanger
- 3. Le témoignage d'Eka Chimie Canada Inc.**
Jean Morency

Monsieur le président de la Commission, l'Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité est heureuse de pouvoir s'exprimer devant vous, dans le cadre de votre mandat de surveillance d'organisme, et vous en remercie. Compte tenu de l'horaire chargé, et de la présentation que nous avons préparée aujourd'hui pour vous, vous me permettrez d'aller dès maintenant dans le vif du sujet.

Afin d'utiliser au mieux le temps qui nous est alloué, nous nous limiterons à de brefs commentaires sur notre mémoire, en réitérant nos recommandations sur des points précis, ce que je vais faire moi-même. Ensuite, monsieur Boulanger commentera très brièvement la présentation sur acétates que nous vous avons remise. Finalement, monsieur Morency vous entretiendra sur la situation particulière de l'entreprise qu'il dirige.

L'AQCIE regroupe 35 importants consommateurs industriels d'électricité établis au Québec dont la consommation totale d'énergie dépasse le milliard de dollars et représente en moyenne 30% des coûts de production de ses membres, qui emploient plus de 40,000 travailleurs au Québec.

Dès le départ, l'AQCIE reconnaît et se réjouit des efforts significatifs qui sont déployés par Hydro-Québec et le gouvernement pour adapter notre société d'état au nouveau contexte énergétique, dicté par la déréglementation et la restructuration des marchés de l'énergie. Le plan stratégique, dont cette commission procède à l'examen, en fait foi. Il va sans dire que beaucoup d'éléments de ce plan ont du mérite. Monsieur André Caillé en a fait largement mention en conférence de presse et lors de ses présentations. Cependant, notre association s'est limitée, dans son exercice de réflexion, sur les points qui soulèvent le plus d'inquiétude auprès de ses membres.

L'AQCIE croit qu'il est essentiel qu'un débat public se fasse devant la Régie de l'énergie, sur la question de l'ouverture des marchés de détail, tel que le prévoit la loi créant la Régie de l'énergie et tel que le voulait la politique énergétique du gouvernement mis de l'avant en 1996.

L'AQCIE estime qu'il est primordial que tous les articles de la loi touchant à l'électricité entrent en vigueur dans les plus brefs délais pour permettre à la nouvelle Régie d'exercer pleinement sa juridiction. Il est temps que l'encadrement réglementaire souhaité par tous, y inclus le gouvernement et Hydro-Québec, comme en font foi leurs déclarations, devienne la tribune où les groupes intéressés à se faire entendre puisse le faire.

L'AQCIE est d'avis que les risques financiers du plan stratégique ne sont pas adéquatement identifiés, eu égard à l'évolution récente des éléments conjoncturels retenus par Hydro-Québec. L'AQCIE recommande que plusieurs scénarios en fonction de variations pour chacun des éléments conjoncturels retenus, y compris la demande interne et externe, soient préparés afin de pouvoir apprécier l'ampleur de la marge de manoeuvre de la société d'État dans la réalisation de ses objectifs. Ces scénarios devraient aussi tenir compte de l'impact financier de la récente tempête de verglas.

L'AQCIE est d'avis que l'approbation par le gouvernement du plan stratégique d'Hydro-Québec, en regard des investissements de 13 milliards de dollars qui y sont annoncés, ne constitue pas pour autant un feu vert pour Hydro-Québec d'engager ces sommes, tant et aussi longtemps que la Régie de l'énergie n'aura pas procédé à l'examen du plan de ressources de la société d'état. L'AQCIE recommande que le gouvernement prenne les mesures appropriées pour s'assurer que toute dépense ayant une incidence sur les tarifs soit approuvée par la Régie.

L'AQCIE est d'avis que le nouveau contexte de marché, ayant une incidence profonde sur les orientations du gouvernement et d'Hydro-Québec, impose une réflexion que les Québécoises et les Québécois doivent faire sur la raison d'être du "pacte social". La Régie de l'énergie est l'environnement approprié pour tenir de telles consultations et faire les recommandations appropriées au gouvernement.

L'AQCIE soutient que le tarif industriel "L" a augmenté plus vite que l'inflation au cours des années 1990, érodant ainsi l'avantage concurrentiel des industries. Cet avantage, étant désormais fonction du bas taux de change, est fragile et susceptible de disparaître avec une remontée du dollar canadien. L'AQCIE estime que le meilleur dividende qui puisse être payé au gouvernement passe par une baisse des tarifs industriels. Une telle baisse inciterait de nouveaux investissements avec les conséquences que l'on connaît bien, soit de nouvelles implantations industrielles ou encore des expansions d'installations existantes.

La création d'emplois durables, consécutive à des injections de capitaux dans l'économie par les industries, produit aussi des dividendes pour le gouvernement, par la contribution des ces nouveaux travailleurs aux impôts et taxes perçus par le gouvernement.

Je cède maintenant la parole à notre directeur exécutif, Luc Boulanger, qui fera un parallèle et une comparaison entre Hydro-Québec et une utilité américaine comparable.

TÉMOIGNAGE D'EKA CHIMIE CANADA INC.

Eka Chimie Canada Inc. est le plus important producteur de chlorate de sodium au Québec. Le chlorate de sodium est un produit chimique principalement utilisé par l'industrie nord-américaine des pâtes et papiers, dans leur procédé de blanchiment. Le chlorate de sodium est un produit qui contribue à améliorer la qualité des effluents d'usine de blanchiment, et permet, aux usines des pâtes et papiers, de rencontrer les normes environnementales ayant trait au rejet de matières polluantes. Eka Chimie exporte plus de 70% de sa production aux États-Unis.

Le procédé de fabrication du chlorate de sodium exige un apport intensif d'électricité durant le procédé électrochimique. Pour Eka Chimie, l'électricité à elle seule représente 50% du coût total de fabrication. C'est donc dire que le prix de l'électricité est un facteur déterminant sur notre capacité de concurrencer sur les marchés.

Eka Chimie possède quatre usines de production de chlorate de sodium en Amérique du Nord, dont deux au Québec et deux aux États-Unis. Pour ce qui est du côté américain, Eka Chimie opère dans les états du Mississippi et de Washington. Notre usine de Columbus au Mississippi est la plus importante usine de fabrication de chlorate de sodium au monde. Cette usine fabrique à elle seule l'équivalent de nos deux usines québécoises.

Notre structure d'opération est décentralisée, et nos usines se concurrencent entre elles. Les usines les plus profitables sont évidemment celles qui vont faire l'objet d'investissements additionnels quand vient le temps d'augmenter notre production pour rencontrer la demande sur les marchés. L'électricité étant la composante la plus importante de nos coûts de fabrication, il va sans dire que les usines qui ont accès à des tarifs d'électricité les plus avantageux ont une longueur d'avance par rapport aux autres.

Pour vous donner une idée des prix américains disponibles dans les états où nous avons des installations, et vous permettre de pouvoir comparer avec les tarifs disponibles au Québec, nous avons utilisé un taux de change de 1,37 \$ canadien par dollar américain, ou encore 73¢ canadien. Nous avons utilisé ce taux parce qu'il est le taux le plus représentatif des taux qui ont eu cours ces dernières années. Il faut garder présent à l'esprit qu'un taux de change plus élevé, comme celui utilisé par Hydro-Québec dans son plan stratégique, rend les prix américains encore plus attrayants.

Ceci dit, à Moses Lake, dans l'état de Washington, le prix de l'électricité est inférieur à 2,5 ¢ canadien par Kwh. Pour ce qui est de notre usine de Columbus au Mississippi, le prix moyen de l'électricité auquel nous avons accès a été sensiblement plus bas que celui payé par nos usines Québécoises.

Si on compare la situation du Québec avec celle du Mississippi, il faut dire que depuis 1991 le prix américain a baissé de 5,3 % alors que notre prix au Québec a, quant à lui, augmenté de 25 %. Même la tarification en temps réel d'Hydro-Québec ne nous rend pas plus compétitif, puisqu'en 1997 notre prix au Québec était de 2,9 cents en moyenne comparativement à celui de Columbus au Mississippi qui a été moins de 2,7 cents canadien.

Au début des années 1990, le marché du sud-est américain était déficitaire en matière d'approvisionnement de chlorate de sodium. On devait y importer 250,000 tonnes de ce produit chaque année. Aujourd'hui, ce déficit d'approvisionnement n'est plus que de 100,000 tonnes. La réduction de cette dépendance sur les importations de chlorate de sodium dans le sud-est des États-Unis est largement due à l'implantation de nouvelles usines dans cette région, parce que les tarifs d'électricité qui y sont disponibles sont équivalents à ceux de notre usine de Moses Lake. J'aimerais souligner que ces tarifs ont aussi été offerts par d'autres utilités électriques du sud-est américain. Ces nouvelles implantations ou expansions d'installations existantes ont représenté des investissements de plus de 100 millions de dollars. Un de nos concurrents québécois fait partie de ce groupe. Au cours de la même période, nos investissements au Québec n'ont été que de 13 millions de dollars. Si on regarde les perspectives d'avenir de notre industrie, c'est encore les États-Unis qu'il nous faut considérer. En janvier 1998, l'Agence de protection de l'environnement américain a adopté ce qu'on appelle le "Cluster Rule". Cette réglementation vise à réduire de façon importante les rejets de matières polluantes des usines des pâtes et papiers, en exigeant le remplacement du chlore par le chlorate de sodium dans le procédé de blanchiment de la pâte. L'échéancier pour se conformer à ces nouvelles dispositions est l'an 2001.

Étant donné que les usines de pâtes et papier canadiennes utilisent déjà le chlorate de sodium dans leur procédé de fabrication, l'augmentation de la demande pour ce produit va nous venir des États-Unis. Nous prévoyons que cette augmentation de la demande va nécessiter des investissements pour la production de cette matière de l'ordre de 100 millions de dollars, en sus du 100 millions dont nous faisons allusion tout à l'heure. On se demande si nous allons encore une fois laisser passer cette opportunité, parce qu'au Québec, les prix industriels d'électricité ne sont plus compétitifs. On peut même s'interroger sur l'avenir de nos propres installations, à moyen et à long terme, avec l'effritement constant de notre capacité de concurrencer avec des industries installées dans des juridictions ayant accès à des prix comme je viens de vous mentionner. Les perspectives sont d'autant plus morose pour la grande industrie si l'on considère qu'Hydro-Québec met fin à son programme de puissance interruptible en l'an 2000. Pour une entreprise comme Eka Chimie, la fin de ce programme implique des coûts additionnels de l'ordre de 10%. Ce qui veut dire que même avec un gel de tarifs, l'industrie va devoir subir une augmentation de ses coûts

Merci de votre attention.