

**PREUVE
ENTENTE-CADRE**

1

2 **1. CONTEXTE**

3 **1.1 Stratégie d'approvisionnement d'Hydro-Québec Distribution**

4 Hydro-Québec Distribution (le Distributeur) dispose de plusieurs moyens pour
5 assurer l'approvisionnement en électricité du Québec au-delà de l'électricité
6 patrimoniale. Il peut procéder par appel d'offres pour des achats d'électricité en
7 vertu de contrats de long terme ou de court terme selon les besoins. Dans ces
8 cas, le Distributeur applique la Procédure d'appel d'offres et d'octroi et le Code
9 d'éthique sur la gestion des appels d'offres.

10 Le Distributeur peut également faire des achats de moins de trois mois dans le
11 cadre d'une dispense de procéder par appel d'offres. Dans le cadre de cette
12 dispense, une partie des besoins peut être satisfaite par les produits de court
13 terme disponibles sur le marché notamment pour répondre aux aléas
14 climatiques, aux indisponibilités momentanées d'équipements de production d'un
15 fournisseur ou à l'inadéquation du profil de l'électricité patrimoniale et du profil de
16 la demande.

17 Toutefois une partie de ces besoins ne pouvant être satisfaite par des produits
18 de court terme, le Distributeur a conclu une entente-cadre avec Hydro-Québec
19 Production (l'Entente). La présente demande porte sur l'approbation de
20 l'Entente.

21

22 **1.2 Conditions d'approbation**

23 Une copie de l'entente est déposée à la pièce HQD-2, document 1. L'Entente
24 doit être approuvée par la Régie conformément au "Règlement sur les conditions
25 et les cas où la conclusion d'un contrat d'approvisionnement par le distributeur
26 d'électricité requiert l'approbation de la Régie de l'énergie" (le Règlement). À
27 cette fin, le Distributeur traitera des éléments suivants :

28

- 29
 - Une description de l'Entente, présentée à la section 2;

- 1 • Une analyse des caractéristiques de l'Entente, présentée à la section 3
2 incluant une estimation des quantités et coûts annuels prévus;
3 • La conformité au Plan d'approvisionnement du Distributeur, discutée à la
4 section 4;
5 • Les modalités de suivi, résumées à la section 5 ;
6 • L'établissement d'un compte de frais reportés, discuté à la section 6.

7
8 Dans le cas où le Distributeur dépose l'Entente moins de quatre-vingt-dix (90)
9 jours avant son entrée en vigueur, le Règlement prévoit que ce dernier doit
10 expliquer les circonstances particulières justifiant ce retard. Cette explication est
11 présentée à la section 2.1.

12
13

14 **2. DESCRIPTION DE L'ENTENTE**

15 **2.1 Période d'application de l'Entente**

16 L'Entente couvre la période du 1^{er} janvier 2005 au 31 décembre 2006. Comme
17 elle a été signée le 15 février 2005, il n'a pas été possible de la déposer quatre-
18 vingt-dix (90) jours avant la date de son entrée en vigueur tel que le prévoit le
19 Règlement. Les difficultés reliées à la détermination des conditions
20 commerciales de l'Entente (dont la détermination d'une formule de prix équitable
21 qui reflète les risques et la volatilité des prix de marché) et le caractère unique de
22 l'électricité patrimoniale expliquent les délais à conclure les négociations entre
23 les parties.

24

25 Comme la quantité d'électricité patrimoniale sera atteinte en 2005, il est
26 nécessaire que l'Entente puisse s'appliquer dès le 1^{er} janvier 2005.

27

28 L'Entente est conclue sous réserve de son approbation par la Régie.

29 **2.2 Description des besoins visés**

1 Les besoins couverts par l'Entente sont ceux se manifestant après que le
2 Distributeur ait utilisé, de façon raisonnable, tous ses moyens
3 d'approvisionnement. Par moyen d'approvisionnement on entend ici: l'électricité
4 patrimoniale, les produits acquis sur les marchés de long terme et de court
5 terme, l'électricité interruptible et tout autre moyen à la disposition du
6 Distributeur.

7
8 Les achats dans le cadre de l'Entente constituent une mesure de dernier recours
9 pour assurer la sécurité d'approvisionnement de la clientèle québécoise; ils ne
10 constituent pas un moyen d'approvisionnement sur lequel le Distributeur peut
11 compter dans sa planification des moyens prévus.

12 **2.3 Choix du fournisseur**

13 La nature des besoins à combler par l'Entente exige du fournisseur potentiel qu'il
14 ait des moyens de production qui soient disponibles en permanence et en
15 quantité suffisante pour combler d'heure en heure tout écart entre la demande en
16 électricité et les moyens programmés par le Distributeur.

17
18 Par ailleurs, les quantités livrées dans le cadre de l'Entente et les coûts
19 applicables ne seront connus de façon certaine qu'à la fin de chaque année.
20 Ceci découle de la nature de l'électricité patrimoniale et de la nature aléatoire de
21 la demande électrique.

22
23 Seule Hydro-Québec Production (le Producteur) est en mesure d'offrir un tel
24 service pour la charge locale à longueur d'année.

25 **2.4 Prix des transactions**

26 L'Entente prévoit une formule de prix en deux volets en fonction de la demande
27 observée pendant l'année:

28

- 1 • Pour les 300 plus grandes valeurs horaires de l'électricité mobilisée par le
2 Distributeur au titre de l'électricité patrimoniale, le prix est égal au
3 maximum entre 30 ¢/kWh et le prix du «Day-Ahead Market» DAM de la
4 zone HQ du NYISO augmenté de certains frais dont les frais de transport.
5 • Pour les autres heures de l'année, le prix est fixé à 7,5 ¢/kWh pour l'année
6 2005, augmenté de 2,5% pour la partie de l'année 2006 qui précède le
7 début des livraisons du contrat conclu entre TransCanada Energy Ltd et le
8 Distributeur dans le cadre de l'appel d'offres A/O 2002-01. Par la suite, le
9 prix est égal au coût moyen annuel des livraisons de ce contrat tel qu'il
10 sera rapporté à la Régie dans le cadre des suivis du Distributeur.

3. ANALYSE DE L'ENTENTE

3.1 Références pour les prix de l'Entente

15 Un principe important ayant encadré la négociation des termes commerciaux de
16 l'Entente est le recours à des références transparentes ou reliées aux références
17 utilisées pour d'autres approvisionnements du Distributeur et qui n'étaient pas
18 sous le contrôle direct ou indirect du Producteur.

20 Ainsi, le prix applicable pour les 300 plus grandes valeurs horaires de l'électricité
21 mobilisée par le Distributeur au titre de l'électricité patrimoniale correspond au
22 prix applicable en vertu du tarif de l'électricité interruptible du Distributeur
23 (Section X du "Texte des tarifs et conditions du Distributeur" en vigueur).
24 Cependant, le produit proposé dans le cadre de l'Entente ne comporte pas,
25 contrairement aux conditions de l'électricité interruptible, de préavis (3 heures
26 pour l'électricité interruptible), de durée minimale entre deux interruptions
27 quotidiennes (4 heures pour l'électricité interruptible) ou de limite sur la quantité
28 de puissance appelable à une heure donnée. Le produit prévu à l'Entente est
29 donc plus flexible que l'électricité interruptible pour un coût équivalent.

1 Le Producteur, par ailleurs, achète, parmi ses moyens d'approvisionnement
2 certains comportant des frais de réservation payables sans égard à l'usage,
3 essentiellement en période d'hiver ce qui inclut les 300 heures de forte demande.
4 Le coût de ces moyens ramené sur une base d'utilisation effective horaire est
5 élevé. Cette réalité est également inscrite dans la structure des prix de l'Entente
6 qui prévoit un prix plus élevé pour les 300 plus grandes valeurs horaires de
7 l'électricité mobilisée par le Distributeur au titre de l'électricité patrimoniale.

8

9 En ce qui a trait aux autres heures de l'année, une livraison au Distributeur en
10 vertu de l'Entente doit se comparer au prix payé par le Distributeur pour ses
11 approvisionnements à la marge. Ainsi, le prix de 7,5 ¢/kWh correspond au coût
12 moyen des approvisionnements du Distributeur acquis par appel d'offres tel
13 qu'estimé pour l'année 2005 dans la cause tarifaire (R-3541-2004). Pour l'année
14 2006, le prix correspond au coût d'acquisition de l'électricité produite par une
15 centrale alimentée au gaz naturel, ce qui reflète le coût à la marge des nouveaux
16 approvisionnements de long terme dans les marchés du Nord-Est. Pour ce faire,
17 les parties appliqueront le coût moyen des achats du contrat de TransCanada
18 Energy Ltd pour la centrale de Bécancour tel qu'il sera transmis par le
19 Distributeur dans le cadre des suivis à la Régie. Pour la partie de l'année 2006
20 qui est antérieure au début des livraisons de ce contrat, lequel est prévu pour
21 septembre 2006, le prix applicable sera le prix prévu à l'Entente pour 2005
22 augmenté d'un montant de 2,5%. Le taux de 2,5% correspond à l'écart observé
23 entre la valeur des contrats à terme pour les mois de janvier à août 2006 et la
24 valeur de 7,5 ¢/kWh (moyenne des écarts mesurés entre le 1^{er} et le 15 février
25 2005, date de signature de l'Entente).

26

27 La distinction entre deux plages pour les prix prévus à l'Entente reflète la réalité à
28 laquelle est confrontée le Distributeur pour satisfaire la demande au Québec, le
29 coût de l'électricité étant plus élevé en période de très forte demande par rapport
30 au reste de l'année.

1 **3.2 Quantités et coûts prévus**

2 Compte tenu de la nature des besoins couverts par l'Entente, il est très difficile
3 d'évaluer les quantités qui seront livrées dans le cadre de l'Entente. À partir d'un
4 ensemble de simulations effectuées pour l'année 2005, une estimation des
5 quantités et des coûts en résultant est présentée au tableau suivant.

6
7

TABLEAU 1: Quantités et coûts associés à l'Entente					
PROBABILITÉ¹	10%	25%	50%	75%	90%
Quantités (GWh)					
Heures à 30 ¢/kWh	1,2	1,8	22,4	71,5	270,0
Heures à 7,5 ¢/kWh	14,8	15,6	17,1	40,9	650,6
Total	16,1	17,4	39,5	112,4	920,5
Coûts (M\$ CA)					
Heures à 30 ¢/kWh	0,4	0,5	6,7	21,5	81,0
Heures à 7,5 ¢/kWh	1,1	1,2	1,3	3,1	48,8
Total	1,5	1,7	8,0	24,5	129,8
1. Probabilité que les quantités et coûts annuels soient inférieurs ou égaux aux valeurs indiquées dans la colonne.					

8

9 Les estimations présentées au Tableau 1 montrent que les quantités d'électricité
10 livrées dans le cadre de l'Entente sont très variables en fonction des aléas
11 considérés. Ainsi, dans 10% des cas simulés, les quantités livrées ne dépassent
12 pas 16,1 GWh pour un coût total de 1,5 M\$ (soit 9,2 ¢/kWh) alors que dans le
13 10% supérieur (correspondant à la colonne 90% dans le tableau), les quantités
14 livrées dépassent 920,5 GWh pour un coût total estimé de 129,8 M\$ (soit 14,1
15 ¢/kWh).

16

17 La grande volatilité des coûts annuels associés à l'Entente découle de variations
18 dans les quantités d'énergie requises annuellement en fonction de l'aléa
19 climatique et du caractère imprévisible de la demande. Si l'Entente n'était pas en

1 vigueur, le Distributeur devrait quand même acquérir des quantités d'énergie
2 équivalentes pour assurer le maintien de l'équilibre offre-demande. Ainsi, pour
3 obtenir une juste évaluation de l'Entente, il est nécessaire de comparer les coûts
4 annuels d'approvisionnement présentés au Tableau 1 avec les coûts qui
5 résulteraient d'un approvisionnement dans les marchés de l'énergie pour des
6 quantités équivalentes, ce qui fait l'objet du paragraphe suivant.

7

8 Pour la majorité des heures (celles qui ne sont pas dans les 300 heures les plus
9 chargées), le prix de l'Entente correspond à un prix de marché pour des
10 approvisionnements acquis par appel d'offres : il n'y a donc pas de coût
11 additionnel pour le Distributeur par rapport à un approvisionnement dans les
12 marchés de l'énergie. Pour les 300 heures les plus chargées, le prix de 30
13 ¢/kWh prévu à l'Entente correspond au coût de moyens d'approvisionnement
14 pour des achats en fine pointe, lesquels devraient être acquis par le Distributeur
15 si l'Entente n'était pas en vigueur. Or, durant ces heures les prix peuvent être
16 très volatils. À titre d'exemple, le Tableau 2 présente un relevé des prix payés
17 les plus élevés observés pour chacune des années 2000 à 2005 pour le «Hour-
18 Ahead Market» HAM de la zone HQ du NYISO pour les mois d'hiver en fonction
19 du nombre d'heures considérées.

TABLEAU 2
Prix moyen des heures où les prix ont été les plus élevés pour la période d'hiver (janvier à mars et décembre) en fonction du nombre d'heures (¢US / kWh)

Année	300 heures	100 heures	50 heures	10 heures	Maximum
2000	10,5	19,6	29,7	77,9	99,8
2001	7,60	11,9	16,3	39,5	93,8
2002	7,3	10,9	14,2	28,2	99,7
2003	12,6	19,0	25,2	47,2	91,1
2004	10,1	13,6	17,0	34,1	100,0
2005*	10,6	17,0	24,0	59,1	177,1
Moyenne	9,8	15,3	21,0	47,7	

* Janvier à mars seulement

On observe une grande volatilité des prix selon les années et selon le nombre d'heures considérées. Ainsi, pour les 300 heures où les prix ont été les plus élevés, le prix moyen était de 9,8 ¢US/kWh alors qu'il était de 21,0 ¢US/kWh pour 50 heures avec des pointes jusqu'à près de 100,0 ¢US/kWh et même 180,0 ¢US/kWh. Ces prix ne tiennent pas compte des coûts de transport, frais de congestion et autres frais requis pour livrer à la frontière du Québec (environ 0,6 ¢US/kWh). Ceci est à comparer au prix de 30 ¢/kWh (équivalent à 24,2 ¢US/kWh) applicable en vertu de l'Entente. Il est à noter que les prix présentés au Tableau 2 ne servent qu'à illustrer la volatilité des prix de marché ; ils n'offrent pas une mesure juste de ce que coûterait un approvisionnement qui remplacerait l'Entente puisque l'achat de quantités importantes aurait comme effet de faire augmenter ces prix.

3.3 Flexibilité de l'Entente

L'Entente offre une grande flexibilité au Distributeur en matière d'approvisionnement :

- Elle ne comporte aucun coût fixe;

- 1 ➤ Il n'y a aucun engagement pour le Distributeur sur les quantités à acquérir
2 dans une année;
3 ➤ D'heure en heure, les quantités livrées correspondent exactement aux
4 quantités requises par le Distributeur au kWh près, sans obligation de
5 donner un préavis, et sans que le Distributeur ait à encourir des coûts
6 pour des achats dans les marchés de l'énergie qui s'avèreraient a
7 *posteriori* inutiles; l'Entente permet donc une utilisation optimale de
8 l'énergie, sans gaspillage.

9
10
11

4. CONFORMITÉ AUX CARACTÉRISTIQUES DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT

12
13 La conclusion d'une entente-cadre entre le Distributeur et le Producteur fait
14 partie de la stratégie globale d'approvisionnement du Distributeur depuis 2001.
15 Le Distributeur a présenté à plusieurs reprises les grands principes de l'Entente
16 dont notamment dans le plan d'approvisionnement 2002-2011 (R-3470-2001),
17 dans les états d'avancement 2002 et 2003 du plan d'approvisionnement, dans le
18 cadre de sa demande de dispense de procéder par appel d'offres (R-3539-2004),
19 dans le Plan (R-3550-2004) et dans sa demande d'approbation d'une procédure
20 d'appel d'offres de court terme (R-3558-2005).

21

22 Dans le Plan déposé en novembre 2004, le Distributeur présente l'Entente dans
23 ces mots:

24 *"Pour répondre aux besoins de très court terme comme ceux créés par les*
25 *variations climatiques ou encore les indisponibilités momentanées de*
26 *certains de ses fournisseurs, le Distributeur proposait dans son premier*
27 *Plan une entente-cadre avec Hydro-Québec Production. Cette entente*
28 *complètera les moyens à la disposition du Distributeur, comme l'électricité*
29 *interruptionnelle et le recours aux marchés de très court terme, pour faire face*
30 *aux besoins de court terme ne pouvant être comblés par des appels*
31 *d'offres.*

1 *En vertu de cette entente, Hydro-Québec Production met à la disposition du*
2 *Distributeur une quantité d'énergie, au-delà de l'électricité patrimoniale, pour*
3 *faire face aux aléas de court terme.*

4 *Il s'agira essentiellement d'une option que détiendra le Distributeur puisque*
5 *celui-ci n'aura aucune obligation contractuelle envers Hydro-Québec*
6 *Production. Cette option permettra au Distributeur de compléter les moyens*
7 *à sa disposition pour faire face aux aléas de très court terme. " (HQD-3,*
8 *document 2, page 11)*
9

10 L'Entente présentée pour approbation à la section 2 respecte ces
11 caractéristiques. De plus, dans le cadre de sa décision D-2002-169 à la page
12 50, la Régie demandait au Distributeur de lui présenter l'entente à être conclue
13 avec le Producteur avant le 31 mars 2004. Pour les raisons mentionnées à la
14 section 2.1 cette échéance n'a pu être respectée par le Distributeur.

15

16 **5. SUIVI DES ACHATS EFFECTUÉS DANS LE CADRE DE L'ENTENTE**

17 Compte tenu que les livraisons effectuées dans le cadre de l'Entente ne seront
18 connues de façon certaine qu'à la fin de l'année, le Distributeur prévoit déposer
19 les informations suivantes pour le suivi de l'Entente :

- 20
- 21 ➤ À la fin de chaque trimestre, le Distributeur déposera une estimation de la
22 quantité totale d'énergie obtenue pour les livraisons du bloc des 300
23 heures les plus chargées avec le coût moyen applicable ainsi que la
24 quantité totale d'énergie obtenue pour les livraisons des autres heures
25 avec le coût moyen applicable. Cette estimation portera sur l'ensemble
26 des livraisons effectuées entre le 1^{er} janvier de l'année en cours et la fin
27 du trimestre considéré;
 - 28 ➤ À la fin de chaque année, le Distributeur déposera un relevé détaillé des
29 livraisons réalisées dans l'année (coûts et quantités pour chaque heure où
30 il y a eu dépassement).
- 31

1 Toutes les informations déposées dans le cadre de ce suivi seront publiques dès
2 leur dépôt.

3
4
5

6. TRAITEMENT RÉGLEMENTAIRE DES COÛTS ASSOCIÉS À L'ENTENTE

6 L'Entente permet au Distributeur de couvrir en dernier recours des besoins non
7 comblés par un autre type d'approvisionnement. Ce type d'utilisation se
8 matérialise surtout lors d'une demande additionnelle non prévue qu'il est
9 impossible de combler par les autres moyens d'approvisionnement à la
10 disposition du Distributeur. Dans ces situations, le Distributeur percevra des
11 revenus de fourniture additionnels.

12

13 Une deuxième utilisation possible de l'Entente, bien que beaucoup moins
14 fréquente, pourrait découler d'une défaillance d'un fournisseur sous contrat avec
15 le Distributeur qui ne serait pas autrement remplacé par d'autres moyens du
16 Distributeur.

17

18 Considérant la nature de cette Entente, le Distributeur demande à la Régie de
19 reconnaître les coûts nets des revenus additionnels de fourniture associés à
20 l'utilisation de l'Entente, au même titre que les modalités retenues pour les autres
21 approvisionnements du Distributeur.

22

23 Au plan comptable, le Distributeur propose donc l'établissement d'un compte de
24 frais reportés dans lequel seraient versés ces montants. Les modalités de
25 disposition de ce compte seront précisées ultérieurement lors de la prochaine
26 cause tarifaire du Distributeur.

27

28 Par ailleurs, le Distributeur se réserve le droit d'ajuster cette demande pour tenir
29 compte de la décision à venir dans le dossier R-3567-2005 concernant la

- 1 demande de révision de la décision D-2005-34 et qui pourrait avoir un impact sur
- 2 la présente demande de création d'un compte de frais reportés.