

**UTILISATION DE LA DISPENSE DE RECOURIR À LA  
PROCÉDURE D'APPEL D'OFFRES POUR LES  
CONTRATS D'APPROVISIONNEMENTS  
DE COURT TERME**



## **1. INTRODUCTION**

1 La dispense de recourir à la procédure d'appel d'offres pour les approvisionnements de  
2 court terme constitue un outil important de la stratégie d'approvisionnement du  
3 Distributeur. Lorsque des déséquilibres de court terme émanent d'aléas climatiques ou  
4 de pannes d'équipements, le Distributeur doit être en mesure d'acquérir rapidement les  
5 approvisionnements nécessaires pour répondre à la demande. Seule la dispense  
6 permet au Distributeur d'acquérir, par l'entremise d'ententes bilatérales ou sur les  
7 bourses énergétiques, les quantités d'énergie requises en temps opportun.

8 Grâce aux ajustements fins à l'équilibre entre l'offre et la demande que permet la  
9 dispense, le Distributeur est en mesure de minimiser le recours à l'entente-cadre et le  
10 volume d'électricité patrimoniale inutilisé. Le Distributeur présente, dans les pages  
11 suivantes, le bilan de son utilisation de la dispense de recourir aux appels d'offres pour  
12 effectuer certains achats en 2009. Il fournit également une synthèse des principales  
13 statistiques relatives aux achats effectués en vertu de la dispense d'appel d'offres.

## **2. BILAN D'UTILISATION DE LA DISPENSE**

### **2.1. Achats en vertu de la dispense comme outil au sein du portefeuille d'approvisionnements de court terme**

14 En 2009, le Distributeur a réalisé des achats de court terme de 1,074 TWh. Il s'agit  
15 d'une augmentation de 24 % par rapport aux achats réalisés en 2008 (0,866 TWh) et  
16 une diminution de 31,6 % par rapport à ceux de 2007 (1,570 TWh). Le tableau 1  
17 présente la répartition des achats de court terme par catégories de transaction.

1  
2

**TABLEAU 1**  
**ACHATS DE COURT TERME (EN TWh)**

	<b>2009</b>
Transactions bilatérales	0,610
Day-Ahead Market (DAM)	0,433
Real-Time (RT)	0,031
Appels d'offres de court terme	0,000
<b>Total</b>	<b>1,074</b>

3

4 La plupart des achats, soit 57 %, ont été réalisés par le biais de transactions bilatérales  
5 en vertu de la dispense.

6 Tant les achats DAM, représentant 40 % des achats de court terme, que les  
7 transactions bilatérales ont été utilisés pour combler les déséquilibres de très court  
8 terme qui peuvent se présenter dans la gestion courante des approvisionnements.  
9 Environ 3% des achats de court terme ont été effectués sur les marchés en temps réel.  
10 En effet, ces achats ont été requis pour l'alimentation de la charge locale lors de travaux  
11 d'entretien demandés par le Transporteur et pour répondre à des situations d'urgence  
12 telles que des épisodes de verglas ou des bris d'équipement.

## **2.2. Description des achats effectués : produits, quantités et prix**

13 Le Distributeur a respecté les modalités d'application de la dispense. Toutes les  
14 transactions effectuées sous dispense visaient l'acquisition de produits comportant des  
15 livraisons physiques dont les durées ne dépassaient pas 3 mois. Le tableau 2 répartit les  
16 transactions bilatérales par type de produit tandis que le tableau 3 présente, de façon un  
17 peu plus détaillée, les transactions par fournisseur.

1 **TABLEAU 2**  
 2 **NOMBRE DE TRANSACTIONS BILATÉRALES PAR PRODUITS ACQUIS EN VERTU DE LA DISPENSE**

Approvisionnement	Produit	Durée livraisons	2009				
			Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Journalier	Daily	3 jours et moins	51	1	3	22	77
Hebdomadaire	Balweek, Weekly	4 à 7 jours	1	0	0	0	1
Mensuel	Balmonth, Monthly	plus de 7 jours	0	0	0	0	0
<b>Total</b>			<b>52</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>22</b>	<b>78</b>

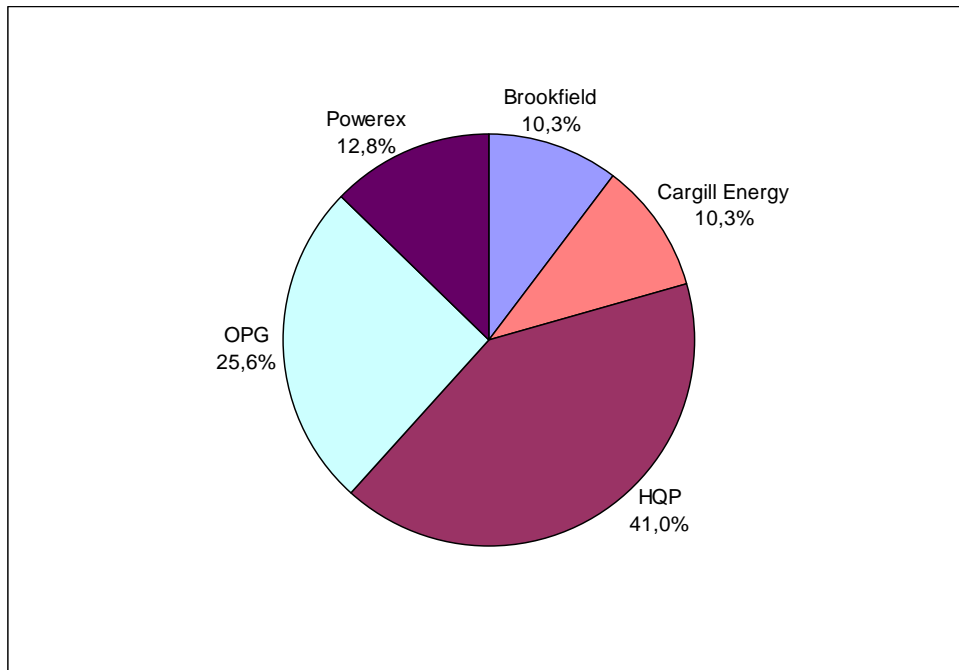
3  
 4 Les transactions ont été essentiellement effectuées pour des approvisionnements de  
 5 trois jours et moins. Généralement, ces approvisionnements sont acquis deux jours  
 6 avant le début des livraisons.

7 **TABLEAU 3**  
 8 **SOMMAIRE DES TRANSACTIONS BILATÉRALES RÉALISÉES EN 2009 PAR FOURNISSEUR**

Fournisseur	Profil	Nombre de transactions	MWh	\$ US	\$ US/MWh	\$ CA	\$ CA/MWh
Brookfield Energy Marketing Inc.	24 heures	6	42 218	2 896 156	68,60	3 545 428	83,98
Brookfield Energy Marketing Inc.	Hors pointe	2	3 360	314 160	93,50	385 376	114,70
Brookfield Energy Marketing Inc.	Pointe	0	-	-	-	-	-
Cargill Energy Trading Canada, Inc.	24 heures	4	44 264	3 382 372	76,41	4 096 320	92,54
Cargill Energy Trading Canada, Inc.	Hors pointe	2	3 200	150 220	46,94	160 000	50,00
Cargill Energy Trading Canada, Inc.	Pointe	2	4 200	224 204	53,38	238 800	56,86
Hydro-Québec Production	24 heures	9	198 943	11 405 062	57,33	12 628 471	63,48
Hydro-Québec Production	Hors pointe	11	27 826	1 376 984	49,49	1 638 481	58,88
Hydro-Québec Production	Pointe	12	73 714	3 470 440	47,08	3 947 464	53,55
Ontario Power Generation	24 heures	15	168 673	9 229 936	54,72	11 322 251	67,13
Ontario Power Generation	Hors pointe	3	5 507	243 192	44,16	271 590	49,32
Ontario Power Generation	Pointe	2	4 180	205 329	49,12	251 874	60,26
Powerex	24 heures	6	27 862	1 907 795	68,47	2 267 267	81,37
Powerex	Hors pointe	0	-	-	-	-	-
Powerex	Pointe	4	6 200	402 690	64,95	482 035	77,75
<b>TOTAL</b>		<b>78</b>	<b>610 147</b>	<b>35 208 539</b>	<b>57,71</b>	<b>41 235 358</b>	<b>67,58</b>

1 Le graphique 1 présente la part des transactions effectuées avec chaque fournisseur en  
2 2009. Le graphique 2 montre la part des achats bilatéraux d'énergie de chaque  
3 fournisseur.

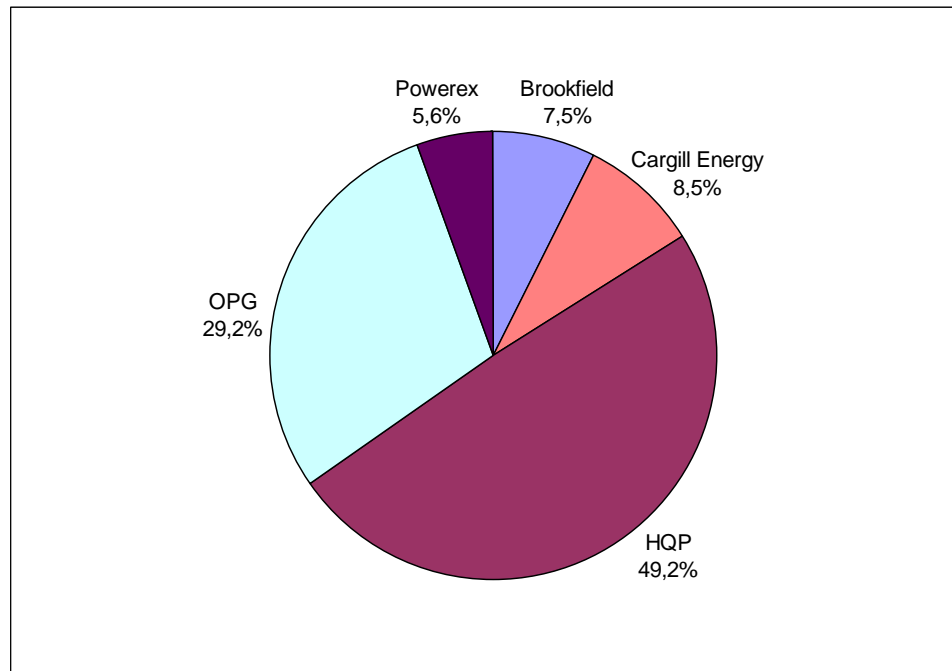
4 **GRAPHIQUE 1**  
5 **RÉPARTITION DU NOMBRE DE TRANSACTIONS BILATÉRALES PAR FOURNISSEUR EN 2009**



6

1  
2  
3

**GRAPHIQUE 2**  
**RÉPARTITION PAR FOURNISSEUR DES ACHATS D'ÉNERGIE EFFECTUÉS**  
**PAR LE BIAIS DE TRANSACTIONS BILATÉRALES EN 2009**



4

5 Le graphique 1 illustre que 41 % des transactions ont été effectuées auprès d'Hydro-  
6 Québec Production, soit 32 transactions bilatérales sur un total de 78. En 2008, les  
7 transactions avec Hydro-Québec Production représentaient 57 % du total. Le  
8 graphique 2 illustre que les achats d'énergie auprès d'Hydro-Québec Production ont  
9 représenté près de la moitié de l'énergie achetée lors des transactions bilatérales. En  
10 2008, les achats d'énergie auprès d'Hydro-Québec Production représentaient 89 % du  
11 total.

12 En outre, le graphique 1 montre que les transactions auprès du producteur Ontario  
13 Power Generation (OPG) ont compté pour près de 26 % de l'ensemble des transactions  
14 de 2009, soit 20 transactions sur 78. En 2008, les transactions avec OPG représentaient  
15 5 % du total. Le graphique 2 reflète aussi une augmentation des achats d'énergie auprès  
16 d'OPG. Ceux-ci ont représenté 29 % de l'énergie achetée en 2009 par le biais de  
17 transactions bilatérales. En 2008, la part d'OPG dans l'énergie achetée était de 3 %.  
18 Cette part plus importante des transactions avec le producteur ontarien s'explique par

1 les disponibilités d'énergie et de transport accrues en regard des profils recherchés ainsi  
 2 que par les prix qui ont été soumis.

3 Le tableau 4 présente le sommaire des transactions sur les bourses énergétiques. Les  
 4 fournisseurs pour ces transactions ont été Emera et Cargill.

5 **TABLEAU 4**  
 6 **SOMMAIRE DES TRANSACTIONS SUR LES BOURSES ÉNERGÉTIQUES**

Janvier à décembre 2009					
Bourse	Produits	Nombre de transaction	Quantité	Prix	
			MWh	\$ US/MWh	\$ CA/MWh
NYISO	DAM	60	392 411	73,36 \$	88,91 \$
NEISO	RT	2	28 922	75,08 \$	79,96 \$
NEISO	DAM	11	40 469	85,09 \$	104,38 \$
IESO	RT	4	1 584	34,05 \$	37,75 \$
<b>Total</b>		<b>77</b>	<b>463 386</b>	<b>74,36 \$</b>	<b>89,53 \$</b>

7  
 8 Selon le processus transactionnel mis en place pour acquérir ses approvisionnements  
 9 sous dispense, le Distributeur estime avoir suscité une bonne concurrence de la part  
 10 des soumissionnaires, et ce, de manière transparente et équitable pour tous les  
 11 fournisseurs et pour les consommateurs québécois.

12 Le Distributeur reste toujours ouvert à conclure des ententes avec d'autres fournisseurs,  
 13 le cas échéant.

**3. CONCLUSION**

14 Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, le Distributeur utilise, lorsque requis, la dispense de recourir à  
 15 la procédure d'appel d'offres accordée par la Régie. Au cours des années, cette  
 16 dispense a permis au Distributeur de réagir rapidement pour combler ses besoins  
 17 découlant de déséquilibres offre-demande. La dispense s'avère un outil  
 18 d'approvisionnement à la fois complémentaire aux procédures d'appels d'offres de long  
 19 et de court terme et essentiel à l'équilibre entre l'offre et la demande que le Distributeur  
 20 doit assurer en tout temps.



- 1 Le Distributeur a mis en place un processus équitable et transparent qui, à ce jour, a
- 2 suscité l'intérêt de plusieurs contreparties.
- 3 Le Distributeur aura toujours besoin d'effectuer des ajustements de court terme à ses
- 4 approvisionnements pour répondre à la demande. D'année en année, le recours à
- 5 chacun des outils varie en fonction notamment des fluctuations de la demande et de la
- 6 composition de son portefeuille. La dispense constitue à cet égard un élément important
- 7 de la stratégie d'approvisionnement du Distributeur. En outre, comme en témoigne le
- 8 bilan de l'année 2009, les quantités d'énergie ainsi acquises demeurent faibles.