

**RISQUES DÉCOULANT DU CHOIX DES SOURCES  
D'APPROVISIONNEMENT ET CRITÈRES DE SÉLECTION  
DES OFFRES**







## **TABLE DES MATIÈRES**

<b>1. RISQUES DÉCOULANT DU CHOIX DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT .....</b>	<b>1</b>
1.1 APPELS D'OFFRES DE LONG TERME.....	2
1.1.1 <i>Risques associés à la performance</i> .....	2
1.1.2 <i>Risques financiers associés à la non-performance</i> .....	4
1.1.3 <i>Autres risques</i> .....	6
1.2 APPELS D'OFFRES DE COURT TERME.....	8
<b>2. CRITÈRES UTILISÉS DANS LE PROCESSUS DE SÉLECTION DES OFFRES.....</b>	<b>11</b>
2.1 APPELS D'OFFRES DE LONG TERME.....	12
2.2 APPELS D'OFFRES DE COURT TERME.....	13

## **ANNEXES**

ANNEXE 4A	VALEUR DE L'ÉNERGIE ADDITIONNELLE
ANNEXE 4B	GARANTIES EXIGIBLES DES FOURNISSEURS







1    **1.    RISQUES DÉCOULANT DU CHOIX DES SOURCES**  
2            **D'APPROVISIONNEMENT**

3    La présente section vise à identifier les risques potentiels associés au choix  
4    des sources d'approvisionnement et à proposer un partage des risques entre  
5    les consommateurs et les fournisseurs d'électricité. En général, le partage des  
6    risques optimal est celui où un risque est absorbé par la partie qui dispose des  
7    meilleurs moyens pour le gérer. Lorsqu'un risque n'est pas susceptible d'être  
8    mitigé, il est préférable que l'acheteur l'absorbe car le fournisseur pourrait  
9    demander une prime dont le coût peut excéder la valeur du risque. Les  
10    mesures de mitigation des risques résiduels pour les consommateurs  
11    d'électricité sont également analysées.

12    On peut distinguer deux types de risques associés au choix de sources  
13    d'approvisionnement. D'une part, il y a les risques associés à la performance  
14    tels que la non-réalisation d'un projet, la contribution réelle en puissance et en  
15    énergie, un retard dans les dates de livraisons et les risques financiers qui en  
16    découlent. D'autre part, il y a les autres risques tels ceux associés aux  
17    formules de prix et ceux reliés à l'évolution de la réglementation  
18    environnementale.

19    Les appels d'offres de long terme et de court terme sont traités séparément en  
20    raison de l'ampleur fort différente de leurs risques.

1 **1.1 Appels d'offres de long terme**

2 **1.1.1 Risques associés à la performance**

3 **A) Non-réalisation d'un projet**

4 Une fois qu'un contrat a été octroyé, le projet qui le sous-tend peut être  
5 abandonné pour de multiples raisons : incapacité du fournisseur d'obtenir un  
6 site, les autorisations gouvernementales requises ou le financement  
7 nécessaire.

8 De par la nature même d'un projet, c'est le promoteur/soumissionnaire qui doit  
9 assumer le risque associé à la réalisation du projet, car lui seul dispose des  
10 moyens pour le mener à bon port. Ainsi, par exemple, il appartient au  
11 promoteur/soumissionnaire de satisfaire aux exigences environnementales et  
12 d'assurer l'acceptation de son projet auprès des communautés impliquées.

13 **B) Contribution en puissance et en énergie**

14 La planification du Distributeur identifie des produits recherchés et des  
15 quantités qui lui permettent d'atteindre pour une année donnée le critère de  
16 fiabilité visé. L'évaluation des offres reçues doit prendre en compte la  
17 contribution d'une offre en regard des principaux attributs recherchés :  
18 puissance disponible, énergie annuelle, programmabilité, flexibilité, taux de  
19 non-disponibilité associé à l'offre, durée de l'entretien annuel, possibilité de  
20 réduction des quantités d'énergie, etc. Cette contribution, ou le service rendu  
21 par chaque offre, est capitale pour assurer la fiabilité de l'alimentation des  
22 consommateurs.

23 Diverses approches sont disponibles pour établir la contribution effective  
24 attendue :

- 1 • le Distributeur fait sa propre évaluation de la contribution effective et choisit  
2 les sources d'approvisionnement sur cette base. Implicitement, le  
3 Distributeur et le consommateur d'électricité assument tous les risques ;
- 4 • le Distributeur exige que chaque offre garantisse sa contribution effective  
5 en regard des attributs demandés et choisit les sources  
6 d'approvisionnement sur cette base. Le risque est alors transféré au  
7 fournisseur.

8 Le Distributeur favorise la seconde approche, tout en se réservant la  
9 possibilité de remettre en question la quantité garantie s'il a des doutes  
10 raisonnables sur la vraisemblance des paramètres qui lui sont indiqués par le  
11 soumissionnaire.

12 Ainsi, à titre d'exemple, pour chaque offre il sera requis d'indiquer notamment  
13 les éléments suivants :

- 14 • la puissance garantie, disponible à x % du temps (taux de panne) ;
- 15 • l'énergie annuelle associée à la puissance garantie ;
- 16 • la capacité de suivre un programme de livraisons établi à l'avance ;
- 17 • la durée de l'entretien annuel.

18 Les quantités potentiellement disponibles en excédent des quantités garanties  
19 doivent également faire l'objet d'une évaluation (voir Annexe 4A).

20 Les contrats prévoient que, lorsque les fournisseurs n'ont pas respecté leurs  
21 obligations, ils devront compenser le Distributeur pour les sommes qu'il aura  
22 dépensées pour suppléer à la défaillance du fournisseur.

1 **C) Date des premières livraisons**

2 À la base, tout retard du projet génère un risque de même nature que les  
3 déficits de livraisons par rapport aux quantités garanties. La même approche  
4 sera donc utilisée. Les soumissionnaires auront à s'engager quant à une date  
5 de première livraison compatible avec les dates exigées. Si cette première  
6 date de livraison n'est pas respectée, le fournisseur devra compenser le  
7 Distributeur pour une somme déterminée qui sera fonction du retard.

8 **1.1.2 Risques financiers associés à la non-performance**

9 Le fait de transférer aux fournisseurs les risques de performance associés à  
10 leur offre crée, par ailleurs, pour les consommateurs d'électricité, un risque  
11 associé à la solidité financière des fournisseurs : les garanties offertes au  
12 contrat quant à la performance ne sont pas meilleures que le crédit des  
13 entreprises qui les ont données. L'Annexe 4B décrit les garanties financières  
14 généralement acceptées dans l'industrie de l'énergie.

15 Les pratiques du marché ont tendance à distinguer les risques de non-  
16 performance avant le début des livraisons (abandon ou retard du projet) et les  
17 risques de non performance après que les livraisons aient débuté  
18 (indisponibilité prolongée temporaire ou permanente).

19 **a) Avant le début des livraisons**

20 Lorsque le Distributeur octroie un contrat et que le projet ne se matérialise  
21 pas, la conséquence pour le Distributeur est de devoir trouver de nouvelles  
22 sources d'approvisionnement à long terme, mais également à court terme. En  
23 effet, le délai écoulé entre l'octroi et la date d'abandon se traduit par  
24 l'obligation, pour le Distributeur, de s'approvisionner sur les marchés de court  
25 terme pour une période au moins équivalente au retard. Les prix des marchés  
26 de court terme peuvent être beaucoup plus élevés que le coût d'un  
27 approvisionnement de long terme. Une pratique du marché est d'exiger des

1 fournisseurs des garanties (dont la forme est discutée à l'Annexe 4B) dont la  
2 valeur croît au fur et à mesure que le projet se développe puisque le risque  
3 pour le Distributeur croît avec le temps écoulé depuis l'octroi. Cette garantie  
4 se termine avec le début des livraisons.

5 D'autre part, le Distributeur ne devrait jamais octroyer un contrat à un  
6 soumissionnaire dont les compétences ou le projet sont douteux, en se  
7 confortant du fait qu'il devra fournir une garantie. Les garanties sont faites  
8 pour se protéger contre des risques de faible occurrence et non contre un  
9 risque probable. C'est ainsi qu'une autre pratique du marché est d'évaluer les  
10 offres au moyen de critères couramment qualifiés de critères sans incidence  
11 monétaire. L'expérience du soumissionnaire et de ses partenaires est l'un de  
12 ces critères. Un autre réfère à la technologie utilisée : s'agit-il d'une  
13 technologie éprouvée dont plusieurs modèles sont actuellement en  
14 exploitation ou s'agit-il d'un prototype ?

15 Cette approche financière permet également de traiter des cas où la date  
16 garantie des premières livraisons n'est pas respectée. Le retard se traduit par  
17 une compensation monétaire. Cette compensation se veut un incitatif  
18 supplémentaire pour que le fournisseur respecte ses engagements. Ce n'est  
19 qu'à cette condition que le Distributeur pourra gérer efficacement la sécurité  
20 des approvisionnements.

21 L'atténuation des risques de non performance avant le début des livraisons se  
22 fait donc comme suit : le processus de sélection prévoit que chaque offre est  
23 évaluée en regard d'exigences minimales et également de critères non  
24 monétaires, à savoir :

- 25 • l'expérience du soumissionnaire ainsi que de ses partenaires ;
- 26 • la maturité de la technologie ;

- 1 • la solidité financière du soumissionnaire et les garanties complémentaires  
2 qu'il accepte de livrer ; les garanties sont croissantes au fur et à mesure  
3 que le projet se développe et se terminent au début des livraisons.

#### 4 **b) Après le début des livraisons**

5 Les risques financiers découlant d'une indisponibilité prolongée en cours de  
6 contrat sont également couverts par des garanties exigées des fournisseurs.  
7 Le montant de ces garanties financières est généralement calculé en  
8 considérant une période de deux ans, période qui correspond à celle où le  
9 Distributeur devrait s'approvisionner sur les marchés à court terme en  
10 attendant de pouvoir conclure un nouvel approvisionnement de long terme.  
11 Ces dispositions couvrent la très grande majorité des cas. Dans les cas  
12 extrêmes, comme par exemple la faillite du fournisseur, le montant des  
13 garanties financières devrait être normalement suffisant pour couvrir la  
14 période d'incertitude qui s'ensuit et la durée des procédures. Un droit de  
15 reprise de la centrale est souvent exigé par les distributeurs. En général, ce  
16 droit demeure subordonné au droit de reprise des prêteurs qui ont financé le  
17 projet. Le droit de reprise des prêteurs doit être vu comme une sécurité  
18 supplémentaire, car ils ont intérêt à remettre la centrale en service pour  
19 assurer le remboursement des sommes qui leur sont dues. Il est à noter que  
20 le critère de la technologie mentionné plus haut converge avec l'atténuation  
21 de ce risque : qui voudrait reprendre un prototype ?

#### 22 **1.1.3 Autres risques**

23 Parmi ces risques, on peut distinguer le risque associé à l'évolution des  
24 formules de prix et le risque associé aux changements des normes  
25 environnementales.

#### 26 ***Risques associés aux formules de prix***

1 Le risque associé à l'évolution des formules de prix est inéluctable dans des  
2 contrats de long terme. En effet, les différentes sources d'approvisionnement  
3 possèdent des caractéristiques de coût différentes : les portions qui sont fixes  
4 et variables sur une période de 15 ans peuvent varier considérablement. Les  
5 portions variables peuvent évoluer selon divers indices tels l'inflation générale,  
6 le prix des combustibles etc. De plus, signalons qu'un prix fixe pour une  
7 longue durée n'est pas nécessairement un avantage à moins que ce prix ne  
8 soit très bas, comme celui de l'électricité patrimoniale.

9 En général, les consommateurs ont tout intérêt à assumer le risque d'évolution  
10 des formules de prix, car la prime qui serait demandée par les producteurs  
11 pour raffermir le prix pourrait être très élevée, compte tenu qu'il n'existe pas  
12 actuellement de marché à terme couvrant des périodes aussi longues que dix  
13 ou quinze ans.

14 Un prix variable en fonction d'indices volatils tel le prix des combustibles est  
15 souvent perçu négativement en raison des fluctuations de coût importantes  
16 qu'il peut amener. Cependant, dans la mesure où ces fluctuations suivent  
17 effectivement le prix du marché, les coûts peuvent varier beaucoup mais la  
18 position concurrentielle des tarifs du Distributeur demeure inchangée ou peu  
19 changée par rapport aux autres territoires ou par rapport au prix des  
20 combustibles. Par contre, un prix fixe est souvent perçu comme positif parce  
21 qu'il est connu et n'entraîne pas de fluctuations de coûts importantes.  
22 Cependant, la position concurrentielle des tarifs du Distributeur varie alors en  
23 fonction du prix des combustibles.

24 Puisque la très grande partie du portefeuille du Distributeur, pour longtemps  
25 encore, sera à un prix fixe très avantageux, les prix variables ne peuvent  
26 amener des fluctuations importantes des tarifs du Distributeur. Ils permettent  
27 par ailleurs de maintenir la position concurrentielle qu'il a déjà. De plus, la  
28 volatilité des prix des combustibles pourra être gérée en tout ou en partie par  
29 des opérations de couverture à court terme, pourvu que les indices retenus

1 dans ces formules de prix puissent faire l'objet de transaction de couverture  
2 des risques. Par contre, des prix fixes ou relativement fixes pourraient s'avérer  
3 intéressants si leur niveau de départ est intéressant. L'analyse des offres  
4 permettra de statuer sur le niveau de risque acceptable.

### 5 ***Évolution de la réglementation environnementale***

6 L'évolution des normes environnementales sur la durée du contrat est un  
7 risque touchant les sources potentielles d'approvisionnement. C'est un risque  
8 qu'il convient de laisser aux fournisseurs puisqu'ils sont les plus aptes et les  
9 mieux placés pour l'assumer. Le promoteur du projet est responsable de  
10 l'obtention des permis requis pour son projet et du maintien de ses permis une  
11 fois qu'ils ont été obtenus. Il procède à la sélection des équipements requis  
12 pour son projet et est responsable ultimement de la performance de ses  
13 installations. De plus, l'introduction prévisible d'instruments économiques, tels  
14 des permis négociables, comme le font déjà nos voisins du sud pour le SO<sub>2</sub>  
15 par exemple, viendra renforcer le rôle central des promoteurs/producteurs.  
16 Cette approche, pour protéger et améliorer l'environnement, encourage  
17 l'introduction de technologies performantes plus rapidement et de façon  
18 efficace.

### 19 **1.2 Appels d'offres de court terme**

20 Dans le cas des appels d'offres sur les marchés de court terme, l'approche de  
21 base est semblable. Cependant, la complexité est réduite car l'ampleur des  
22 risques est considérablement diminuée. En effet, les prix sont généralement  
23 fixes et ces appels d'offres viseront la production déjà existante.

24 Des garanties financières seront exigées pour couvrir les risques associés à la  
25 non performance sur la durée du contrat. Les mécanismes sont similaires à  
26 ceux décrits pour les garanties après le début des livraisons, dans le cas des  
27 appels d'offres pour l'octroi de contrats de long terme. Étant donné que les

- 1 achats se font sur de courtes périodes, le risque relié aux formules de prix est
- 2 considérablement réduit.



1 **2. CRITÈRES UTILISÉS DANS LE PROCESSUS DE SÉLECTION DES**  
2 **OFFRES**

3 Tel que mentionné à la pièce HQD-2, Document 3, la mise en œuvre du Plan  
4 nécessitera le lancement d'appels d'offres à chacune des trois années du  
5 Plan. Certains appels d'offres couvriront des besoins de long terme alors que  
6 d'autres couvriront des besoins de court terme. Ces appels d'offres seront  
7 conduits en appliquant les règles de la Procédure d'appel d'offres et d'octroi  
8 déjà approuvée par la Régie.

9 La Loi prévoit que les contrats seront octroyés sur la base du prix le plus bas  
10 pour les quantités et les conditions demandées. Ces conditions sont de deux  
11 ordres : d'une part, elles définissent les produits qui font l'objet de l'appel  
12 d'offres ; d'autre part, elles servent à établir les exigences minimales que les  
13 soumissionnaires devront satisfaire pour que le Distributeur puisse assurer un  
14 approvisionnement fiable au Québec.

15 La détermination de la valeur des différentes soumissions est un exercice  
16 complexe qui doit tenir compte des effets croisés des nouvelles soumissions  
17 et de l'impact des nouveaux contrats sur l'exploitation des sources  
18 d'approvisionnement déjà disponibles du Distributeur. Il est notamment  
19 possible que plusieurs soumissions doivent être combinées pour satisfaire le  
20 besoin exprimé. L'évaluation du coût d'une combinaison nécessitera la  
21 simulation de l'exploitation du portefeuille d'approvisionnements du  
22 Distributeur sur plusieurs années en prenant en compte la valeur estimée des  
23 différentes options offertes par les soumissionnaires.

24 Le nombre de combinaisons possibles peut devenir très grand, rendant de ce  
25 fait l'exercice rapidement intraitable. Pour contourner cette difficulté, la  
26 procédure d'appel d'offres prévoit un processus d'évaluation en trois étapes

1 qui vise à limiter la conduite des évaluations détaillées aux combinaisons les  
2 plus prometteuses.

3 Dans une première étape, des exigences minimales seront définies : les  
4 projets qui n'ont pas satisfait ces exigences ne seront pas retenus pour  
5 considération future. Par la suite, une évaluation des critères à incidence  
6 monétaire et non-monétaire sera réalisée pour chacun des projets pris sur une  
7 base individuelle, afin de procéder à un classement des projets par ordre  
8 d'intérêt en prévision de la troisième étape. Finalement, les projets les plus  
9 intéressants seront regroupés pour former des combinaisons de projets qui  
10 feront l'objet d'une évaluation plus détaillée.

11 Le choix des exigences minimales, des critères et des pondérations à  
12 appliquer aux critères diffère selon qu'on traite des appels d'offres de court  
13 terme ou des appels d'offres de long terme. La différence découle avant tout  
14 de la nature des risques associés à la durée des contrats à intervenir et de la  
15 forme des garanties qui seront recherchées.

## 16 **2.1 Appels d'offres de long terme**

17 Pour les appels d'offres de long terme, les exigences minimales sont les  
18 suivantes :

- 19 • l'électricité offerte doit provenir de sources de production situées au  
20 Québec (à revoir à l'occasion de l'appel d'offres pour les besoins de  
21 2009) ;
- 22 • les garanties financières offertes par le soumissionnaire doivent satisfaire  
23 les exigences du Distributeur telles qu'elles sont énoncées à l'Annexe 4B ;

24

- 1 • le soumissionnaire ou ses sociétés affiliées doivent avoir une expérience  
2 du développement et de l'exploitation d'au moins un projet de nature  
3 similaire à celui qu'ils proposent de développer pour livrer l'électricité  
4 prévue à la soumission ;
- 5 • le procédé de production d'électricité doit avoir atteint la maturité  
6 technologique et les équipements stratégiques doivent être disponibles sur  
7 une base commerciale.

8 Il est à noter qu'une offre sera rejetée si le raccordement au réseau de  
9 transport, selon l'avis de TransÉnergie, ne peut être réalisé à la date de début  
10 des livraisons exigée à l'appel d'offres.

11 Dans la deuxième étape de l'évaluation des offres, les critères à incidence  
12 monétaire et non-monétaire seront définis comme suit en utilisant les  
13 pondérations indiquées.

<b>Critères</b>	<b>Pondération</b>	<b>Caractéristiques</b>
Coût de l'électricité	60 points	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critère monétaire</li> <li>• Coût de l'électricité incluant le prix pour la puissance et le prix pour l'énergie</li> <li>• Coût de transport incluant les coûts de raccordement et de renforcement de réseau</li> <li>• Tout autre coût découlant de la formule de prix proposée</li> <li>• Les points seront alloués en fonction du classement relatif des projets les uns par rapport aux autres</li> </ul>
Solidité financière	10 points	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critère non-monétaire</li> <li>• Capacité du soumissionnaire à fournir les garanties financières requises par le contrat</li> <li>• Les points seront alloués en fonction de la cote de crédit du soumissionnaire ou des sociétés affiliées qui fournissent les garanties</li> </ul>
Expérience du soumissionnaire	10 points	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critère non-monétaire</li> <li>• Capacité du soumissionnaire à développer des projets similaires tel que démontré par sa feuille de route et par l'expérience de ses partenaires</li> <li>• Les points seront alloués sur la base des réalisations du soumissionnaire et de ses partenaires</li> </ul>
Faisabilité du projet	10 points	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critère non-monétaire</li> <li>• Complexité du raccordement au réseau du Transporteur</li> <li>• Réalisme du plan directeur y compris le plan d'obtention des autorisations environnementales</li> <li>• Les points seront alloués en fonction du réalisme du plan directeur eu égard à la date garantie de début des livraisons et de la difficulté de compléter le raccordement dans les délais requis</li> </ul>
Flexibilité	10 points	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critère non-monétaire</li> <li>• Les soumissions offrant des options de modifier la date de début des livraisons recevront plus de points que les projets qui n'offrent pas ce genre d'options de base</li> <li>• Les soumissions de service en base associées aux offres de services modulables ou modulables cyclables recevront plus de points que les soumissions pour le service en base seulement</li> <li>• Les points seront alloués en fonction du degré de flexibilité offert</li> </ul>
<b>TOTAL</b>	<b>100 points</b>	

1 Il est à noter que dans les cas où une soumission d'Hydro-Québec Production  
2 sera retenue, l'entente différera, dans sa forme et sa formulation, du contrat-  
3 type. En effet, certaines dispositions deviennent inapplicables ou sans effet du  
4 fait qu'Hydro-Québec Production et Hydro-Québec Distribution ne sont pas  
5 des entités juridiques distinctes.

## 6 **2.2 Appels d'offres de court terme**

7 Pour les appels d'offres de court terme, l'ampleur des risques auxquels le  
8 Distributeur est confronté est plus limitée. Cela se traduit par une réduction du  
9 nombre des exigences minimales ; de plus les critères non monétaires ne sont  
10 pas requis.

11 Ainsi, les exigences minimales sont ramenées aux garanties financières que  
12 le soumissionnaire doit présenter selon les exigences du Distributeur telles  
13 qu'elles sont énoncées à l'Annexe 4B.

<b>Critère</b>	<b>Pondération</b>	<b>Caractéristiques</b>
Prix de l'électricité	100 points	<ul style="list-style-type: none"><li>• Critère monétaire</li><li>• Prix de l'électricité incluant les formules de prix pour la puissance et l'énergie ainsi que le coût de transport applicable</li></ul>
<b>TOTAL</b>	<b>100 points</b>	







## **ANNEXE 4A**

### **Valeur de l'énergie additionnelle**







1 **VALEUR DE L'ÉNERGIE ADDITIONNELLE**

2 Le Distributeur demandera aux soumissionnaires d'indiquer la quantité  
3 d'énergie qu'ils garantissent par mois ou par trimestre. Certains  
4 soumissionnaires pourraient vouloir vendre au Distributeur l'énergie  
5 additionnelle qu'ils pourraient avoir. L'énergie additionnelle peut résulter d'une  
6 meilleure performance en termes de taux de disponibilité des équipements de  
7 production du soumissionnaire ou des caractéristiques du mode de  
8 production qu'il a retenu.

9 L'énergie additionnelle n'est pas un produit représentant une grande valeur  
10 pour le Distributeur, dans la mesure où cette énergie n'est pas programmable  
11 et que le Distributeur se sera déjà engagé vis-à-vis d'autres sources. Ainsi, le  
12 Distributeur n'a donc aucune objection à ce que les soumissionnaires  
13 choisissent d'écouler ailleurs l'énergie additionnelle qu'ils peuvent avoir.

14 Cependant, dans le but de favoriser une plus grande concurrence et une  
15 utilisation efficace des sources de production, le Distributeur propose de fixer  
16 le prix d'achat de l'énergie additionnelle lorsqu'un soumissionnaire choisira au  
17 moment de l'appel d'offres de l'offrir au Distributeur. Le fournisseur pourra  
18 écouler toute sa production additionnelle au Distributeur à un niveau de prix  
19 égal à celui de l'électricité patrimoniale. En effet, livrée indépendamment des  
20 besoins du Distributeur, cette production aurait souvent comme conséquence  
21 de diminuer la livraison d'électricité patrimoniale.







## **ANNEXE 4B**

### **Garanties exigibles des fournisseurs**







1

**GARANTIES EXIGIBLES DES FOURNISSEURS**

2 C'est une pratique généralisée du marché de l'énergie en Amérique du Nord  
3 que d'exiger des garanties financières en fonction de l'évaluation du crédit de  
4 la contrepartie avec laquelle un contrat est conclu. En effet, les engagements  
5 contractuels des fournisseurs doivent être supportés par des garanties  
6 financières afin de protéger le Distributeur et ultimement les consommateurs  
7 d'électricité.

**8 *Forme des garanties***

9 La forme la plus simple de garantie est celle offerte par la santé financière du  
10 fournisseur. La pratique est de se référer à la cote de crédit telle qu'établie par  
11 les grandes maisons comme Moody's, Standard & Poors, Dominion Bond  
12 Rating System (DBRS) ou d'autres agences de notation pour lesquelles le  
13 Distributeur aura établi une table d'équivalence des cotes. Plus la cote sera  
14 élevée, plus la marge de crédit allouée sera importante. Les cotations  
15 inférieures à BAA3 (Moody's) ont une marge de zéro. Dans le cadre de  
16 transactions à long terme, il est généralement prévu que la marge de crédit  
17 puisse être révisée à la baisse par la partie qui exige une garantie, si la santé  
18 financière de la contrepartie se détériore. La grille des limites de crédit sera  
19 annexée au document d'appel d'offres.

20 Lorsque la firme qui a soumissionné n'a pas de cote de crédit, mais que la  
21 compagnie-mère est cotée, une garantie de la compagnie-mère peut être  
22 fournie. La marge de crédit allouée sera établie selon les mêmes barèmes. Le  
23 libellé de la garantie de la compagnie-mère doit être à la satisfaction du  
24 Distributeur. Cette garantie devra être inconditionnelle, irrévocable et payable  
25 sur présentation d'un avis écrit. Un exemple type sera inclus aux documents  
26 d'appels d'offres.

27

1 Lorsque la firme qui a soumissionné n'est pas cotée et ne peut fournir une  
2 garantie acceptable de la compagnie-mère ou lorsque les garanties exigées  
3 par le Distributeur excèdent la marge de crédit allouée, une lettre de crédit  
4 couvrant le montant approprié doit être fournie. Le Distributeur s'assurera de  
5 la solidité de l'institution financière qui émet la lettre de crédit. Le libellé de  
6 lettre de crédit doit être à la satisfaction du Distributeur. Elle devra offrir une  
7 garantie inconditionnelle, irrévocable et payable sur présentation d'un avis  
8 écrit. Une lettre de crédit type sera incluse aux documents d'appels d'offres.

9 Il est à noter que les engagements de fourniture d'électricité pris par Hydro-  
10 Québec Production à l'égard du Distributeur ne seront pas supportés par des  
11 garanties financières car Hydro-Québec Production et Hydro-Québec  
12 Distribution ne sont pas des entités juridiques distinctes. Hydro-Québec  
13 Distribution est d'avis que les intérêts des consommateurs sont protégés de  
14 façon au moins équivalente.

### 15 ***Calcul de l'exposition du Distributeur***

#### 16 ***A) Garanties avant le début des livraisons***

17 Les montants à être garantis par les soumissionnaires retenus seront fixés  
18 dans les documents d'appels d'offres. Les montants à garantir pourront varier  
19 selon le produit recherché et seront exprimés en \$/kW.

#### 20 ***B) Garanties après le début des livraisons***

21 Les montants à garantir pourront varier selon le produit recherché et seront  
22 exprimés en \$/kW.