

**PRINCIPAUX ÉLÉMENTS D'UN  
PROJET D'ENTENTE ENTRE  
LE DISTRIBUTEUR ET LE PRODUCTEUR  
SUR L'ALIMENTATION DU TARIF BT**



Le contenu précis de l'entente entre le Distributeur et le Producteur ne peut être établi dès maintenant puisqu'il résultera de la négociation entre les deux parties, laquelle ne peut s'amorcer qu'une fois la dispense accordée par la Régie. Toutefois, outre les clauses générales que l'on retrouve dans tout contrat d'approvisionnement, l'entente devra inévitablement aborder trois sujets principaux : la détermination des quantités, le prix et la durée de l'entente. Sur chacun de ces sujets, l'entente devra refléter le contexte particulier du tarif BT.

*Détermination des quantités :*

Tel que décrit à HQD-1 document 1, la consommation au tarif BT ne peut être prévue de façon raisonnable. D'une part, les clients ne prennent aucun engagement quant à la quantité qu'ils consommeront. D'autre part, cette quantité peut varier considérablement selon les aléas climatiques et la position concurrentielle du tarif BT par rapport aux prix des énergies de substitution.

Par ailleurs, le Distributeur ne dispose que d'une mesure mensuelle de la consommation. Les ventes réelles au tarif BT pour chacun des mois concernés serviront donc de base pour le calcul du coût d'alimentation de cette charge, corrigées pour prendre en compte les pertes de transport et de distribution.

*Formule de prix :*

Puisque la consommation des clients au tarif BT n'est disponible que sur une base mensuelle, la formule de prix doit s'adapter à cette réalité tout en reflétant les prix de marché. Une approche simple et neutre serait de considérer l'ensemble des heures du mois concerné. Par exemple, le prix de vente mensuel pourrait être égal à la moyenne des prix horaires sur les marchés «spots» du ISO-NE MCP (*New England Independent System Operator Market Clearing Price*) et du NYISO DAM (*New York Independent System Operator Day Ahead Market*) dans la zone M.

Une autre formule envisageable serait de négocier un prix de base sujet à une indexation sur le prix du gaz naturel. Cette formule aurait l'avantage de traduire la réalité d'un fournisseur qui doit soumissionner pour des quantités inconnues (si ce n'est des quantités maximales) et variables, et dont les coûts dépendent de l'évolution du prix des combustibles. Pour les mêmes raisons, il apparaît improbable qu'un fournisseur puisse offrir un prix ferme intéressant compte tenu de la prime qu'il devrait alors envisager pour se protéger contre les différents scénarios de quantités et de prix de combustibles possibles.

En définitive, la formule de prix qui sera négociée avec le Producteur devra refléter d'une façon ou d'une autre les prix de marché ou se justifier par rapport à ces prix de marché.

*Durée de l'entente :*

Dans la mesure où il subsiste une incertitude relative au statut du tarif BT et que les modalités de cette entente devront de toute façon être revues une fois atteint le volume maximale de consommation de l'électricité patrimoniale, la durée de l'entente doit refléter cette situation. Plusieurs avenues sont possibles. L'une d'entre elles, qui est celle favorisée actuellement par le Distributeur, serait de signer une entente d'un an avec des clauses de renouvellement et de résiliation et un préavis acceptable (par exemple, 60 jours).