

**RAPPORT SUR LES COMMENTAIRES  
ÉMIS PAR LES SOUMISSIONNAIRES  
SUITE À L'APPEL D'OFFRES A/O 2002-01**

**17 OCTOBRE 2003**

## TABLE DES MATIÈRES

1. Introduction.....	p. 1
2. Contexte.....	p. 1
3. Rencontres de suivi.....	p. 1
4. Commentaires des soumissionnaires.....	p. 2
5. Suivi des commentaires.....	p. 5
6. Conclusion.....	p. 5

A-1 Exemple d'avis aux soumissionnaires non retenus

## **1. Introduction**

Le 19 août 2003, dans sa décision D-2003-159 relative à l'approbation des contrats d'approvisionnement en électricité découlant de l'appel d'offres A/O 2002-01, la Régie de l'énergie ("la Régie") demandait au Distributeur de déposer un rapport sur les commentaires des soumissionnaires ayant participé à l'appel d'offres.

Le présent rapport fait état des résultats des rencontres de suivi avec les soumissionnaires concernés après l'annonce des soumissions retenues le 4 octobre 2002. Il expose la démarche entreprise par le Distributeur auprès des soumissionnaires intéressés à participer aux rencontres de suivi et résume les commentaires émis sur le déroulement du processus d'appel d'offres et d'octroi.

## **2. Contexte**

Après avoir complété l'analyse des soumissions, le Distributeur a établi la liste des soumissions retenues et a émis un avis d'acceptation à chacun des soumissionnaires concernés.

Une soumission de relève a été identifiée dans l'éventualité où les négociations avec les soumissionnaires retenus achoppaient à l'étape de la préparation des contrats. Le Distributeur a émis un avis au soumissionnaire mis en relève.

Le Distributeur a également avisé par écrit, les neuf (9) soumissionnaires non retenus (correspondant à treize (13) soumissions) le 4 octobre 2002.

Pour la soumission de relève et pour les soumissions rejetées, l'avis transmis au soumissionnaire contenait une invitation à rencontrer le Distributeur pour échanger sur le projet du soumissionnaire et sur la conduite de l'appel d'offres. L'annexe 1 présente un exemple de la lettre transmise aux neuf (9) soumissionnaires dont la soumission n'a pas été retenue, les invitant à une rencontre de suivi.

Les soumissionnaires retenus n'ont pas été invités à une telle rencontre puisque, durant cette période, le Distributeur rencontrait ces soumissionnaires afin de compléter les contrats d'approvisionnement à intervenir.

## **3. Rencontres de suivi**

Les principaux objectifs visés par les rencontres de suivi étaient les suivants:

- recueillir les commentaires des soumissionnaires sur le déroulement du processus d'appel d'offres et d'octroi ;
- recevoir toute suggestion qui pourrait contribuer à améliorer le processus d'appel d'offres et d'octroi ;
- maintenir l'intérêt des soumissionnaires pour les prochains appels d'offres ;

- sans déroger aux règles de confidentialité de rigueur, fournir des explications aux soumissionnaires et les sensibiliser sur les pistes d'amélioration de leurs offres afin de leur permettre d'améliorer leur compétitivité pour de futurs appels d'offres ;
- sensibiliser les soumissionnaires aux efforts faits par le Distributeur afin d'accorder un traitement équitable et impartial tout au long du processus d'appel d'offres et d'octroi.

Le soumissionnaire de relève et, à une exception près, tous les soumissionnaires non retenus se sont prévalus de l'offre de participer à une rencontre de suivi. Ces rencontres ont eu lieu entre le 23 octobre et le 15 novembre 2002. Tel que mentionné dans la section précédente, les soumissionnaires retenus n'ont pas été invités à une rencontre de suivi.

Chaque rencontre s'est déroulée en présence d'au moins deux (2) représentants du Distributeur, de représentants du soumissionnaire et, dans le cas de projets de cogénération, en présence de représentants des clients-vapeur lorsque le soumissionnaire en faisait la demande. Aucun représentant de la firme Samson Bélair/Deloitte & Touche (le Représentant officiel du Distributeur pendant l'appel d'offres) n'a participé à ces rencontres puisque celles-ci ne faisaient pas partie du processus d'appel d'offres.

#### **4. Commentaires des soumissionnaires**

De façon générale, les soumissionnaires rencontrés se sont déclarés satisfaits du processus d'appel d'offres et de la façon dont le Distributeur a appliqué la Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour l'appel d'offres A/O 2002-01. Plusieurs soumissionnaires ont souligné qu'ils avaient apprécié que le Distributeur respecte l'échéancier annoncé dans le document d'appel d'offres pour l'annonce des résultats. Les commentaires particuliers reçus lors des rencontres avec les soumissionnaires sont résumés ci-après sans identification du soumissionnaire:

- **Commentaire 1:** Durant la période précédant le dépôt des soumissions, le délai pour répondre aux questions des soumissionnaires a été trop long dans certains cas, ce qui était de nature à compliquer la préparation de la soumission.
- **Commentaire 2:** Le délai entre le lancement de l'appel d'offres et le dépôt des soumissions était adéquat mais un peu serré. Ce délai devrait tenir compte de la complexité des soumissions à déposer.
- **Commentaire 3:** La possibilité pour le soumissionnaire de présenter son projet au cours d'une rencontre avec le Distributeur serait un atout.
- **Commentaire 4:** Par souci de transparence, les hypothèses utilisées par le Distributeur pour l'analyse des soumissions devraient être rendues publiques après l'ouverture des soumissions.
- **Commentaire 5:** Le Distributeur devrait exiger le dépôt d'une garantie de soumission lors du dépôt des offres. Une telle exigence aurait pour effet d'éloigner les soumissionnaires moins sérieux.

- **Commentaire 6:** Les montants des garanties financières exigées après la signature d'un contrat augmentent trop rapidement. Ainsi, après seulement douze (12) mois, le montant en garantie atteint 60,00\$ du kW. Ceci représente un montant important pour le soumissionnaire qui est déjà à risque pour les frais de développement de son projet si celui-ci ne peut se réaliser.
- **Commentaire 7:** La taille maximale admissible pour les projets [qui était de 600 MW dans l'appel d'offres A/O 2002-01] devrait être diminuée.
- **Commentaire 8:** La procédure d'appel d'offres devrait prévoir que le soumissionnaire a la possibilité de négocier les clauses du contrat-type proposé dans le document d'appel d'offres.
- **Commentaire 9:** Un appel d'offres complexe entraîne de nombreuses discussions entre les partenaires et oblige à faire des choix irréversibles à une étape très préliminaire du projet.
- **Commentaire 10:** L'encadrement d'un appel d'offres est très rigide et ne laisse aucune place à la créativité du soumissionnaire pour proposer des idées nouvelles.
- **Commentaire 11:** Le délai accordé pour la préparation des soumissions est adéquat. Cependant, un moyen de communication plus direct que l'écrit pour poser des questions faciliterait le montage d'une offre pour le soumissionnaire.
- **Commentaire 12:** Dans l'étude d'un projet de cogénération, la valeur économique pour le client-vapeur et les retombées pour la région concernée devraient être prises en considération lors de l'évaluation des soumissions.
- **Commentaire 13:** La séance d'information, l'utilisation d'un site Internet, la célérité pour répondre aux questions des soumissionnaires et le fait que le document d'appel d'offres était complet sont des éléments qui ont facilité la préparation des soumissions.
- **Commentaire 14:** Le niveau de détails du contrat-type, lequel faisait partie du document d'appel d'offres, a ralenti la préparation des soumissions. C'est un niveau de détails qui était prématuré à cette étape du développement d'un projet.
- **Commentaire 15:** L'interface avec le Représentant officiel pour les échanges entre les soumissionnaires et le Distributeur amène de la rigidité dans les échanges et constitue un frein à la créativité. Les rencontres face-à-face seraient préférables.
- **Commentaire 16:** L'affichage sur un site Internet des questions des soumissionnaires et des réponses fournies par le Distributeur peut avoir comme résultat de dévoiler la stratégie d'un soumissionnaire dans la préparation de son offre. Cela limite la créativité des soumissionnaires.

- **Commentaire 17:** Le document d'appel d'offres prévoit qu'un soumissionnaire peut déposer deux (2) variantes en même temps que son offre principale. Cependant, le manque de discussion directe avec le Distributeur a limité la créativité des soumissionnaires dans la présentation de variantes.
- **Commentaire 18:** Il serait préférable de soumettre une offre ouverte à discussion c'est-à-dire de procéder par "Appel de propositions" au lieu de procéder par "Appel d'offres".
- **Commentaire 19:** Après le dépôt des soumissions, le délai accordé aux soumissionnaires pour répondre aux questions de clarification posées par le Distributeur était court mais raisonnable.
- **Commentaire 20:** La période d'analyse des soumissions est trop longue. Une décision plus rapide du Distributeur quant à l'acceptation ou au rejet d'une soumission permettrait une économie de frais pour le soumissionnaire (par exemple, dans le cas d'un projet de cogénération, la négociation avec les clients-vapeur doit se poursuivre pendant la période d'analyse des soumissions afin d'être prêt au cas où la soumission serait retenue).
- **Commentaire 21:** Le coût de préparation d'une soumission est proportionnel au niveau de détails exigé au document d'appel d'offres : plus il y a de détails, plus la soumission doit être précise. Ceci augmente le besoin de ressources pour la préparation de l'offre; ce qui est contraignant et inflexible.
- **Commentaire 22:** Le fait que peu de soumissions aient été retenues dans le premier appel d'offres est de nature à décourager les soumissionnaires qui ont de petits projets à présenter. La taille des appels d'offres à venir devrait être mieux adaptée pour donner une chance aux petits projets.
- **Commentaire 23:** L'information contenue dans le document d'appel d'offres était suffisante pour préparer une soumission. L'information obtenue des réponses fournies sur le site Internet n'a pas ajouté à la compréhension du document d'appel d'offres.
- **Commentaire 24:** Le fait que les questions et réponses sont affichées sur le site Internet du Distributeur sans que les soumissionnaires en soient avisés, oblige ces derniers à consulter régulièrement le site.
- **Commentaire 25:** Les réponses du Distributeur aux questions des soumissionnaires posent parfois des difficultés d'interprétation. Il serait souhaitable de pouvoir tenir des rencontres avec le Distributeur pour faciliter les communications lors de la préparation des soumissions.

## **5. Suivi des commentaires**

Le Distributeur s'est efforcé de retenir pour les appels d'offres ultérieurs, les observations qui permettaient d'améliorer la conduite de l'appel d'offres dans le respect de la Loi sur la Régie de l'énergie et de la Procédure d'appel d'offres et d'octroi.

Ainsi, en ce qui concerne le respect du calendrier pour annoncer les soumissionnaires retenus, le Distributeur comprend qu'il s'agit là d'un point qui ajoute à la crédibilité du processus d'appel d'offres et il entend poursuivre ses efforts pour respecter les échéances annoncées dans le document d'appel d'offres sans compromettre la qualité des évaluations et l'impartialité du processus. Il en est de même pour les délais de réponse aux questions des soumissionnaires pendant la préparation des soumissions. En ce qui concerne l'affichage des questions et réponses, un soin particulier est apporté à ne pas révéler d'information de nature à identifier le demandeur ou ses stratégies de préparation des soumissions : au besoin, les questions sont parfois reformulées par le Distributeur à cet effet.

Par ailleurs, certains commentaires ne peuvent s'appliquer dans l'environnement réglementaire existant. C'est le cas notamment pour les commentaires suggérant de solliciter des propositions dont le contenu pourrait faire l'objet de négociations une fois le soumissionnaire retenu (appel de propositions). D'autres commentaires sont difficilement compatibles avec les exigences de transparence et d'impartialité qui doivent guider la conduite d'un appel d'offres. C'est le cas notamment des suggestions ayant trait à des communications directes entre les soumissionnaires et le Distributeur ou ayant trait à la tenue de rencontres avec le Distributeur avant le dépôt des soumissions. De plus, l'idée de permettre à chaque soumissionnaire de présenter en personne son projet au Distributeur introduirait des délais importants dans le processus d'évaluation tout en soulevant des questions quant à l'égalité des soumissionnaires et quant à la nature des échanges ayant cours durant de telles présentations.

Finalement, certains commentaires étaient plus ou moins réconciliables comme le commentaire 20 qui suggère d'écourter la période d'analyse des soumissions alors que le commentaire 19 suggère que le délai accordé aux soumissionnaires pour répondre aux questions du Distributeur pendant la période d'analyse des soumissions était court mais raisonnable.

## **6. Conclusion**

Les rencontres avec les soumissionnaires ont permis d'obtenir les commentaires des participants au premier appel d'offres du Distributeur. Dans l'ensemble, ceux-ci se sont montrés satisfaits de la conduite de l'appel d'offres. La Procédure d'appel d'offres et d'octroi a ainsi permis l'attribution des contrats dans le respect des exigences de la Loi sur la Régie de l'énergie, tout en assurant l'équité entre les soumissionnaires. Dans ce contexte, le Distributeur est d'avis qu'il n'y a pas lieu de modifier la Procédure pour les prochains appels d'offres.

**ANNEXE 1**

**EXEMPLE D'AVIS  
AUX SOUMISSIONNAIRES NON RETENUS**

Le 4 octobre 2002

**Monsieur XXXX**  
**Soumissionnaire XXXX**

**Objet : Appel d'offres 2002-01 – *Projet du soumissionnaire***

Monsieur,

Le 13 juin dernier, Hydro-Québec Distribution a reçu plusieurs soumissions dans le cadre de l'appel d'offres en titre. Ces soumissions ont été analysées conformément à la Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité avec, comme objectif, de déterminer la combinaison de soumissions présentant le coût total le plus bas pour la quantité d'électricité et les conditions demandées, compte tenu du coût de transport applicable.

Dans ce contexte, j'ai le regret de vous informer que votre soumission en titre n'a pas été retenue pour la préparation d'un contrat. Cependant, d'autres appels d'offres sont prévus dans le futur. Nous conservons vos coordonnées afin de vous informer de tout développement à cet égard.

Si vous le jugez à propos, nous sommes disponibles pour une rencontre de suivi afin de recueillir vos commentaires sur le déroulement du processus d'appel d'offres et pour recevoir toute suggestion qui pourrait contribuer à l'améliorer. Par la même occasion, nous pourrions répondre à vos questions relatives au processus d'évaluation des soumissions sans toutefois déroger aux règles de confidentialité de rigueur.

Nous vous remercions d'avoir participé à cet appel d'offres et nous espérons avoir l'opportunité de vous compter à nouveau parmi nos soumissionnaires dans le futur.

Veillez agréer, monsieur, l'expression de nos sentiments distingués.

XXXX  
Directeur – Approvisionnement en électricité