

RÉGIE DE L'ÉNERGIE
R-3515-2003

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3515-2003
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 8 juillet 2003
Pièces n° FCEI-3

**Commentaires sur la confidentialité des informations.
Preuve de Monsieur Barry Sheingold (MBS) dans HQD-3, doc.1.**

Par : Yves Rabeau Ph.D.
Professeur Titulaire
DSA-UQAM.

Montréal, le 7 juillet 2003

1. Intérêt public

À notre avis, les arguments invoqués en faveur de la confidentialité des informations favorisent les intérêts privés de la société qui a obtenu le contrat (TCE) ainsi que des consultants ayant fourni des prévisions économiques sur le marché du gaz naturel plutôt que l'intérêt public, c'est à dire les abonnés de HQD. Le dévoilement des termes du contrat entre HQD et TCE favorise la transparence du mécanisme des prix dans la distribution de l'électricité et permet à tous les intervenants avec une information complète de prendre de meilleures décisions économiques.

2. Argumentaire de MBS

- Prix du gaz naturel (HQD-3 doc.1, page 14).

En dévoilant les termes du contrat, les prochains répondants à un appel d'offre d'électricité connaîtraient les prévisions de HQD en matière de prix du gaz et ajusteraient leur offre en conséquence. On pourrait se préoccuper de cette dimension dans une perspective à très court terme si par exemple, HQD s'apprêtait à octroyer dans les semaines qui suivent un contrat auprès d'un autre producteur d'électricité fonctionnant au gaz naturel.

En effet, le marché du gaz naturel est très volatile et par le passé, il a été très difficile de prévoir le comportement des prix et de l'offre. Les hausses de prix engendrent des activités de recherche de nouvelles sources dont les résultats sont en partie aléatoire. Cette prévision devra donc régulièrement être mise à jour même si elle a été faite par des conseillers compétents et sur la base des techniques de prévisions les plus à date. On ne peut donc pas prétendre que le dévoilement des prix prévus du gaz va conférer des avantages indus aux futurs offreurs d'électricité par centrale au gaz. La conjoncture du gaz pourra avoir évolué significativement au moment d'un prochain appel d'offre de HQD. Il est aussi dans l'ordre des choses que dans un processus d'appel d'offre assujéti au contrôle d'une Régie de l'énergie dont le rôle est préserver l'intérêt public que les données fournies par des consultants soient rendues publiques.

De plus, même si la prévision des prix s'avérait juste sur une assez longue période, on ne peut pas présumer d'une espèce de collusion entre les offreurs en ce qui a trait au coût d'approvisionnement en gaz. Cette forme de cartellisation de l'offre ne pourrait pas tenir dans un appel d'offre bien élaboré par HQD. Il faut à notre avis plutôt faire confiance au Distributeur qui avec l'information en main, pourra bien voir

toute forme de « collusion implicite » entre les offreurs en ce qui concerne le coût des approvisionnements. HQD pourra au moment de lancer l'offre prendre toutes les mesures nécessaires pour préserver la concurrence entre les offreurs.

Enfin, même si les données d'un précédent contrat sont connues, ceci n'empêche pas HQD de garder confidentielles certaines conditions qu'il utilisera au moment d'évaluer d'autres offres dans l'avenir. Le dévoilement de ces données antérieures ne compromet pas contrairement à la remarque de MBS (HQD-3 doc.1, page 19) la confidentialité de divers facteurs d'évaluation d'offres futures.

□ Appels d'offre à venir.

Selon MBS, le fait de dévoiler les termes du contrat ferait en sorte que les producteurs seraient moins incités à répondre à un prochain appel d'offre parce qu'ils auraient à dévoiler leurs prix. Ceci diminuerait la concurrence et donc risquerait de faire augmenter les coûts d'approvisionnement du Distributeur. Cet argument concurrentiel serait juste si tous les divers participants devaient publiquement dévoiler leur offre **avant l'attribution du contrat**. Seules les données particulières de l'entente avec le producteur choisi sont dévoilées. Une fois le contrat accordé, le producteur sera assuré de toucher les revenus convenus avec le distributeur sans mettre à risque son marché. Rien n'empêchera le producteur de conclure des ententes privées avec d'autres clients sans référence aux conditions de son entente avec HQD qui valent pour un marché spécifique et dans des conditions particulières (horizon de temps, etc...).

Soulignons qu'il y a eu une vingtaine d'offres sur l'appel d'offre de HQD qui ont vu un potentiel commercial intéressant à desservir HQD. Il n'y a pas de raison de croire que le marché serait moins attrayant à l'avenir même si les conditions du contrat étaient publiquement dévoilées.

Quant à la concurrence sur le marché du nord-est américain, il faut voir que les contrats à long terme ne se pratiquent plus à toutes fins utiles. Sur le marché « spot », ce sont les conditions au jour le jour et même d'heures en heures de l'offre et la demande qui déterminent les prix et non les coûts d'un offreur particulier. Le fait que les termes d'un contrat de fourniture d'un offreur en particulier soient publics ne modifie pas sa capacité s'il en est, à transiger sur le marché au jour le jour.

□ Appels d'offre pour l'énergie de bio-masse et énergie éolienne.

La référence à ces appels d'offre ne nous paraît pas pertinente dans la mesure où ces formes d'énergie ne sont pas en concurrence effective avec les centrales au gaz. Il s'agit d'appels d'offre fondés notamment sur des considérations environnementales et mis en place à la demande du gouvernement par décret. Ces formes d'énergie peuvent se faire concurrence entre elles, mais ne sont pas en concurrence directe avec les centrales au gaz ou hydroélectriques au Québec.

- Faiblesse de la demande (HQD-3, doc.1 page 18).

Si la demande ne progressait pas autant que prévue, HQD se retrouverait avec un approvisionnement excédentaire qu'il pourrait selon MBS revendre sur le marché de gros. Les acheteurs connaissant les coûts d'approvisionnement de HQD, ce dernier serait dans une position défavorable dans un tel marché. Il s'agit d'une situation peu plausible qui ne fait pas partie de la mission du Distributeur. S'il advenait que HQD aille sur le marché de gros, il se retrouverait comme tous les intervenants dont HQP sur ce marché dominé par les transactions « spot ». Dans un tel marché, les coûts d'approvisionnement ne sont pas à très court terme une variable qui influence les prix.

- Clauses de remplacement (HQD-3, doc.1, page 17).

Si le prix de l'énergie baisse, HQD pourrait préférer exercer ses options prévues au contrat en préférant d'autres sources d'énergie. Selon MBS, les offreurs avec l'information concernant le coût à encourir par HQD pour exercer ces options établiraient leurs prix de façon à être tout juste en deçà de ces coûts et donc n'offriraient à HQD les prix les plus bas qui seraient obtenus en l'absence de ces informations dans un marché concurrentiel.

À nouveau, ces assertions supposent de la part de HQD un comportement naïf ou sinon incompetent. Avec l'information en main, HQD serait en mesure de bien apprécier cette forme de cartellisation de l'offre. Compte tenu de son pouvoir énorme sur le marché du Québec, HQD pourrait refuser de payer de tels prix et de s'assurer par des procédures d'appels d'offre appropriées d'obtenir des prix concurrentiels sur le marché.

3. Conclusions

À notre avis, les arguments mis de l'avant pour supporter la confidentialité de l'accord entre HQD et TCE ne résistent pas à l'argumentation économique. On pourrait comprendre qu'un producteur de biens ou de services vendant sur un marché concurrentiel et ayant HQD comme fournisseur d'intrant veuille garder confidentiel son coût

d'approvisionnement en électricité de façon à ne pas dévoiler ses coûts à ses concurrents. Mais cette situation ne se présente pas pour HQD compte tenu de sa position dans le marché et du fonctionnement du marché de gros de l'électricité dans le nord-est américain dominé maintenant par les transactions « spot ». En conséquence, nous estimons que l'intérêt public serait mieux servi si on dévoilait la nature du contrat entre HQD et TCE.