

**APPUI EXTERNE RELATIF À L'APPEL D'OFFRES
A/O 2003-01 POUR LES ACHATS D'ÉLECTRICITÉ**

RAPPORT DU REPRÉSENTANT OFFICIEL

ET

RAPPORT DU CONSULTANT MERRIMACK ENERGY

Appui externe relatif à l'appel d'offres A/O 2003-01 Biomasse - 100 MW

Rapport du représentant officiel
d'Hydro-Québec Distribution

(Période du 7 mars 2003 au 15 mars 2004)

Le 26 mars 2004

Table des matières

Contexte.....	1
Généralités	2
Phase 1 : La diffusion de l'appel d'offres	3
Le document d'appel d'offres.....	3
Le site Internet d'Hydro-Québec Distribution.....	3
Le lancement de l'appel d'offres.....	4
Conclusion.....	4
Phase 2 : Les communications avec les soumissionnaires, la réception et l'ouverture des soumissions	5
Les communications avec les soumissionnaires	5
La conférence préparatoire.....	6
La réception du formulaire d'inscription.....	7
La réception des soumissions	7
La préparation de la méthode d'évaluation des soumissions	9
Conclusion.....	9
Phase 3 : La sélection des soumissions.....	10
Le processus de sélection.....	10
Rencontres avec les soumissionnaires.....	11
Liste des soumissions retenues.....	12
Annonce des soumissions retenues.....	13
Conclusion.....	13
Phase 4 : La préparation des contrats	14
Introduction.....	14
Contrats d'approvisionnement en électricité : Kruger Inc.	14
Contrat d'approvisionnement en électricité : Bowater – Produits forestiers du Canada Inc.....	15
Non-conclusion d'un contrat : Boralex Inc.	16
Conclusion.....	16
 Annexe A : Curriculum Vitae	

Contexte

Hydro-Québec Distribution a retenu les services de Samson Bélair/Deloitte & Touche pour l'accompagner dans le processus d'appel d'offres, pour agir comme son représentant officiel et pour conseiller Hydro-Québec Distribution sur l'application de *La Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité* (la "Procédure d'appel d'offres").

Dans ce contexte, les principaux éléments de notre mandat étaient les suivants :

- Jouer un rôle d'intermédiaire dans les communications écrites entre Hydro-Québec Distribution et les soumissionnaires;
- Assister aux rencontres et aux conférences téléphoniques entre Hydro-Québec Distribution et les soumissionnaires; et,
- Transmettre des avis et commentaires à Hydro-Québec Distribution quant au contenu de divers documents émis par Hydro-Québec Distribution avant leur publication.

Le présent rapport traite des activités du processus d'appel d'offres A/O 2003-01 dans le cadre de quatre (4) phases distinctes qui se sont déroulées du 7 mars 2003 au 15 avril 2004:

Phase 1 : La diffusion de l'appel d'offres (du 7 mars 2003 au 15 avril 2003);

Phase 2 : Les communications avec les soumissionnaires, la réception et l'ouverture des soumissions (du 16 avril au 16 octobre 2003);

Phase 3 : La sélection des soumissions (du 17 octobre au 18 décembre 2003); et,

Phase 4 : La préparation des contrats, incluant la signature des parties aux ententes contractuelles (du 19 décembre 2003 au 15 mars 2004).

Nos observations et commentaires quant à l'application de la Procédure d'appel d'offres sont indiqués dans les pages suivantes.

La structure de la présentation de nos observations et commentaires dans le présent rapport s'appuie sur la structure de présentation de la Procédure d'appel d'offres.

Généralités

Des procédures détaillées de fonctionnement au jour le jour entre Hydro-Québec Distribution, Samson Bélair/Deloitte & Touche et les soumissionnaires, respectant la Procédure d'appel d'offres, ont été élaborées et implantées afin d'assurer une communication efficace et rapide entre Hydro-Québec Distribution et les soumissionnaires via Samson Bélair/Deloitte & Touche.

Phase 1 : La diffusion de l'appel d'offres

Le document d'appel d'offres

- Commentaires sur le document final d'appel d'offres "version papier":
 - Le document français d'appel d'offres, le contrat-type et la formule de soumission ont été revus à quelques reprises par Samson Bélair/Deloitte & Touche au cours de leur préparation et des discussions téléphoniques ont eu lieu avec les représentants d'Hydro-Québec Distribution afin de discuter des commentaires et questions soulevés. Aucun point à régler n'est resté en suspens dans le document final "version papier".
 - Nous n'avons noté aucune divergence entre la version anglaise et française du document d'appel d'offres.
- Commentaires sur le document final d'appel d'offres "version papier" versus "version électronique sur le site Internet" :
 - Nous n'avons pas noté de différences entre le contenu de la "version électronique" du document d'appel d'offres français et le contenu de la "version papier" de ce document. Il en est de même pour les documents papier et électronique anglais.
- Dépôt du document à la Régie de l'énergie :
 - Une version projet du document d'appel d'offres a été déposée à la Régie le 1er avril 2003, soit quelque deux (2) semaines avant le lancement de l'appel d'offres.

Le site Internet d'Hydro-Québec Distribution

- Accessibilité et qualité du site Internet d'Hydro-Québec Distribution :
 - Le site Internet français et anglais d'Hydro-Québec Distribution a été revu par Samson Bélair/Deloitte & Touche au cours de sa préparation et des discussions téléphoniques ont eu lieu avec les représentants d'Hydro-Québec Distribution afin de discuter des commentaires et questions soulevés. Aucun point à régler n'est resté en suspens dans la version finale du site.
 - Nous n'avons rencontré aucun problème d'accès durant nos tests, ce qui nous permet de conclure que l'accès au site Internet par les entreprises désirant soumissionner n'a pas été limité.
 - Nous avons constaté que le site était convivial et que le document d'appel d'offres était disponible dans les deux langues (i.e. site français pour la version française; et site anglais pour la version anglaise).
 - Aucune situation problématique n'a été mentionnée par les soumissionnaires potentiels.

Le lancement de l'appel d'offres

- Plusieurs modes de diffusion ont été utilisés afin d'assurer une couverture aussi large que possible aux soumissionnaires potentiels lors du lancement de l'appel d'offres :
 - Annonce de l'avis légal d'appel d'offres dans les grands quotidiens incluant La Presse, The Gazette, Le Journal de Montréal, Le Soleil, Le Devoir, The Globe & Mail et The National Post.
 - Communiqué de presse pour diffusion à l'ensemble des médias généralistes et financiers du Québec et du Canada.
 - Annonce de l'avis sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution.
 - Envoi ciblé d'un document sommaire, annonçant le lancement de l'appel d'offres, à plus de 80 soumissionnaires potentiels actifs dans le domaine de l'énergie au Québec, au Canada et aux États-Unis afin de susciter leur intérêt.
 - Parution d'articles de journaux dans des médias du Québec, du Canada et des États-Unis.

Conclusion

- Les pratiques d'Hydro-Québec Distribution ont respecté les exigences de la Procédure d'appel d'offres.

Phase 2 : Les communications avec les soumissionnaires, la réception et l'ouverture des soumissions

Les communications avec les soumissionnaires

Les addenda

- Commentaires généraux relatifs aux addenda :
 - Au total, trois (3) addenda ont été émis dans le cadre de l'appel d'offres. Les caractéristiques principales de ces addenda sont les suivantes :
 - L'addenda no. 1 :

A été publié le 10 juin 2003 et traitait principalement de la possibilité pour les fournisseurs de proposer une puissance garantie décroissante et de l'ajout de caractéristiques quant aux attributs environnementaux.
 - L'addenda no. 2 :

A été publié le 24 juillet 2003 et traitait essentiellement du consentement des soumissionnaires à ce qu'Hydro-Québec Distribution transmette les extraits pertinents de leur soumission à des organismes compétents pour fins d'évaluation de la qualité du plan d'approvisionnement en biomasse.
 - L'addenda no. 3 :

A été publié le 26 septembre 2003 et traitait de sujets divers tels la suspension de l'application de dommages dans certaines situations particulières; des précisions quant au seuil de 75 % des intrants provenant de la biomasse; des précisions quant au calcul des montants de garanties à déposer; et de certains changements dans la nature des critères de rejet automatique des soumissions.
- Commentaires sur le contenu final des addenda "version électronique sur le site Internet" et "version papier" :
 - Les trois (3) addenda en français et en anglais ont été revus par Samson Bélair/Deloitte & Touche et pour chaque addenda, un entretien téléphonique a eu lieu avec les représentants d'Hydro-Québec Distribution afin de discuter des commentaires et questions soulevés. Aucun point n'est resté en suspens dans la "version finale papier" et la "version finale électronique" de ces addenda.
- Commentaires sur la diffusion des addenda :
 - Hydro-Québec Distribution a transmis par courriel, via Samson Bélair/Deloitte & Touche, un avis d'émission des addenda à tous les soumissionnaires dûment inscrits à l'appel d'offres; ces avis indiquant aux destinataires la procédure à suivre pour accéder au site Internet d'Hydro-

*Appui relatif à l'appel d'offres A/O 2003-01 pour les achats d'électricité – Du 7 mars 2003 au 15 mars 2004
Commentaires relatifs à l'application de la procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité*

Québec Distribution et au contenu des addenda directement à partir d'un hyperlien.

Les questions-réponses des soumissionnaires potentiels

- Commentaires sur le contenu des réponses aux questions :
 - Du 15 avril au 6 octobre 2003, soit au cours de la période disponible aux soumissionnaires potentiels pour poser des questions, 49 questions provenant des soumissionnaires potentiels ont été répondues par Hydro-Québec Distribution via Samson Bélair/Deloitte & Touche.
 - Nous n'avons noté aucun biais apparent ou incohérence dans la formulation des réponses d'Hydro-Québec Distribution.
- Commentaires sur la diffusion des réponses aux questions :
 - Hydro-Québec Distribution a répondu à toutes les questions adressées par les fournisseurs ayant transmis un formulaire d'inscription dûment complété. Les réponses ont été envoyées aux demandeurs par Samson Bélair/Deloitte & Touche par voie électronique. Dans certains cas, certaines questions touchant la logistique et non le contenu de l'appel d'offres ont été répondues par téléphone par Samson Bélair/Deloitte & Touche après discussion avec Hydro-Québec Distribution; ces questions n'affectant pas l'égalité des soumissionnaires. Hydro-Québec Distribution a affiché sur son site Internet les réponses aux questions.
 - En date du 29 septembre 2003, un avis de rappel a été envoyé par courriel à tous les soumissionnaires inscrits à l'appel d'offres leur indiquant que la date limite pour faire parvenir des questions était le 6 octobre 2003, cette disposition permettant d'assurer que toutes les questions seraient répondues avant la date de dépôt des soumissions.

La conférence préparatoire

- Commentaires relatifs à la conférence préparatoire :
 - Une conférence préparatoire a été tenue à Montréal le 13 mai, soit environ quatre (4) semaines après le lancement de l'appel d'offres. Cette conférence a été tenue en français avec une période de questions en français et en anglais.
 - Samson Bélair/Deloitte & Touche a envoyé un avis par courriel aux entreprises inscrites à la conférence préparatoire le 6 mai 2003 afin de leur rappeler la date, l'heure et le lieu de la conférence préparatoire.
 - Les personnes intéressées à participer à la conférence étaient invitées à s'inscrire à l'avance. Cependant, la participation à cette conférence n'était pas obligatoire pour présenter une soumission.
 - Aucun soumissionnaire potentiel n'a été refusé lors de la conférence préparatoire.
 - Les participants à la conférence pouvaient obtenir sur place une copie papier du document d'appel d'offres en acquittant le paiement prévu pour l'obtention du document. Aucun participant ne s'est procuré le document d'appel d'offres papier à la conférence.
 - La première partie de la conférence s'est déroulée sous la forme d'une présentation, à l'aide de diapositives, résumant les principales

*Appui relatif à l'appel d'offres A/O 2003-01 pour les achats d'électricité – Du 7 mars 2003 au 15 mars 2004
Commentaires relatifs à l'application de la procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité*

caractéristiques de l'appel d'offres. La deuxième partie était consacrée à une période de questions de l'auditoire et ce, jusqu'à épuisement des questions.

- Au total, quelque 79 participants représentant 50 entreprises ont assisté à la conférence.
- Hydro-Québec Distribution a tenu un registre des entreprises présentes à la conférence préparatoire, lequel a été affiché sur son site Internet français et anglais à partir du début juin 2003.
- Le compte rendu en français et anglais de la présentation et des questions-réponses, découlant de la conférence, a été préparé par Hydro-Québec Distribution, et a aussi été affiché sur le site Internet également à partir du début juin 2003.
- Le compte rendu faisait aussi état de compléments de réponses à des questions posées lors de la conférence préparatoire et qui avaient été traitées en différé.
- Nous n'avons pas noté de différences entre le contenu du compte rendu affiché sur le site Internet français par rapport à celui affiché sur le site anglais du Distributeur. De plus, nous n'avons observé aucun biais apparent quant à la formulation des réponses.

La réception du formulaire d'inscription

- Commentaires relatifs à la réception des formulaires d'inscription :
 - Le document d'appel d'offres contenait un formulaire d'inscription que tous les soumissionnaires intéressés devaient remplir et retourner à Hydro-Québec Distribution, via Samson Bélair/Deloitte & Touche, avant le 10 juin 2003 à 16h00 pour lui signifier leur intention de présenter une soumission dans les délais prescrits.
 - Sur réception dudit formulaire dûment complété et du paiement des frais d'inscription, Hydro-Québec Distribution, via Samson Bélair/Deloitte & Touche, a transmis à l'intéressé à soumissionner un accusé de réception avec un code confidentiel lui permettant de soumettre des questions relativement à l'appel d'offres.
 - Au total, 24 inscriptions ont été effectuées dans le cadre de l'appel d'offres avant la date limite de dépôt du formulaire d'inscription.
 - Un avis de rappel a été envoyé en date du 3 juin 2003 aux entreprises ayant assisté à la conférence préparatoire leur signifiant que la date limite d'inscription à l'appel d'offres était le 10 juin 2003 à 16h00.

La réception des soumissions

- Commentaires relatifs à la réception des soumissions :
 - Un avis de rappel a été envoyé le 6 octobre 2003 à tous les soumissionnaires inscrits leur signifiant qu'ils devaient déposer leur soumission au bureau des soumissions désigné, soit dans les locaux de Samson Bélair/Deloitte & Touche, avant le 15 octobre 2003 à 16h00.
 - La date et l'heure de réception ont été inscrites sur chaque soumission et un inventaire des soumissions reçues a été tenu à jour. De plus, une confirmation de réception a été émise et transmise au transporteur. Les

*Appui relatif à l'appel d'offres A/O 2003-01 pour les achats d'électricité - Du 7 mars 2003 au 15 mars 2004
Commentaires relatifs à l'application de la procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité*

soumissions scellées ont été gardées en consignation au bureau des soumissions jusqu'à la date d'ouverture des soumissions, soit le 16 octobre 2003 à 09h00.

- Au total, sept (7) livraisons de sept (7) soumissionnaires ont été reçues. Aucune livraison n'a été reçue après la date et l'heure limites de dépôt des soumissions.

L'ouverture des soumissions

- Commentaires relatifs à l'ouverture des soumissions :
 - L'ouverture des soumissions s'est effectuée en public le 16 octobre 2003 à 09h:00 dans les locaux de Samson Bélair/Deloitte & Touche en présence de l'équipe d'Hydro-Québec Distribution, du représentant officiel d'Hydro-Québec Distribution (i.e. Samson Bélair/Deloitte & Touche) et d'un auditoire d'environ dix (10) personnes.
 - Une procédure détaillée a été suivie de façon à lire à haute voix les informations suivantes et à préparer un inventaire des soumissionnaires et des principaux paramètres de chacune des soumissions : nom du soumissionnaire; nature de la source d'approvisionnement; localisation de la centrale; quantités de puissance offertes; et date de disponibilité de la centrale.
 - Au total, sept (7) soumissions ont été reçues, totalisant quelque 86 MW de puissance offerte. Aucune soumission n'a été rejetée au cours de cette séance.
 - Le 16 octobre en après-midi, les boîtes contenant les soumissions ont été transportées chez Hydro-Québec Distribution. Les copies des soumissions ont été mises en filières et verrouillées alors que l'original de chaque soumission a été transporté dans la voûte d'Hydro-Québec Distribution.
 - La liste préliminaire des soumissionnaires a été rendue publique le 16 octobre 2003.
 - Chaque soumission a, par la suite, été passée en revue par une équipe d'Hydro-Québec Distribution afin de compléter la Fiche de contrôle – Rejet automatique; cette fiche permettant de vérifier le contenu des soumissions pour contrôler la présence de défauts entraînant le rejet automatique lors de l'ouverture des soumissions.
 - Les fiches de contrôle – Rejet automatique – complétées par Hydro-Québec Distribution ont été revues par Samson Bélair/Deloitte & Touche pour s'assurer de leur exactitude.
 - L'inventaire final des informations sur les soumissions et la liste des noms des soumissionnaires dont la soumission a été acceptée ou rejetée à l'ouverture ont été affichés sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution en date du 30 octobre 2003.
 - Une soumission a été rejetée au cours de cette étape car elle était incomplète, et les informations manquantes étaient de nature à compromettre l'égalité des soumissionnaires lors de l'évaluation de leur soumission. Dans ce contexte, le chèque pour les frais d'analyse de la soumission a été retourné, via Samson Bélair/Deloitte & Touche, à l'entreprise avec l'avis de rejet.

- Un engagement de confidentialité a été envoyé par Hydro-Québec Distribution, via Samson Bélaïr/Deloitte & Touche, au soumissionnaire ayant fourni des états financiers confidentiels.
- Une lettre a été envoyée aux soumissionnaires ayant passé avec succès l'étape de l'ouverture des soumissions – Rejet automatique.

La préparation de la méthode d'évaluation des soumissions

- Commentaires relatifs à la préparation de la méthode d'évaluation des soumissions :
 - La méthode d'évaluation des soumissions élaborée par Hydro-Québec Distribution, a été revue par Samson Bélaïr/Deloitte & Touche au cours de la semaine du 18 août 2003 et un entretien téléphonique a eu lieu avec les représentants d'Hydro-Québec Distribution afin de discuter des commentaires et questions soulevés au sujet du processus et du cadre méthodologique général. Aucun point à régler n'est resté en suspens dans le document final "version papier" qui a été remis à Samson Bélaïr/Deloitte & Touche en date du 15 octobre 2003, c'est-à-dire avant la date d'ouverture des soumissions fixée au 16 octobre 2003.

Conclusion

Les pratiques d'Hydro-Québec Distribution ont respecté les exigences de la Procédure d'appel d'offres.

Phase 3 : La sélection des soumissions

Le processus de sélection

- Commentaires relatifs au processus de sélection des soumissions :
 - Une équipe d’Hydro-Québec Distribution a aussi évalué la conformité de chacune des soumissions. Parmi les demandes de renseignements envoyées aux soumissionnaires, la plupart visait à obtenir des éclaircissements relatifs à la conformité des soumissions à une ou plusieurs des règles établies par Hydro-Québec Distribution.
 - Les fiches de contrôle – Conformité – complétées par Hydro-Québec Distribution ont été revues par Samson Bélair/Deloitte & Touche pour s’assurer de leur exactitude.
 - Aucune soumission n’a été rejetée parce que jugée frivole ou non conforme.
 - Une équipe d’Hydro-Québec Distribution a passé en revue le contenu des six (6) soumissions déposées afin de dresser une liste des informations manquantes ou nécessitant des éclaircissements pour procéder aux étapes d’évaluation subséquentes.
 - Par la suite, le processus de sélection a comporté trois (3) étapes d’analyse à savoir :
 - Étape 1 : Évaluation des soumissions en fonction des exigences minimales
 - Étape 2 : Classement des soumissions
 - Étape 3 : Simulation de combinaisons de soumissions
 - Au cours de la période du 16 octobre au 18 décembre 2003, période au cours de laquelle les trois (3) étapes d’analyse ont été réalisées, les informations manquantes des soumissionnaires ou les besoins d’éclaircissements auprès des soumissionnaires ont fait l’objet de demandes de renseignements écrites de la part d’Hydro-Québec Distribution. Ces demandes, spécifiant les informations additionnelles à fournir (ou les éclaircissements à apporter) et le délai accordé pour le faire, ont été acheminées à chacun des soumissionnaires, par courriel, via Samson Bélair/Deloitte & Touche. Dans la plupart des cas, le délai de réponse fixé par HQD a été de cinq (5) jours ouvrables. À quelques occasions, Hydro-Québec Distribution a consenti un délai additionnel et ce, dans la mesure où la (les) demandes de renseignement(s) adressée(s) au soumissionnaire étaient jugées plus complexes ou que le soumissionnaire apportait une justification jugée raisonnable pour accorder un tel délai. Les soumissionnaires ont fait parvenir leurs réponses par courriel, via Samson Bélair/Deloitte & Touche. Au total, douze demandes de renseignements totalisant quarante-neuf (49) questions ont été expédiées aux soumissionnaires.
 - Les cinq (5) critères relatifs aux exigences minimales qui ont été analysés lors de la première étape de l’analyse des soumissions ont été les mêmes que ceux que l’on retrouve au document d’appel d’offres. Il s’agit du choix d’un site; des garanties financières; de l’expérience du soumissionnaire; de

la maturité technologique; et, des délais de raccordement des équipements de production.

- Les cinq (5) critères retenus pour fins d'analyse lors de la deuxième étape de l'évaluation des soumissions et la pondération associée sont les mêmes que ceux que l'on retrouve au document d'appel d'offres. Il s'agit du coût de l'électricité; de la solidité financière; de l'expérience pertinente; de la faisabilité du projet; et, de la flexibilité. Chacune des soumissions a été évaluée par rapport aux critères à incidence non monétaire et monétaire. Par la suite, les soumissions ont été classées par ordre décroissant de pointage obtenu de façon à identifier les meilleures offres.
- De plus, la valeur des paramètres économiques utilisés lors de l'analyse des soumissions s'est appuyée sur des prévisions réalisées par des organismes indépendants d'Hydro-Québec Distribution. La valeur de ces paramètres a été établie avant le dépôt des soumissions et a été communiquée à Samson Bélair/Deloitte & Touche. Après l'ouverture des soumissions, certaines valeurs ont été révisées pour prendre en considération les changements survenus depuis le dépôt des soumissions.
- Puisque les quantités totales offertes par les soumissionnaires étaient inférieures à 100 MW, toutes les soumissions satisfaisant les exigences minimales de l'étape 1 de l'évaluation des soumissions auraient dû être acceptées pour compléter un contrat. Cependant, Hydro-Québec Distribution ayant jugé que certaines soumissions présentaient des prix non concurrentiels, elle s'est prévaluée d'une disposition du document d'appel d'offres en vertu de laquelle elle s'est réservée le droit de diminuer les quantités dans l'appel d'offres "si les conditions ou les prix sont jugés inappropriés ou non concurrentiels". C'est pourquoi seules les soumissions de Kruger Inc, de Boralex Inc. et de Bowater - Produits forestiers du Canada Inc. ont été considérées lors de la formation des combinaisons des soumissions.
- À notre connaissance, tous les soumissionnaires ont été traités sur un pied d'égalité tout au long du processus de sélection et les informations échangées entre Hydro-Québec Distribution et les soumissionnaires ont été traitées de façon confidentielle.
- Nous n'avons pas noté de divergences significatives au niveau du processus, entre le contenu du Guide d'évaluation des soumissions préparé avant le dépôt des soumissions et son application par Hydro-Québec Distribution au cours de la période du 16 octobre au 18 décembre 2003, sauf dans un cas particulier qui n'avait pas été prévu dans le Guide d'évaluation des soumissions. Dans ce cas, les livraisons mensuelles offertes par Bowater - Produits forestiers du Canada Inc. et Kruger Inc. étant complémentaires sur une base annuelle, Hydro-Québec Distribution a choisi de les traiter conjointement (à l'étape 3 de l'évaluation des soumissions) comme des livraisons annuelles. Cette approche apparaît comme acceptable dans les circonstances.

Rencontres avec les soumissionnaires

- Commentaires relatifs aux rencontres avec les soumissionnaires :
 - Au cours de la période du 16 octobre au 18 décembre 2003, des conférences téléphoniques et une rencontre ont eu lieu avec certains soumissionnaires:

- Lors des conversations téléphoniques, un représentant de Samson Bélair/Deloitte & Touche a toujours été présent afin de s'assurer de la rigueur et de l'équité du processus; et,
- Lors de la rencontre individuelle, qui avait pour objet de transmettre les raisons du rejet de la soumission d'un des soumissionnaires à l'ouverture des soumissions, un représentant de Samson Bélair/Deloitte & Touche était présent afin de s'assurer de la rigueur et de l'équité du processus. La convocation a été effectuée par écrit et une liste des aspects à discuter a été communiquée au soumissionnaire préalablement à la rencontre.

Liste des soumissions retenues

- Commentaires relatifs à la liste des soumissions retenues :
 - Après l'analyse des combinaisons de soumissions, Hydro-Québec Distribution a établi la liste des soumissions retenues, celles-ci étant incluses dans la combinaison dont le prix total était le plus bas. Par la suite, Hydro-Québec Distribution a émis un avis d'acceptation à chacun des soumissionnaires retenus, cet avis incluant, entre autres, la liste des exigences préalablement identifiées devant être satisfaites par le soumissionnaire avant la signature du contrat. Il s'agit de :
 - Boralex Inc. - Projet "Centrale de cogénération à la biomasse forestière" – Ferme-Neuve : 34,5 MW.
Cet avis a été envoyé en date du 12 décembre 2003 par Hydro-Québec Distribution via Samson Bélair/Deloitte & Touche et contresigné par Boralex Inc. en date du 16 décembre au matin, soit avant l'échéance fixée au 16 décembre à midi. L'échéance pour la conclusion d'un contrat a aussi été spécifiée dans cet avis, à savoir le 15 mars 2004.
 - Bowater – Produits forestiers du Canada Inc. - Projet "Centrale de cogénération à la biomasse forestière" - Gatineau : 20,4 MW (17 MW en base annuelle et un maximum de 3,4 MW en base mensuelle).
Cet avis a été envoyé en date du 12 décembre 2003 par Hydro-Québec Distribution via Samson Bélair/Deloitte & Touche et contresigné par Bowater Inc. en date du 16 décembre au matin, soit avant l'échéance fixée au 16 décembre à midi. L'échéance pour la conclusion d'un contrat a aussi été spécifiée dans cet avis, à savoir le 15 mars 2004.
 - Kruger Inc. - Projet "Centrale de cogénération à la biomasse forestière" - Sherbrooke (arrondissement de Bromptonville) : 19 MW (16 MW en base annuelle et un maximum de 3 MW en base mensuelle).
Cet avis a été envoyé en date du 12 décembre 2003 par Hydro-Québec Distribution via Samson Bélair/Deloitte & Touche et contresigné par Kruger Inc. en date du 16 décembre au matin, soit avant l'échéance fixée au 16 décembre à midi. L'échéance pour la conclusion d'un contrat a aussi été spécifiée dans cet avis, à savoir le 15 mars 2004.
 - Aucune liste de soumissions de relève n'a été constituée dans l'éventualité où les négociations avec les soumissionnaires retenus achopperaient à l'étape de préparation des contrats et ce, puisque l'ensemble des offres totalisait moins de 100 MW et que les soumissions qui ont été rejetées comportaient un prix qui avait été jugé non-compétitif.
 - Hydro-Québec Distribution a également avisé par écrit, via Samson Bélair/Deloitte & Touche, les trois (3) soumissionnaires non retenus en date du 17 décembre 2003.

*Appui relatif à l'appel d'offres A/O 2003-01 pour les achats d'électricité – Du 7 mars 2003 au 15 mars 2004
Commentaires relatifs à l'application de la procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité*

Annnonce des soumissions retenues

- Commentaires relatifs à l'annonce des soumissions retenues :
 - Le 18 décembre 2003, un communiqué de presse émis par Hydro-Québec Distribution a fait état du choix des soumissionnaires retenus. Ce communiqué a été publié sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution.

Conclusion

- Les pratiques d'Hydro-Québec Distribution ont respecté les exigences de la Procédure d'appel d'offres.

Phase 4 : La préparation des contrats

Introduction

- Dans le cadre de cette phase, Samson Bélair/Deloitte & Touche n'avait pas à se prononcer sur la conformité des contrats signés par rapport au contrat-type inclus dans le document d'appel d'offres.
- Au cours de la période de préparation des contrats, soit entre le 19 décembre 2003 et le 15 mars 2004, il a été entendu que les documents à être envoyés par Hydro-Québec Distribution aux soumissionnaires retenus pour fins de préparation des contrats, leur seraient envoyés directement avec une copie transmise à Samson Bélair/Deloitte & Touche.

Contrats d'approvisionnement en électricité : **Kruger Inc.**

Livraisons en base annuelle :

16 MW

Livraisons en base mensuelle :

Maximum de 3 MW

Projet "Centrale de cogénération à la biomasse forestière", Sherbrooke (arrondissement de Bromptonville)

- Commentaires relatifs au processus de préparation des contrats :
 - Dans un premier temps, soit le 17 décembre 2003, Hydro-Québec Distribution a fait parvenir, par courriel à Kruger Inc., un projet de contrat, avec copie acheminée à Samson Bélair/Deloitte & Touche.
 - Au cours de la période du 13 janvier 2004 au 15 mars 2004, des réunions et des conférences téléphoniques ont eu lieu avec Kruger Inc. et Hydro-Québec Distribution pour fins de préparation du contrat :
 - À chacune de ces rencontres et conférences téléphoniques, un représentant de Samson Bélair/Deloitte & Touche a été présent à titre d'observateur de la rigueur, de l'impartialité et de l'équité du processus.
 - Tel qu'entendu dans l'avis d'acceptation envoyé par Hydro-Québec Distribution en date du 12 décembre 2003 via Samson Bélair/Deloitte & Touche et contresigné par Kruger Inc. en date du 16 décembre 2003, l'échéancier pour la conclusion du contrat, à savoir le 15 mars 2004, a été respecté.

Contrat d'approvisionnement en électricité : Bowater – Produits forestiers du Canada Inc.

Livraisons en base annuelle :

17 MW

Livraisons en base mensuelle :

Maximum de 3,4 MW

Projet "Centrale de cogénération à la biomasse forestière", Gatineau

- Commentaires relatifs au processus de préparation des contrats :
 - Dans un premier temps, soit le 17 décembre 2003, Hydro-Québec Distribution a fait parvenir, par courriel à Bowater - Produits forestiers du Canada Inc., un projet de contrat, avec copie acheminée à Samson Bélair/Deloitte & Touche.
 - Au cours de la période du 14 janvier 2004 au 15 mars 2004, des réunions et des conférences téléphoniques ont eu lieu avec Bowater - Produits forestiers du Canada Inc., et Hydro-Québec Distribution pour fins de préparation du contrat:
 - À chacune de ces rencontres et conférences téléphoniques, un représentant de Samson Bélair/Deloitte & Touche a été présent à titre d'observateur de la rigueur, de l'impartialité et de l'équité du processus.
 - Tel qu'entendu dans l'avis d'acceptation envoyé par Hydro-Québec Distribution en date du 12 décembre 2003 via Samson Bélair/Deloitte & Touche et contresigné par Bowater - Produits forestiers du Canada Inc., en date du 16 décembre 2003, l'échéancier pour la conclusion du contrat, à savoir le 15 mars 2004, a été respecté.

Non-conclusion d'un contrat : Boralex Inc.

Livraisons en base annuelle : 34,5 MW

Projet "Centrale de cogénération à la biomasse forestière", Ferme-Neuve

- Commentaires relatifs au processus de préparation des contrats :
 - Dans un premier temps, soit le 17 décembre 2003, Hydro-Québec Distribution a fait parvenir, par courriel à Boralex Inc., un projet de contrat, avec copie acheminée à Samson Béclair/Deloitte & Touche.
 - Au cours de la période du 15 janvier 2004 au 12 mars 2004, des réunions et des conférences téléphoniques ont eu lieu avec Boralex Inc. et Hydro-Québec Distribution pour fins de préparation du contrat; et, de la correspondance a été échangée entre les deux parties :
 - À chacune de ces rencontres et conférences téléphoniques, un représentant de Samson Béclair/Deloitte & Touche a été présent à titre d'observateur de la rigueur, de l'impartialité et de l'équité du processus.
 - En date du 3 mars 2004, Hydro-Québec Distribution a transmis à Boralex Inc. un préavis de sept (7) jours au sens de l'article 4.23 du document d'appel d'offres, avec copie à Samson Béclair/Deloitte & Touche. Cet avis avait pour objet de mettre fin aux discussions à compter du 10 mars 2004 puisque Boralex Inc. avait indiqué plus tôt son incapacité de compléter un contrat sur la base des termes contenus dans sa soumission.
 - En date du 10 mars 2004, aucune entente n'étant intervenue, en conséquence, l'avis d'acceptation de la soumission de Boralex Inc. daté du 12 décembre 2003 devenait nul et non avenu.

Conclusion

À notre connaissance, tous les soumissionnaires retenus ont été traités sur un pied d'égalité tout au long du processus de préparation des contrats et les informations échangées entre Hydro-Québec Distribution et ces soumissionnaires ont été traitées de façon confidentielle.

Les pratiques d'Hydro-Québec Distribution ont respecté les exigences de la Procédure d'appel d'offres.

Annexe A

Curriculum vitae

Pierre Devost ing., MBA, CMC**Directeur principal**

Consultation – Stratégie et opérations

(514) 393-5109

Québec, Canada

pdevost@deloitte.ca

Pierre Devost est directeur principal au bureau de Montréal de Samson Bélaïr / Deloitte & Touche , dans la pratique Solutions , et se spécialise en gestion des opérations et des processus d'approvisionnement. Monsieur Devost détient un baccalauréat en génie de l'Université Laval ainsi qu'une maîtrise en administration des affaires de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

Depuis son arrivée au sein de notre cabinet en 1985, Monsieur Devost a joué un rôle clé dans la réalisation de nombreux mandats en gestion des approvisionnements, de processus d'appels d'offres et d'études de faisabilité de partenariat et de sous-traitance dans les secteurs public, parapublic et privé.

GESTION DE L'APPROVISIONNEMENT ET DES APPELS D'OFFRES

- Révision de la politique et des procédures relatives à la gestion des approvisionnements et du processus d'appel d'offres afin de recommander de nouvelles pratiques d'affaires permettant d'optimiser les achats et de réduire les coûts d'exploitation pour le compte de plusieurs organismes et entreprises.
- Réalisation d'une étude de faisabilité du transfert au secteur privé de la gestion des opérations des usines de traitement des eaux usées pour le compte d'une importante municipalité du Québec (i.e. de la gestion en régie à la gestion et approvisionnement délégués à l'entreprise privée). Par la suite, élaboration des documents d'appel d'offres et coordination du travail de la direction des approvisionnements, des services juridiques et de l'ingénierie et services techniques afin de procéder à l'appel d'offres auprès des soumissionnaires potentiels et à l'évaluation des propositions reçues.
- Transformation du processus d'approvisionnement et de gestion des appels d'offres dans le but d'améliorer le niveau de service aux requérants ainsi que le niveau d'économies d'administration et d'acquisition pour le compte de plusieurs organismes des secteurs parapublic et privé. Ces projets consistaient à mettre sur pied des ententes de partenariat avec des fournisseurs privilégiés et à modifier les façons de faire du personnel affecté à la réalisation de ce processus.
- Support à l'implantation de partenariats avec des fournisseurs privilégiés à partir de l'élaboration de la vision, des objectifs, des opportunités de partenariat, de leur impact prévu et requis afin d'optimiser le niveau de service aux utilisateurs ainsi que le niveau d'économies d'administration et d'acquisition.
- Révision des pratiques de gestion de projets d'entreprises des secteurs privé et parapublic. L'objectif de ces études consistait à identifier les forces et faiblesses des systèmes et pratiques de gestion en place et d'identifier des opportunités d'amélioration, à partir des meilleures pratiques de gestion de projets touchant les systèmes, l'organisation, la technologie et les infrastructures.
- Rédaction d'un guide à l'intention des gestionnaires de contrats d'aéroports portant sur les procédures et les méthodes à utiliser dans le but d'évaluer les possibilités de «faire faire» certains travaux effectués en régie pour le compte de Transports Canada.
- Identification des opportunités de partenariats avec le secteur privé pour l'exploitation de complexes intégrés d'entretien de flottes de véhicules et sollicitation de déclarations de compétences auprès du secteur privé pour le compte d'une importante municipalité.

HYDRO-QUÉBEC

- Réalisation d'une étude de balisage (benchmarking) des applications informatiques et des technologies utilisées dans le domaine des achats et de la gestion des stocks dans l'industrie des utilités publiques. Les objectifs étaient de réaliser une analyse comparative des systèmes d'information et des tendances en matière de nouvelles technologies émergentes (EDI, catalogues imagés, codes à barres, etc.).
- Vérification des pratiques de gestion de projet lors de la construction du complexe hydroélectrique LG-1. L'objectif de l'étude consistait à identifier les forces et faiblesses des systèmes et pratiques de gestion en place en matière de : planification générale et contrôle de l'échéancier; gestion des contrats; et, inspection et contrôle de la qualité.
- Revue des services auxiliaires des secteurs nordiques de la région La Grande et en particulier, l'exploitation des bâtiments, l'entretien de la flotte de véhicules, les pratiques relatives à la gestion des approvisionnements et des inventaires et ce, afin d'identifier la problématique en régions éloignées.
- Réalisation d'une étude relative à la tarification du réseau électrique autonome au Québec et comparaison avec les réseaux autonomes des autres provinces canadiennes. L'objectif de cette analyse était de déterminer les écarts en matière de tarification avec les autres provinces canadiennes et leur impact sur le niveau de subventions accordées à ces communautés de façon à développer une stratégie de tarification visant à réduire les pertes à ce chapitre tout en respectant l'équité inter-provinciale.

Avant de se joindre à notre cabinet, Monsieur Devost a acquis une vaste expérience en gestion de contrats d'ingénierie dans les domaines de la planification, de l'exécution et du contrôle de la qualité, des échéanciers et des coûts d'investissements en immobilisation pour de grands projets de construction hydroélectriques.

Monsieur Devost est membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec et membre de l'Institut des conseillers en management du Québec.

www.deloitte.ca

Au Québec, la marque Deloitte représente Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. et ses sociétés affiliées. Deloitte est le cabinet canadien membre de Deloitte Touche Tohmatsu. Deloitte Touche Tohmatsu est une Verein (association) suisse, et à ce titre, ni Deloitte Touche Tohmatsu ni aucun de ses cabinets membres ne peut être tenu responsable des actes ou des omissions de l'un ou de l'autre. Chaque cabinet membre constitue une entité juridique distincte et indépendante exerçant ses activités sous les noms de Deloitte, Deloitte Inc., Samson Bélair/Deloitte & Touche, Deloitte & Touche, Deloitte Touche Tohmatsu ou d'autres noms similaires. Les services décrits dans les présentes sont fournis par le cabinet membre canadien, non par Deloitte Touche Tohmatsu Verein.

© 2004 Deloitte Inc. Tous droits réservés.

Final Report
Bid Evaluation and Selection Process
For
Electric Generation Facilities Using Biomass
Hydro-Quebec Distribution
Call For Tenders Process

April 2, 2004

Prepared by
Merrimack Energy Group, Inc.



Bid Evaluation and Selection Process For Electric Generation Facilities Using Biomass Call For Tenders Process

A. Introduction

This report addresses the activities associated primarily with the bid evaluation and selection stages of Hydro-Quebec Distribution's Call for Tenders (A/O 2003-01) for Electric Generation Facilities using Biomass. The report primarily addresses the three steps of the evaluation and selection process, including (1) minimum requirements, (2) ranking of bids, and (3) simulation of bid combinations.

Through the Call for Tenders, Hydro-Quebec Distribution seeks to purchase a total of 100 MW of firm capacity on an annual basis (annual baseload deliveries) from electric generation facilities using biomass. Hydro-Quebec Distribution may also purchase firm surplus capacity on a monthly basis from bidders who are awarded annual contracts (monthly baseload deliveries) up to 20% of annual baseload deliveries. Contract terms would be for either 15 or 20 years, with a commencement date of delivery no later than October 1, 2008.

It is important to note that this Call for Tenders process is effectively a targeted solicitation process, open only to a specific type of resource. Thus, issues associated with fairness and equity in the process will be limited to treatment of individual bidders, not to different types of resources, technologies, project sizes, etc. As a result, these issues will be addressed in this report from the perspective of the unique nature of this solicitation.

This report will focus on the application of the bid evaluation methods and Call for Tenders procedures during each of the three steps of the evaluation and selection process. It will also focus largely on the role and activities performed by Hydro-Quebec Distribution during the bid evaluation and selection process, leading to the selection of the preferred projects. This report primarily focuses on the technical aspects of the tasks associated with the evaluation of the bids received and secondarily on the process and procedures underlying the evaluation and selection of bids.

For purposes of undertaking this assessment of the Call for Tenders process and procedures associated with the evaluation and selection of bids, the following issues will be addressed in this report:

1. A brief discussion of the various steps or activities in the bid evaluation process as defined in the Call for Tenders documents and related documents.

2. A general description of how the bid evaluation process and procedures were carried out by Hydro-Quebec Distribution. Included in this assessment will be a description of the key tasks, the roles of Hydro-Quebec Distribution's Evaluation Team and the role of Merrimack Energy in the process, documentation prepared by Hydro-Quebec Distribution to support the bid evaluation process, issues raised during the evaluation process, and the procedures undertaken to complete the evaluation.
3. An overall evaluation of the performance of Hydro-Quebec Distribution in completing these stages of the process.

The overall bid evaluation process and procedures required are identified in the "Call for Tenders and Contract Award Procedure". The Call for Tenders document further explains the process and procedures as implemented, as well as the evaluation criteria. In general, the process and procedures followed by Hydro-Quebec Distribution are similar to the process followed in the initial A/O 2002-01 Call for Tenders. The adjustments made to the Biomass Call for Tenders will be highlighted in this report.

B. Description of the Biomass Call for Tenders Bid Evaluation Process

The bid evaluation and selection process followed in this Call for Tenders was similar to the process followed in the A/O 2002-01 Call for Tenders, including the three steps of minimum requirements, ranking of bids, and simulation of bid combinations. As will be discussed, the first two steps were identical to Hydro-Quebec Distribution's A/O 2002-01 Call for Tenders, however, due to the number of bids received relative to the total capacity solicited, the stage three evaluation varied slightly.

As a brief background, a total of seven proposals were submitted, with a total capacity bid of 86 MW (based on the principal proposals and not including the variants). Several proposals also contained variants to the primary proposal that included different contract amounts and monthly baseload deliveries. Two proposals offered annual and monthly delivery options. All proposals bid a 20-year contract term, with commencement of delivery dates ranging from summer 2005 to early 2008. One proposal was rejected for failure to meet the information completeness check. The remaining six proposals were eligible for Step 1 of the evaluation process

Step 1 of Evaluation Process: Minimum Requirements

Upon receipt of the bids, all proposals were subject to a completeness check. The evaluation team reviewed the bids to determine if there was missing information, or if any information presented by the bidders needed further clarification or raised additional questions for follow-up. A major component of the completeness check was a determination whether the proposal met the biomass input requirement (i.e. the proportion of inputs used to generate electricity originating from biomass had to be 75% or greater).

The first of the three steps in the evaluation process was the evaluation of bids to ensure they conformed to the minimum requirements listed in the Call for Tenders. These included: (1) identification and demonstration of control over the site; (2) compliance with the type and level of security required; (3) demonstrated experience in the development and operation of at least one similar project; (4) demonstration of technological maturity of the generation technology proposed; and (5) the project can be connected to the TransEnergie system in time to meet the commercial operation date of no later than October 1, 2008.

All the information necessary to evaluate the bids from the perspective of meeting minimum requirements was requested in the Bid Form included as Appendix 10 in the Call for Tenders document. TransEnergie was responsible for making the determination whether the proposal could meet the required commercial in-service date of October 1, 2008. TransEnergie, therefore, reviewed and evaluated sections of the bids pertaining to this information.

Prior to completing this stage of the evaluation, Hydro-Quebec Distribution issued a large number of follow-up questions to bidders seeking clarification regarding the information provided to ensure all proposals were evaluated on an equal basis. Questions were submitted to all bidders remaining. The bidders were given five business days to respond to requests for information, with additional time being granted for complex requests. All bidders met the deadline established.

Step 2: Ranking of Bids

In Step 2 of the bid evaluation process, all bids that met the minimum requirements criteria were subject to a monetary and non-monetary evaluation. Each of the bids was evaluated relative to the five criteria listed below, which are included in the Call for Tenders document.

- Cost of Electricity --- **60 points**
- Financial Strength -----**10 points**
- Relevant Experience – **10 points**
- Project Feasibility -----**15 points**
- Flexibility ----- **5 points**

Total **100 points**

The points associated with project feasibility and flexibility were revised somewhat from the A/O 2002-01 Call for Tenders to account for the unique nature of this Call for Tenders. For example, the supply plan for biomass and secondary fuel was deemed to be an extremely important criterion in the evaluation, accounting for a total of 10 points (10 of the 15 points in the project feasibility category). The importance attached to this criterion was subsequently verified in the implementation of the solicitation process. Flexibility was viewed to be less important in this Call for Tenders relative to the A/O

2002-01 Call for Tenders since Hydro-Quebec Distribution needed the power from this Call for Tenders as soon as possible, with no need for a deferral option.

The above criteria and the point totals allocated to each criterion were identified in the Call for Tenders document. Furthermore, Appendix 10 (Bid Form) in the Call for Tenders provided a list of questions, information required to be filed by the bidder, and in some cases forms for completing and incorporating such information in the proposal.

The Call for Tenders also described each criterion and the important characteristics of each criterion for consideration by the bidder.

To undertake the bid evaluation, Evaluation Team members were assigned to each of the criteria and were responsible for evaluating all the bids relative to the specific criterion. The monetary and non-monetary evaluation proceeded on a parallel path, with different team members responsible for monetary and non-monetary criteria. Within the non-monetary evaluation categories, individual team members were responsible for conducting the evaluation of all bids within their specific area of expertise. A second evaluator was assigned to each criterion to provide support, if needed. The objective of this process was to ensure that all proposals were evaluated consistently.

The monetary evaluation at this stage in the process was designed to compare each bid based on the proposed pricing offered by the bidder. Hydro-Quebec Distribution used a real levelized cost methodology approach for evaluating each bid. This approach therefore took into account the pricing terms (capacity and energy) submitted by the bidders as well as the contract delivery performance in estimating the annual unit cost of electricity and yearly discounted cash flows. Hydro-Quebec Distribution used its forecasts of inflation indices, discount rate, and other inputs to estimate the long-term cost of power for each proposal. In addition, applicable transmission costs were included in arriving at the real levelized cost of power for each proposal.

Thus, each proposal was evaluated using the same set of assumptions. Furthermore, since bidders did not have access to the input assumptions, bidders had to present their preferred pricing proposals rather than attempt to “game” their bids relative to the inputs.

The monetary evaluation process was designed to reflect the two types of products requested: annual baseload deliveries and monthly baseload deliveries. While a determination of annual baseload deliveries was consistent with the methodology described above, the calculation of the value of monthly baseload deliveries was based on pre-established monthly indices. Monthly baseload deliveries were valued lower than annual baseload deliveries in the assessment. The score awarded to bids that offer the two products would be based on the combined cost of the two products. As previously noted, two bids offered a monthly baseload option.

The result of this analysis would therefore be a single unit price of power (i.e. the real levelized cost, which is the price in year one, which, if escalated by inflation, provides the same net present value cost stream as the proposed pricing formula). The 60 monetary

points were awarded based on the relative price of each bid to the lowest priced bid, with the lowest priced bid receiving 60 points.

The bids were evaluated relative to the monetary and non-monetary weights given in the bid analysis grid. The rankings of each bid at this stage of the evaluation were to be determined based on the total monetary and non-monetary scores.

Step 3: Simulation of Bid Combinations

The next step in the evaluation process was the simulation of bid combinations. In this stage of the evaluation, the top bids shall be retained to form combinations of bids based on the target quantity of 100 MW. The number of combinations to be evaluated shall largely depend on the number of bids received and the size of the bids in Megawatts. The unit cost of the electricity purchased in each combination shall constitute the basis for the evaluation in Step 3.

In this stage of the evaluation, all applicable transmission costs are included in the analysis for each portfolio. The analysis regarding transmission costs was to be completed by TransEnergie based on the bid combinations/portfolios provided by Hydro-Quebec Distribution. In addition, all combinations were to be assessed using the same time horizon.

At the end of this assessment process, Hydro-Quebec Distribution shall retain the bid combination with the lowest cost.

As will be discussed in the next section of the report, Steps 2 and 3 were revised slightly to account for the fact that simulation of bid combinations, as intended, was impractical given that less than 100 MW of capacity was actually bid.

C. Implementation of the Bid Evaluation Process

This section of the report describes the actual implementation of the bid evaluation and selection process, including any changes from the original process identified above. This includes identifying and describing the organization and procedures established, the roles and activities of the Hydro-Quebec Distribution Evaluation Team as well as the role and activities of Merrimack Energy, and an evaluation of the three steps of the evaluation and selection process.

As was the case with the A/O 2002-01 Call for Tenders, one of the most important aspects of the solicitation process was that the methodologies and criteria underlying the bid evaluation were developed by Hydro-Quebec Distribution prior to receipt of bids. Project Team members responsible for the evaluation of bids were also involved in designing/revising criteria for their specific categories. The criteria underlying the evaluation process were developed to be consistent with the type of resource requested. For example, as previously noted, the supply plan for biomass was determined to be an

important evaluation criteria and the information requested of bidders reflected the importance of this criterion.

A representative of Hydro-Quebec Distribution's Project Team was assigned to each specific criterion. The representative was required to evaluate each bid relative to the same criteria to ensure consistency of the evaluation. Evaluation sheets were developed prior to receipt of bids and served as documentation during the evaluation process.

The team responsible for evaluating the bids was comprised of the Director, Electricity Supply, who was in charge of implementing the bid evaluation process and of assigning personnel for this purpose. He was responsible for ensuring compliance with the process and of supervising communications with consultants, bidders, and other divisions of Hydro-Quebec involved in the process.

The Manager of Energy Supply assisted the Director of Electricity Supply. He was responsible for maintaining the bid evaluation documentation and was the coordinator for the bid evaluation project team. For example, requests for information from bidders had to be sent and approved by the Manager. The Manager was responsible for coordinating with Samson Belair/Deloitte & Touche (the Official Representative), who transmitted such requests to the bidders.

The role of Merrimack Energy in the process was defined as reviewing and evaluating the documentation prepared and used by members of the Evaluation Team to complete all steps of the evaluation process to ensure consistency in the results. Merrimack Energy was primarily responsible for the technical issues associated with the evaluation process, including review and assessment of the minimum requirements evaluation, the monetary evaluation, and the non-monetary evaluation.

Also, Hydro-Quebec Distribution organized a Call for Tenders Committee comprised of the President of Hydro-Quebec Distribution, the Director of Electricity Supply, the Manager for Energy Supply, legal staff and other members of the project team, and representatives from the Official Representative and Merrimack Energy. The Committee met several times during the bid evaluation and selection process to discuss the status of the process and address any issues.

Bids were received on October 15, 2003. One bid was eliminated during the bid opening process due to lack of sufficient information. The remaining six bids were eligible for the minimum requirements assessment. Further specific details associated with the Steps involved in the implementation of the bid evaluation and selection process are provided below.

Parallel to the minimum requirements assessment, a member of Hydro-Quebec Distribution's Evaluation Team undertook a thorough evaluation to determine if each proposal met the biomass input requirement specified in the Call for Tenders. The assessment was a thorough effort designed to ensure all bidders met such a requirement and were eligible for further evaluation. All bids did meet this criterion.

At the same time, members of Hydro-Quebec Distribution's Evaluation Team and a representative from Merrimack Energy reviewed and evaluated the bids to determine whether or not the bids met the established minimum requirements. After review and evaluation of the bids and after receiving responses from bidders associated with the clarifying questions sent by Hydro-Quebec Distribution, all remaining bidders were deemed to have met the minimum requirements.

In the second step of the process, Hydro-Quebec Distribution undertook a detailed monetary and non-monetary evaluation of the six bids that met the minimum requirements. The monetary and non-monetary evaluations proceeded on parallel paths as well, with separate team members responsible for monetary and non-monetary evaluation.

For the non-monetary evaluation, project team members were assigned to specific criteria and were required to evaluate all bids relative to the criteria. Project team members completed an initial evaluation based on the established criteria. A representative from Merrimack Energy also read the bids and focused on the information required to evaluate the bids in each criteria.

Subsequent to Merrimack Energy's review, a Merrimack Energy representative and Hydro-Quebec Distribution's project team members discussed the results of the evaluation. Merrimack Energy, in a few cases, questioned the evaluation and requested support for the evaluation. In some cases, the evaluation went through a few iterations before final evaluations were complete. The objective of this process was to ensure that a consistent evaluation of each bid was achieved. Merrimack Energy was in agreement with the final non-monetary evaluation and with the final scores developed by Hydro-Quebec Distribution.

From the monetary standpoint, all bids were evaluated using the information provided by the bidders in their proposals regarding the cost components, pricing formulas and contract output. Hydro-Quebec Distribution and Merrimack Energy each conducted a real levelized cost analysis for all the base bids offered and met to compare results. After identifying any differences in assumptions and methodologies, the models produced virtually the exact results for all bids prior to inclusion of the applicable transmission costs. Any differences in the real levelized price between the two analyses amounted to very minor and insignificant differences, illustrating that the pricing analysis results could be verified through an independent assessment.

After the monetary and non-monetary scores were compiled, the bids were ranked on the basis of total score. The ranking of bids included both the base bids and variants for each proposal. In cases where a specific proposal contained multiple variants, the highest ranking options were included in the final scoring and evaluation. Given the wide range of proposed prices, Hydro-Quebec Distribution conducted an assessment to identify those bids that were deemed non-competitive. Hydro-Quebec Distribution did not retain those bids that were priced above 8 cents per kWh (Cn \$).

While the original intent of the Call for Tenders process was to simulate combinations of bids for purposes of developing a preferred portfolio, unfortunately the total capacity bid was less than the amount requested. Thus, conducting the type of portfolio assessment as in the A/O 2002-01 Call for Tenders was not feasible given the limited number of bids relative to required capacity. Furthermore, as noted above, the pricing analysis showed a wide range of prices for the bids, both before and after inclusion of the applicable transmission costs.

In Step 3 Hydro-Quebec Distribution compiled two separate combinations of bids, with each combination containing the same two proposals and a specific variant of a third proposal. Hydro-Quebec Distribution then conducted an assessment of the economics of the bids including the monthly deliveries proposed. In this case, two bids offered complementary monthly deliveries that effectively were equivalent to additional annual deliveries. The combination of bids that included the additional monthly deliveries was chosen.

As a result of this analysis, Hydro-Quebec Distribution selected three proposals (all biomass cogeneration plants) with a total capacity of 74 MW and initiated contract negotiations with these three projects.

D. Evaluation of Hydro-Quebec Distribution's Performance in the Bid Evaluation and Selection Process

The Biomass Call for Tenders is a targeted process limited to specific resources with defined characteristics (i.e. eligible resource types, contract term, biomass content, etc). For example, the Call for Tenders document clearly defines eligible resources as limited to the definition of biomass provided in the Call for Tenders document. Thus, issues associated with fairness and equity, etc. must be considered given the nature of the Call for Tenders.

Based on Merrimack Energy's experience with competitive bidding processes and observations regarding such processes, an effective solicitation process should be designed to achieve the following objectives:

- The solicitation process should be consistent, fair and equitable, comprehensive and unbiased to all bidders.
- The solicitation process should ensure that competitive benefits result from the process.
- The solicitation process should be designed to encourage broad participation from potential bidders.
- The Call for Tenders (i.e. Call for Tenders document, the Bid Form, and Standard Contract) should describe the bidding guidelines, the bidding requirements to

guide bidders in preparing and submitting their proposals, and the bid evaluation and selection criteria.

- The solicitation process should include thorough, consistent and accurate information on which to evaluate bids, a consistent and equitable evaluation process, documentation of decisions, and guidelines for undertaking the solicitation process.
- The solicitation process should ensure that the Power Purchase Agreement is designed to minimize risk to the utility customers while ensuring that projects selected can be reasonably financed.
- The solicitation process should incorporate the unique aspects of the utility system and the preferences and requirements of the utility and its customers.

The implementation of the Call for Tenders process relative to the first five characteristics is described below. Merrimack Energy has not been involved in the contract negotiation process and is thus not in a position to discuss this objective.

The solicitation process should be consistent, fair and equitable, unbiased, and comprehensive

The first objective focuses on Hydro-Quebec Distribution's Call for Tenders process and performance in carrying out the evaluation and selection process. The key criteria (fair, equitable, consistent and unbiased) are applied to Hydro-Quebec's implementation of the evaluation and selection process as well as Hydro-Quebec's ability to adhere to the requirements outlined in the Call for Tenders document. Therefore, the critique will focus on the implementation of the process rather than specific issues regarding the process.

In our view, Hydro-Quebec Distribution's evaluation and selection process was consistent throughout. From a non-monetary perspective, the approach of requiring individual team members to evaluate specific criterion for all bids ensures that bids should be consistently evaluated since the evaluator has the opportunity to not only evaluate one specific criterion in conjunction with their expertise but to review the relative scoring of each bid within the established criterion. Merrimack Energy's independent review of the evaluation confirms that the bids were consistently evaluated. In fact, due to the targeted nature of the solicitation and the experience gained with the 2002-01 Call for Tenders, any initial differences in scoring were minimal.

The monetary evaluation methodologies were designed to evaluate bids using the same or consistent set of input parameters. In addition, the real levelized cost analysis applied in Step 2 is an excellent methodology for comparing bids of this nature on a consistent basis.

With regard to bias, the most obvious consideration is whether the process favors one type of bidder over another. Since all bids were for a similar type resource (and

technology) any presence of bias would likely be in the implementation of the process itself, rather than the criteria or other information that could affect different bidders. Based on our direct involvement in the process, we could find no examples where one bid was more favorably treated than another. First, the presence of the Official Representative and its role as link between Hydro-Quebec Distribution and the bidder ensures that all bidders have access to the same information at the same time. In addition, the process was a fairly open process with information pertinent to all bids provided on the Website for review. The Call for Tenders was also designed to explain in detail the evaluation process, the requirements of Hydro-Quebec Distribution, and the information that all bidders were required to submit.

As noted before, we do not believe any bid had an inherent competitive advantage within the parameters of the Call for Tenders. The Non-Compliance assessment and follow-up information requirements affected all bidders and ensured all bidders provided the same information for evaluation purposes. Also, Hydro-Quebec Distribution was focused on ensuring that all bidders competed on an equal footing. In fact, the disqualified bidder failed in several areas, and not just on a single issue.

The Call for Tenders process was well structured to ensure that the information required in the Call for Tenders document was linked to the evaluation criteria. Hydro-Quebec Distribution requested a considerable amount of information from the bidder to gain an in-depth assessment of the proposed project and utilized all the relevant information to evaluate and score the bid.

The thoroughness of the evaluation criteria also enhanced the ability of Hydro-Quebec Distribution to develop a comprehensive database and information support to back-up the non-monetary and monetary evaluation. Merrimack Energy reviewed all the non-monetary and monetary evaluation documentation and recognizes the thoroughness of the documentation process.

The solicitation process should be designed to ensure that competitive benefits result from the process

The results of the process illustrate a wide range of price bids, with the lower cost proposals considered to be competitive in the market for biomass. The fact that the amount of capacity bid was less than the required amount of 100 MW, created challenges in the selection process. This presented Hydro-Quebec Distribution with a dilemma: accept all proposals for a contract or select a subset of proposals based on the reasonableness of the cost of the selected options. In Merrimack Energy's view, if Hydro-Quebec Distribution had chosen to contract with all projects up to the required capacity this would have violated the above characteristic of an effective solicitation process to ensure competitive benefits result from the process. This selection process would have been unfair as well since some bidders would have received prices substantially in excess of others for the same product based solely on the fact that requested capacity exceeded the actual bid capacity. By accepting the competitive, lower cost bidders ensures that Hydro-Quebec Distribution meets this objective. Hydro-Quebec Distribution's

assessment of the competitive price of biomass establishes a “reasonableness standard” for selecting such resources and ensures customers receive the benefits of competition.

The solicitation process should be designed to encourage broad participation from potential bidders

Given that the solicitation was a targeted solicitation for one type of resource, the number of bids and options submitted illustrates a fairly robust process. The issue that emerged during the process was that the number of bids/capacity offered was limited by the availability of biomass resources. There was some concern that several bidders may actually rely on the same source of biomass. Hydro-Quebec Distribution’s analysis was complemented by input from the Ministry of Natural Resources in this area.

The Call for Tenders Documents should describe the process clearly and provide adequate information on which bidders could complete their proposals

This objective deals with the quality of the documents contained in the Call for Tenders package (i.e. Call for Tenders, Standard Contract, and Bid Form) and the integration among the documents. Hydro-Quebec Distribution’s Call for Tenders provided considerable detail regarding the information required of bidders, the basis for evaluation and selection, and the criteria of importance. The Call for Tenders process clearly provides a direct link between the Call for Tenders document, bid form and standard contract.

Information Required of Bidders

The bid form requires a significant amount of information from the bidders to be included in their proposal. Under Hydro-Quebec’s evaluation process, the vast majority of this information is used in the analysis and is consistent with the evaluation criteria developed. The level of information provided ensured that Hydro-Quebec Distribution could undertake a consistent and comprehensive analysis of each proposal and reflect the individual attributes of each proposal in the evaluation.

E. Conclusions

The Call for Tenders procedures followed by Hydro-Quebec Distribution and the subsequent bid evaluation and selection processes and methodologies are, in substance, consistent with industry standards. The following summarize some of the major considerations relative to the consistency of the Call for Tenders with industry standards.

- The three-step evaluation process followed by Hydro-Quebec Distribution (i.e. Minimum Requirements, Monetary and Non-Monetary evaluation, and Bid Combinations to determine lowest system cost) is, in substance, consistent with the approaches followed by other utilities. In particular, the use of monetary or price values or total cost as the final determinant for bid selection is common

practice in the industry. This approach minimizes evaluation bias and represents the most objective approach for bid selection.

- The price analysis undertaken was based on assessing each proposal using the same consistent set of economic assumptions, thus ensuring that all bids were fairly and consistently evaluated. All bids were ranked using a typical price evaluation methodology (i.e. real levelized cost analysis) that is standard in the electric utility industry. Hydro-Quebec Distribution and Merrimack Energy arrived at the same results using different models but based on the same methodology and input assumptions based on the proposals submitted.
- All proposals that passed the Minimum Requirements step were thoroughly and consistently evaluated and ranked based on a detailed monetary and non-monetary assessment with all evaluation scores thoroughly scrutinized both internally and externally.
- Merrimack Energy reviewed the evaluation and selection process for the eligible proposals by Hydro-Quebec Distribution and independently verified and supported the results of the evaluation.
- Hydro-Quebec Distribution included all direct project costs as well as system transmission and interconnection costs associated with each bid in the evaluation process, in conformance with the Call for Tenders procedures. This is consistent with the approach undertaken by most utilities in the bid evaluation process, which is designed to include all costs in the analysis.
- Hydro-Quebec Distribution developed the evaluation guidelines, evaluation criteria and scoring system, and forecasts of the allowable indices prior to receipt of bids. As a result, the evaluation parameters were pre-established prior to bid receipt and evaluation biases were therefore minimized or eliminated.
- Hydro-Quebec Distribution has developed a detailed documentation process designed to support the evaluation and selection decision for both the non-monetary and monetary criteria.
- The selection of only the most competitive proposals, even if the total capacity is less than that originally requested, represents a fair and equitable process and ensures competitive benefits result from the process.
- The evaluation and selection process was carried out in a fair, equitable, consistent and comprehensive manner with no undue bias present in the evaluation.

