

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION  
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO.1  
DE LA FCEI**



**Demande # 1**

**Référence :** HQD-3, document 3, page 17 de 46.

**Préambule :** « Pour toutes ces considérations, le Distributeur juge important de ne pas limiter indûment l'accès aux marchés de court terme et demande par conséquent à la Régie de restreindre les appels d'offres de long terme aux producteurs d'électricité qui offrent des approvisionnements à partir d'équipements situés au Québec. »

Notre compréhension de la demande du Distributeur est basée sur deux faits : la compétition au Québec pour les produits à long terme est suffisante et donc ceux-ci ne nécessitent pas d'être mis en compétition avec l'extérieur; l'utilisation des interconnexions actuelles du Transporteur aurait des impacts sur la capacité de gestion du Distributeur notamment par une réduction de la capacité de ses achats de court termes.

**Demandes :**

**Questions :**

1. Veuillez expliquer si le Distributeur serait opposé à permettre à des producteurs de répondre à un appel d'offres venant de l'extérieur du Québec si la capacité actuelle des interconnexions n'était pas affectée (c'est donc dire que cet ajout de production serait transporté via l'augmentation du réseau d'interconnexion actuel).

**Réponse:**

**Voir R-3470-2001, HQD-4, Document 1, réponse 24.1.**

2. Veuillez indiquer si Hydro-Québec Production ou tout autre producteur sis au Québec (tel que Brascan) peut signer des appels d'offres de long terme (plus de 12 mois) avec les réseaux voisins en utilisant le réseau d'interconnexion actuel.

**Réponse:**

**Voir R-3470-2001, HQD-9, Document 1, réponse 4.1.**

- (a) Si oui, veuillez indiquer comment serait réalisé l'arbitrage entre les besoins du Distributeur, notamment en période de dépendance

supérieure à 5 TWh sur les marchés de court terme, et les contrats de long terme.

**Réponse:**

**Voir R-3470-2001, HQD-9, Document 1, réponse 4.1.**

- i. Veuillez indiquer s'il y a des limitations dans l'ampleur (en énergie ou puissance) que les contrats de long terme peuvent être signés avec les réseaux voisins via les interconnexions actuelles.

**Réponse:**

**Voir R-3470-2001, HQD-9, Document 1, réponse 4.1.**

## **Demande # 2**

**Référence :** HQD-3, document 3, HQD-5, document 1 et document de présentation de la rencontre technique.

**Préambule :** Notre compréhension de ce que doit contenir l'entente cadre est la suivante : tout écart entre l'ensemble des consommations du Distributeur et ses approvisionnements (patrimonial, long terme, court terme, avec ou sans appel d'offres) seront contenus par cette entente.

### **Question :**

1. Veuillez confirmer notre compréhension.

**Réponse:**

**Le Distributeur confirme.**

- (a) Dans la négative, veuillez indiquer notre incompréhension.

**Réponse:**

**Sans objet.**

## **Demande # 3**

**Référence :** HQD-3, document 3, HQD-5, document 1 et document de présentation de la rencontre technique.

**Préambule** : Notre compréhension de ce que doit contenir l'entente cadre est la suivante : l'entente cadre offrira un produit totalement unique afin d'optimiser l'utilisation de l'énergie provenant du pacte d'énergie patrimoniale. Comme le Distributeur peut déplacer ses bâtonnets à posteriori, des écarts entre la consommation du Distributeur et ses approvisionnements pourraient fluctuer. Cette fluctuation des écarts serait contenue par l'entente cadre. C'est donc dire que le Distributeur profiterait d'un « marché de court terme à posteriori », ce qui ne peut être offert par aucun autre producteur.

**Questions :**

1. Veuillez confirmer notre compréhension.

**Réponse:**

**Non. L'entente-cadre ne sera pas un moyen d'approvisionnement mais bien un moyen de dernier recours disponible au Distributeur après que celui-ci aura utilisé l'ensemble des autres moyens à sa disposition pour satisfaire la demande.**

- (a) Dans la négative, veuillez indiquer notre incompréhension.

**Réponse:**

**Voir ci-dessus.**

2. Veuillez également confirmer que ce produit permettrait au Distributeur de limiter au maximum la non-utilisation de l'énergie patrimoniale.

**Réponse:**

**Non. L'entente-cadre ne permettra pas de réduire la quantité d'électricité patrimoniale non utilisée.**

**Demande # 4**

**Référence** : HQD-3, document 3, HQD-5, document 1 et document de présentation de la rencontre technique.

**Préambule** : Selon notre compréhension exprimée ci-avant, nous comprenons que deux éléments pourraient limiter l'intérêt de HQD d'utiliser cet outil comme son seul « offreur » d'énergie de court terme : le prix demandé par HQD, une limitation de quantité annuelle.

**Question :**

1. Veuillez confirmer notre compréhension.

**Réponse:**

**L'entente-cadre n'est pas un moyen de marché, mais un moyen d'ajustement *a posteriori*. Étant donné qu'il s'agit d'un moyen de dernier recours, le Distributeur ne peut présumer de l'utilisation qu'il en fera. Le Distributeur doit s'assurer qu'il utilise tous les moyens d'approvisionnement dont il dispose ou qu'il peut se procurer afin de minimiser les dépassements du profil de l'électricité patrimoniale.**

- (a) Dans la négative, veuillez indiquer notre incompréhension.

**Réponse:**

**Voir ci-dessus.**

**Demande # 5**

**Référence :** HQD-3, document 3, HQD-5, document 1 et document de présentation de la rencontre technique.

**Préambule :** Général

**Question :**

1. Veuillez indiquer quelle information ou confirmation le Distributeur possède pour maintenir que le Producteur acceptera de signer une telle entente :
  - (a) Veuillez confirmer si une directive de la part du Conseil d'administration du Producteur ou de Hydro-Québec a été prise à cet égard et transmise au Producteur. Le cas échéant, déposer la preuve à cet effet.

**Réponse:**

**Aucune directive d'Hydro-Québec n'a été émise à cet égard. Dans sa décision D-2002-169 sur le *Plan d'approvisionnement 2002-2011*, la Régie prenait acte de la proposition du Distributeur de conclure une entente-cadre avec le Producteur pour l'énergie**

involontaire et demandait au Distributeur de lui soumettre cette entente pour approbation.

- (b) Veuillez déposer ou exprimer toute autre preuve qui permettrait d'assurer que cette entente sera effectivement signée au cours des prochains mois.

**Réponse:**

**Le Distributeur prévoit déposer sous peu l'entente-cadre à la Régie, pour approbation, conformément aux dispositions du *Règlement sur les conditions et les cas où la conclusion d'un contrat d'approvisionnement par le distributeur d'électricité requiert l'approbation de la Régie de l'énergie.***

- (c) Veuillez indiquer depuis quelle date HQP et HQD négocient-elles? Indiquer la fréquence et le nombre de rencontres tenues à ce jour.

**Réponse:**

**La question dépasse le cadre de la présente demande.**

#### **Demande # 6**

**Référence :** HQD-3, document 3, HQD-5, document 1 et document de présentation de la rencontre technique.

**Préambule :** Nous comprenons que la stratégie du Distributeur sera totalement dépendante de ce que contiendra l'entente cadre, qui se veut la pierre angulaire de la stratégie du Distributeur dans son utilisation du marché de court terme de même que pour l'optimisation de l'utilisation de l'énergie patrimoniale.

#### **Question :**

1. Veuillez indiquer si le Distributeur a un plan B dans le cas où l'entente cadre ne serait pas signée avec le Producteur dès cette année. Veuillez décrire votre stratégie qui serait alors utilisée pour l'année 2005.

**Réponse:**

**Le Distributeur prévoit déposer prochainement, à la Régie, l'entente-cadre avec Hydro-Québec Production pour approbation, conformément aux dispositions du *Règlement sur les conditions et les cas où la conclusion d'un contrat d'approvisionnement par***

*le distributeur d'électricité requiert l'approbation de la Régie de l'énergie.*

## **Demande # 7**

**Référence :** HQD-3, document 3, HQD-5, document 1 et document de présentation de la rencontre technique.

**Préambule :** Dans la mesure où l'entente cadre limiterait de manière importante la quantité d'énergie pouvant être utilisée par le Distributeur à chaque année, une seconde stratégie devrait alors être prise afin d'optimiser l'utilisation de l'énergie patrimoniale tout en étant pas prise en défaut (utilisation d'énergie non contenue dans l'entente cadre). Le Distributeur verrait alors sa capacité de réallouer ses bâtonnets en cours d'année se limiter par l'incapacité de créer après coups des écarts négatifs (consommation supérieure à l'approvisionnement).

### **Question :**

1. Comprenons-nous bien que le travail d'optimisation en utilisant le marché de très court terme (HAM et DAM) serait alors surtout utilisé en fin d'année afin de laisser le moins d'énergie patrimoniale inutilisée. C'est donc dire que le Distributeur utilisera le plus possible ses grands bâtonnets en début d'année, question d'être certain de les utiliser. Ainsi, si l'année était très froide (par exemple en janvier-février et en décembre) et qu'il y aurait un manque de bâtonnets de la longueur voulue en fin d'année, alors le Distributeur aurait recours au marché de très court terme pour combler les écarts (demande de consommation et le plus grand des bâtonnets restants (incluant les achats en base déjà conclus ou cyclables lorsque accessible)).

### **Réponse:**

**Non. Le Distributeur doit s'assurer d'équilibrer l'offre et la demande d'électricité pour chacune des heures de l'année. Par conséquent, il optimise l'utilisation de son portefeuille sur une base quotidienne. La mise à contribution des marchés de court terme permet en effet de gérer les aléas climatiques qui se produisent au cours de l'année. Le Distributeur s'assure de ne pas mettre en péril la fiabilité d'approvisionnement de décembre en négligeant de faire les achats nécessaires pendant une vague de froid qui se produirait au cours des mois de janvier et de février.**

**Demande # 8**

**Référence :** Général, équipe transactionnelle du Distributeur.

**Préambule :** Dans le dossier R-3541, nous avons appris que le Distributeur avait composé une équipe de 12 personnes pour accomplir une certaine partie du travail entourant les transactions énergétiques. Une partie des travaux serait effectuée par des intermédiaires, notamment le passage des transactions sur les marchés limitrophes.

**Questions :**

1. Veuillez confirmer que l'équipe transactionnelle du Distributeur est bel et bien composée de 12 personnes.

**Réponse:**

**L'équipe est actuellement constituée de 13 personnes.**

2. Veuillez indiquer le mandat exact de cette équipe, en détaillant notamment les actions qui pourront être accomplies par celle-ci.

**Réponse:**

**L'équipe a pour mission d'assurer sur une base horaire la fiabilité de l'approvisionnement du Distributeur. L'équipe réalise les activités de programmation des approvisionnements, les achats sur les marchés de très court terme, la facturation et le suivi des coûts d'approvisionnement et le développement des outils d'aide à la décision.**

3. Veuillez détailler l'expertise actuelle (ingénieurs, financier, prévisionniste, etc.) de cette équipe en vue d'accomplir les tâches qui leur sont dévolues.

**Réponse:**

**L'équipe est actuellement formée d'économistes, d'ingénieurs, de mathématiciens et de spécialistes du domaine de la finance. Le personnel de l'unité a une très vaste connaissance des marchés et de la programmation du transport et des approvisionnements.**

4. Veuillez indiquer si le Distributeur compte utiliser les services de consultants ou de conseillers temporaires au titre de la formation ou de l'accompagnement de l'équipe au cours des deux prochaines années. Si oui, veuillez détailler les services escomptés ainsi que leur provenance selon vos connaissances actuelles.

**Réponse:**

**Le Distributeur peut avoir recours à des services de consultation, notamment dans le cadre du développement de ses outils d'aide à la décision ou pour avoir un avis sur l'évolution des prix de marché.**

5. Veuillez expliquer en détail le rôle des intermédiaires que compte utiliser le Distributeur en lien avec le rôle de l'équipe interne du Distributeur. De plus, veuillez indiquer qui peut offrir de tels services et comment ceux-ci seront-ils choisis (appel d'offres, autres types d'évaluation de service, etc.).

**Réponse:**

**Puisque le Distributeur achète des produits livrés à la frontière de son réseau, il retient les services de contreparties lorsqu'il désire faire l'acquisition de produits de court terme disponible sur les différentes bourses de l'énergie du Nord-Est américain.**

**Demande # 9**

**Référence :** HQD-5, document 1, page 5 de 14.

**Préambule :** « Il entend toujours se doter d'une marge de manœuvre (notamment, le service modulable) afin de ne pas excéder 5 TWh sur les marchés de court terme. Le service visé pour assurer cette protection est toujours le même, soit une capacité de 400 MW permettant d'avoir des approvisionnements annuels d'environ 3 TWh.

Le Distributeur ne connaît pas le coût d'un service modulable puisqu'il ne dispose pas d'un tel service pour le moment. Dans son *Plan d'approvisionnement 2005-2014*, le Distributeur réitère son besoin de se doter de cette protection pour faire face à des situations de demande plus élevée. »

**Questions :**

1. Le Distributeur compte maintenir une dépendance maximale de 5 TWh envers le marché de court terme. Pour ce faire, il indique vouloir utiliser « notamment » le service modulable. Veuillez indiquer quels sont les autres moyens que compte utiliser le Distributeur ainsi que l'ampleur (en MW et TWh) de ceux-ci afin de maintenir ce niveau de dépendance.

**Réponse:**

**Le service modulable s'inscrit dans la stratégie d'approvisionnement du Distributeur, laquelle vise à maintenir une dépendance maximale de 5 TWh envers les marchés de court terme. Cette stratégie est encadrée par un critère de fiabilité en énergie qui stipule que le Distributeur doit être en mesure de satisfaire les besoins d'un scénario de demande plus fort, correspondant à un écart-type (aléa global) du scénario moyen, à un horizon de 48 mois. À cet horizon, l'impact de l'aléa global sur les besoins du Distributeur est d'environ 8 TWh. Pour combler ces besoins, le Distributeur peut d'abord compter sur les marchés de court terme, dont le recours maximal à été fixé à 5 TWh. Pour respecter son critère de fiabilité en énergie et respecter cette limite de 5 TWh sur les marchés de court terme, le Distributeur doit pouvoir compter sur une marge de manœuvre de 3 TWh qui ne peut être assurée que par un service modulable.**

2. L'année 2006 verra le Distributeur être en dépendance supérieure à 5 TWh sur le marché de court terme. Comme l'objectif du service modulable est de réduire les achats de court terme, le coût du service modulable ne devrait pas être plus élevé que le coût des marchés de court terme. Êtes-vous en accord avec notre propos. Si non, veuillez expliquer votre point de vue.

**Réponse:**

**Le coût est effectivement une des considérations que le Distributeur doit prendre compte dans sa stratégie d'approvisionnement. Toutefois, la sécurité des approvisionnements en est une autre tout aussi importante et le Distributeur ne croit pas qu'il soit judicieux de mettre en péril la fiabilité de l'approvisionnement en électricité en augmentant indûment la capacité d'approvisionnement sur les marchés de court terme sur laquelle il peut compter. Un recours excessif aux marchés de court terme ne peut qu'accroître la pression sur les**

**prix dans ces marchés. Finalement, la capacité des interconnexions n'est pas illimitée.**

**Demande # 10**

**Référence :** HQD-5, document 1, page 5 de 14.

**Préambule :** « Comme mentionné ci-dessus, le recours maximal aux marchés de court terme est maintenu à 5 TWh, à long terme. »

**Question :**

1. Veuillez expliquer l'élément long terme de cette affirmation.

**Réponse:**

**Sur l'horizon du *Plan d'approvisionnement 2005-2014*, soit jusqu'en 2014.**

**Demande # 11**

**Référence :** HQD-5, document 1, page 8 de 14.

**Préambule :** « Les achats de court et de très court terme sont des éléments de la stratégie globale d'approvisionnement du Distributeur. L'importance du recours à ces achats dépendra de la présence ou non du service modulable et du service cyclable. »

**Question :**

1. Selon notre compréhension, l'utilisation du marché de court terme autre que pour les produits de base sera largement déterminée par l'étendue et le contenu de l'entente cadre avec HQP. Veuillez confirmer.

**Réponse:**

**Les achats de court terme et de très court terme sont des moyens d'approvisionnement que le Distributeur peut utiliser pour éviter les dépassements du profil de l'électricité patrimoniale, au même titre qu'un produit cyclable ou modulable. Seul l'ordonnancement des moyens peut varier. En dernier recours, et *a posteriori*, l'entente-cadre viendra assurer l'adéquation entre l'offre et la demande.**

**Demande # 12**

**Référence :** HQD-5, document 1, page 8 de 14.

**Préambule :** « Le Distributeur surveillera donc de près l'évolution de la demande dès les premiers mois de l'année. De même, des événements d'importance (grève, ralentissement économique) pourraient amener le Distributeur à retarder un appel d'offres déjà prévu ou carrément l'annuler. »

**Questions :**

1. Nous comprenons que l'utilisation du marché de court - moyen terme (3 mois et plus et produit modulable) sera largement déterminé par la conjoncture économique alors que les achats de très court terme (moins de 3 mois, produit cyclable et entente cadre avec HQP) seront davantage déterminés par les facteurs climatiques. Veuillez commenter notre énoncé.

**Réponse:**

**Les marchés de très court terme seront utilisés principalement pour gérer les aléas climatiques et une portion des aléas de prévision. Les appels d'offres de court terme pourront être modulés en fonction de l'évolution du contexte économique.**

2. Nous comprenons également que la perte d'une portion d'approvisionnement de base nous mènerait davantage sur les produits de très court terme pour les premiers mois (entente cadre, marché DAM et HAM et autres ainsi que l'utilisation maximale des produits cyclables et modulables). Veuillez confirmer.

**Réponse:**

**En effet, la perte d'un approvisionnement de base oblige le Distributeur à modifier l'utilisation des autres composantes de son portefeuille d'approvisionnement.**

**Demande # 13**

**Référence :** HQD-5, document 1, page 11 de 14.

**Préambule :** « Le Distributeur estime qu'il est très peu probable que les 8760 valeurs horaires du profil de l'électricité patrimoniale puissent être utilisées de façon parfaite au cours d'une année. Cela résulte notamment des différents aléas de court terme auxquels le Distributeur aura à faire face au cours d'une année, notamment les aléas climatiques et les aléas prévisionnels de très court

terme. Par exemple, des conditions climatiques au-dessus des normales pendant les mois de janvier et de décembre d'une même année pourraient occasionner une situation excédentaire de « bâtonnets patrimoniaux » d'une grande valeur (par exemple, de 30 000 W et plus) au cours d'une année. La conjugaison de ces aléas aux modalités de certains contrats d'approvisionnement du Distributeur (livraisons en base) pourrait mener à cette situation. Ce n'est qu'à la fin de l'année que le Distributeur pourra quantifier le total des valeurs horaires non utilisées associées à l'électricité patrimoniale.

À l'inverse, des conditions climatiques extrêmes caractérisées par des périodes de froid intense pourraient occasionner des dépassements du profil de l'électricité patrimoniale. À titre d'exemple, les aléas climatiques peuvent entraîner une variation de la charge d'environ 400 MW lors des périodes de grand froid pour chaque degré Celsius en déviation par rapport à la prévision. Ces dépassements, tout comme les valeurs horaires non utilisées associées à l'électricité patrimoniale, seront constatés après coup et ne pourront qu'être quantifiés de façon définitive qu'au 31 décembre d'une année, soit après la réallocation finale des « bâtonnets patrimoniaux ».

**Questions :**

1. Notre compréhension nous amène à considérer qu'il sera plus facile d'utiliser la totalité des bâtonnets plus la quantité des produits de base sera importante. Veuillez commenter.

**Réponse:**

**Non. Voir la réponse à la question 22.1 de la Régie (HQD-5, Document 1.1).**

2. Veuillez indiquer s'il est possible pour le Distributeur de revendre sur les marchés de court terme :
  - (a) De l'énergie obtenue dans le cadre de l'énergie patrimoniale;

**Réponse:**

**Non, voir la réponse à la question 1 de l'AIEQ (HQD-5, Document 2).**

- (b) De l'énergie obtenue dans le cadre d'un produit de base

**Réponse:**

Tous les approvisionnements, à l'exception de l'électricité patrimoniale et de l'électricité involontaire peuvent être revendus. Voir, entre autres, la réponse à la question 1 de l'AIEQ (HQD-5, Document 2).

En priorité, le Distributeur utilisera ses produits flexibles (produits de base flexible, produit cyclable Hydro-Québec Production et TCE) afin de réduire au minimum les quantités d'approvisionnement excédentaire, si tel était le cas. Le Distributeur pourrait aussi examiner la possibilité de conclure des ententes avec ses fournisseurs offrant des livraisons en base (TCE, Hydro-Québec Production) afin de réduire les livraisons.

(i) TCE

**Réponse:**

Voir la réponse à la question (b), ci-dessus.

(ii) HQP

**Réponse:**

Voir la réponse à la question (b), ci-dessus.

(c) De l'énergie obtenue dans le cadre d'un produit cyclable  
(i) HQP

**Réponse:**

Voir la réponse à la question (b), ci-dessus.

(d) De l'énergie provenant des 40 MW supplémentaires accessibles au Distributeur provenant de TCE

**Réponse:**

Voir la réponse à la question (b), ci-dessus.

**Le Distributeur ne commandera les 40 MW supplémentaires que s'il en a besoin.**

- (e) De l'énergie provenant de l'appel d'offres éolien (990 MW)

**Réponse:**

**Voir la réponse à la question (b), ci-dessus.**

3. Veuillez indiquer si le Distributeur s'assurera que dans le cadre des prochains appels d'offres, celui-ci pourra, à sa discrétion, disposer comme il l'entend de l'énergie achetée.

**Réponse:**

**Le Distributeur peut disposer comme il l'entend de toute l'électricité qu'il achète, à l'exception de l'électricité patrimoniale (voir aussi la réponse à la question 2b ci-dessus). Le Distributeur doit s'assurer d'acquérir les produits qui correspondent à ses besoins. Il doit en outre s'assurer qu'il disposera d'un portefeuille d'approvisionnement lui offrant la flexibilité nécessaire pour s'ajuster, entre autre, à des besoins plus faibles que prévus et ainsi éviter des situations qui l'amèneraient à revendre des quantités excédentaires.**

**Demande # 14**

**Référence :** HQD-5, document 1, pages 13 et 14 de 14.

**Préambule :** « Programmes commerciaux dans les réseaux autonomes sur le mazout ».

**Question :**

1. Veuillez indiquer si le Distributeur a envisagé d'autres compensations pour d'autres moyens que le mazout. Par exemple, est-ce que le Distributeur a évaluer – analyser la possibilité de l'utilisation de la granule de bois dans ces marchés pour la chauffe de l'espace et pour certains procédés industriels.

**Réponse:**

**Oui, le Distributeur a déjà envisagé l'utilisation d'autres sources d'énergie pour le chauffage de l'espace.**

- (a) Si non, veuillez indiquer pourquoi.

**Réponse:**

**Sans objet.**

- (b) Veuillez indiquer si le Distributeur a pris connaissance de réalisations avec ce procédé notamment en Europe. Si oui, veuillez préciser votre analyse de la situation de ce procédé.

**Réponse:**

**Non. Néanmoins, le Distributeur souligne son intérêt continu pour la recherche de solutions optimales pouvant satisfaire à la fois ses besoins et ceux de sa clientèle.**

#### **Demande # 15**

**Référence :** HQD-5, document 1, pages 13 et 14 de 14.

**Préambule :** « La prévision de la demande présentée à la section 2.1 prend en compte l'impact des économies d'énergie sur les ventes et les besoins en puissance. »

#### **Question :**

1. L'objectif du Distributeur est maintenant de 3 TWh annuellement à compter de 2011. Veuillez indiquer l'effet sur le dossier d'approvisionnement du Distributeur s'il devait ne pas réussir la totalité ou une partie de cet objectif.

**Réponse:**

**L'impact se traduirait par des besoins supplémentaires à satisfaire.**

#### **Demande # 16**

**Référence :** Document de présentation de la rencontre technique du 14 janvier 2005, diapositive 17.

**Préambule :** « Priorisation des moyens »

#### **Question :**

1. Dans la priorisation des moyens, le Distributeur prévoit l'utilisation de l'électricité interruptible comme dernier élément. Avons-nous raison de penser que le service interruptible actuel répond davantage à un besoin de puissance plutôt que d'énergie. Veuillez expliquer.

**Réponse:**

**Selon les modalités actuelles : oui.**

**Demande # 17**

**Référence :** HQD-3, document 3, pages 22 à 24 de 46.

**Préambule :** « Un des éléments essentiels de la stratégie d'approvisionnement du Distributeur consiste à acquérir un produit modulable lui permettant de faire face à des scénarios de demande plus élevée, tout en limitant sa dépendance envers les marchés de court terme à 5 TWh par année.

Ainsi, pour respecter son critère de fiabilité en énergie, qui consiste à pouvoir répondre à quatre ans d'avis à un scénario de demande plus élevée d'environ 8 TWh, ce service modulable devrait avoir une capacité d'approvisionnement annuel de 3 TWh, soit environ 400 MW en considérant un facteur d'utilisation élevé. »

(...)

« Les équipements hydroélectriques et thermiques, principalement du type cycle combiné (TGCC), sont les plus susceptibles de fournir le plus adéquatement ce type de produit. »

(...)

Les discussions qui auront cours quant au rôle que pourrait jouer la filière thermique — et plus particulièrement les équipements à cycle combiné — dans l'équilibre énergétique du Québec guideront le Distributeur. »

**Questions :**

1. Le Distributeur propose un service modulable. Ce service constitue une assurance dans le cas où la demande serait plus forte qu'anticipée et que des produits de base ne pourrait répondre à la demande ou au cas où il y aurait un manque des produits de base actuel (rénovation et entretien, bris, etc.). À ce titre, une autre option serait aussi envisageable, soit celle où le Distributeur se procurerait un service ferme de 400 MW pour 3 TWh

et revendrait ses surplus au besoin. Veuillez indiquer si le Distributeur a envisagé cette solution.

**Réponse:**

**Oui.**

- (a) Veuillez préciser votre analyse en indiquant pourquoi avoir choisi le service modulable au lieu d'un service ferme avec revente des surplus.

**Réponse:**

**Le Distributeur doit, au moindre coût, s'assurer des approvisionnements nécessaires pour satisfaire les besoins québécois. Opter pour le service de base et la revente des surplus expose le Distributeur au risque des fluctuations du prix de l'énergie. Risque qui, le cas échéant, devrait être assumé par les consommateurs, pour la durée du contrat.**

- (b) Veuillez détailler toute analyse économique qui permettrait de démontrer que le service modulable serait un service moins dispendieux qu'un service ferme avec revente.

**Réponse:**

**Le Distributeur n'a pas procédé à de telles analyses.**

- (c) Veuillez indiquer si d'autres alternatives ont été envisagées par HQD, ainsi que les raisons de leur rejet.

**Réponse:**

**Non, aucune autre.**

2. Veuillez confirmer que dans le cas d'un appel d'offres, seules les propositions d'un produit modulable seront en compétition l'une contre l'autre. C'est donc dire que d'autres options de nature « assurance » ne pourront être en compétition avec la demande du Distributeur.

**Réponse:**

**Dans le cas d'un appel d'offres pour un produit modulable, seules les propositions portant sur un tel produit seront considérées.**

**Les modalités fines (produits visés, modes d'évaluation, etc.) entourant le service modulable seront précisées lors du lancement d'un appel d'offres à cet égard.**

3. Veuillez indiquer comment le Distributeur compte évaluer la nature du prix qui sera demandé par le service modulable découlant d'un appel d'offres versus toute autre alternative.

**Réponse:**

**Voir la réponse précédente.**

4. Dans la mesure où une situation de dépendance de plus de 5 TWh envers les marchés de court terme sera vécu en 2006 et qu'il ne semble pas y avoir de problème majeur à rencontrer la demande du Québec, comment le Distributeur peut-il expliquer pourquoi il serait prêt à payer plus cher que le prix du marché de court terme pour un produit modulable.

**Réponse:**

**Le Distributeur ne connaît pas le coût d'un service modulable puisqu'il ne dispose pas d'un tel service. En outre, même si le Distributeur ne peut pas présumer du prix de ses achats sur les marchés de court terme, il peut cependant s'attendre à ce qu'un recours accru aux marchés de court terme soit, à la marge, de plus en plus onéreux.**

**Le service modulable permettrait au Distributeur de se doter d'une marge de manoeuvre pour faire face à des situations de demande plus élevée et de ne pas excéder 5 TWh de dépendance envers les marchés de court terme.**

- (a) Si tel n'est pas le cas, est-ce à dire que le Distributeur considère que le coût du marché de court terme est une limite au prix que devrait représenter un service modulable, incluant les coûts de non utilisation du service ?

**Réponse:**

**Voir la réponse précédente.**

5. Vous indiquez que pratiquement seul les produits provenant de centrales hydrauliques et de TGCC peuvent répondre à ce type de service.
- (a) Est-ce adéquat de penser que seules les centrales hydrauliques avec réservoir pluriannuel peuvent répondre à ce type de service?

**Réponse:**

**Le Distributeur considère que les équipements hydroélectriques et thermiques, principalement de type TGCC, sont les plus susceptibles de fournir adéquatement un service modulable. Cela n'exclut pas la possibilité que d'autres types d'équipements puissent fournir un service modulable.**

- (i) Si tel n'est pas le cas, veuillez expliquer comment une centrale au fil de l'eau ou avec un réservoir annuel peut répondre à cette demande.

**Réponse:**

**Voir la réponse à la question 5(a).**

- (b) Veuillez indiquer si une centrale de cogénération pourrait répondre à cette demande. Préciser ce que le producteur devrait assumer comme tâche et risque supplémentaire comparativement à un contrat ferme.

**Réponse:**

**Le Distributeur n'exclut aucun moyen de production situé au Québec, pour ces appels d'offres. Dans le cas d'une centrale de cogénération, la présence d'un client vapeur pourrait cependant compliquer la situation car le fournisseur devrait trouver un moyen de maintenir l'alimentation en vapeur de ce client, même si les achats d'électricité par le Distributeur étaient suspendus.**

6. Est-ce que le service modulable aurait une durée contractuelle de 15 à 20 ans ?

**Réponse:**

**La durée contractuelle du service modulable n'est pas fixée.**

7. Est-ce que le fournisseur de service modulable devrait nécessairement être un producteur établi au Québec ?

**Réponse:**

**Un des éléments essentiels de la stratégie d'approvisionnement du Distributeur consiste à acquérir un produit modulable lui permettant de faire face à des scénarios de demande élevée, tout en limitant sa dépendance envers les marchés de court terme à 5 TWh par année. Pour répondre à cette demande, le service modulable devrait provenir de fournisseurs d'électricité au Québec.**

8. Nous comprenons de la preuve du Distributeur que le fait de ne pas pouvoir compter sur des centrales TGCC ferait en sorte qu'il n'y aurait plus de compétition au niveau d'un appel d'offres pour un service modulable et, par conséquent, il ne pourrait alors lancer l'appel d'offre.

(a) Veuillez confirmer.

**Réponse:**

**Rien n'indique que le Distributeur ne recevrait pas d'offres pour des livraisons en provenance de TGCC.**

(b) Si infirmé, veuillez préciser.

**Réponse:**

**Voir la réponse à la question 8(a), ci-dessus.**

9. Dans le cas où le Distributeur ne pourrait lancer d'appel d'offres pour un service modulable, veuillez indiquer quelle(s) autre(s) option(s) serai(en)t alors mise(s) en place par le Distributeur

**Réponse:**

**La question est hypothétique et prématurée,.**