

**RISQUES DÉCOULANT DU CHOIX DES SOURCES
D'APPROVISIONNEMENT ET CRITÈRES DE SÉLECTION
DES OFFRES**

TABLE DES MATIÈRES

1	RISQUES DÉCOULANT DU CHOIX DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT	5
1.1	Appels d'offres de long terme.....	5
1.1.1	Risques associés à la non performance dans les approvisionnements de long terme.....	6
1.1.2	Risques financiers associés à la non performance dans les approvisionnements de long terme.....	7
1.1.3	Autres risques.....	10
1.2	Approvisionnements de court terme	12
1.2.1	Risques associés à la non performance dans les approvisionnements de court terme.....	13
1.2.2	Risques financiers associés à la non performance dans les approvisionnements de court terme.....	13
2	CRITÈRES UTILISÉS DANS LE PROCESSUS DE SÉLECTION DES OFFRES.....	15
2.1	Le développement durable et le Protocole de Kyoto	16
2.2	Appels d'offres de long terme.....	17
2.3	Appels d'offres de court terme.....	20
	ANNEXE 4A – VALEUR DE L'ÉNERGIE ADDITIONNELLE.....	21
	ANNEXE 4B – GARANTIES DES FOURNISSEURS	23

1 **1 RISQUES DÉCOULANT DU CHOIX DES SOURCES**
2 **D'APPROVISIONNEMENT**

3 La présente section vise à identifier les risques potentiels associés au choix des
4 sources d'approvisionnement et à proposer un partage des risques entre les
5 consommateurs et les fournisseurs d'électricité. En général, le partage des
6 risques optimal est celui où un risque est absorbé par la partie qui dispose des
7 meilleurs moyens pour le gérer. Lorsqu'un risque n'est pas susceptible d'être
8 mitigé, il est préférable que l'acheteur l'absorbe, car le fournisseur pourrait
9 demander une prime dont le coût peut excéder la valeur du risque. Les mesures
10 de mitigation des risques résiduels pour les consommateurs d'électricité sont
11 également analysées.

12 Les appels d'offres de long terme et de court terme sont traités séparément en
13 raison de l'ampleur fort différente de leurs risques.

14 **1.1 Appels d'offres de long terme**

15 Dans les appels d'offres de long terme, on peut distinguer deux types de risques
16 associés au choix de sources d'approvisionnement. D'une part, il y a les risques
17 associés à la non performance tels que la non-réalisation d'un projet, la
18 contribution réelle en puissance et en énergie, un retard dans les dates de
19 livraisons et les risques financiers qui en découlent. D'autre part, il y a les autres
20 risques tels ceux associés aux formules de prix et ceux liés à l'évolution de la
21 réglementation environnementale.

1 **1.1.1 Risques associés à la non performance dans les**
2 **approvisionnements de long terme**

3 **A) Non-réalisation d'un projet**

4 Une fois qu'un contrat a été octroyé, le projet qui le sous-tend peut être
5 abandonné pour de multiples raisons : incapacité du fournisseur d'obtenir un site,
6 les autorisations gouvernementales requises ou le financement nécessaire.

7 De par la nature même d'un projet, c'est le promoteur/soumissionnaire qui doit
8 assumer le risque associé à la réalisation du projet, car lui seul dispose des
9 moyens pour le mener à bon port. Ainsi, par exemple, il appartient au
10 promoteur/soumissionnaire de satisfaire aux exigences environnementales et
11 d'assurer l'acceptation de son projet auprès des communautés impliquées.

12 **B) Contribution en puissance et en énergie**

13 La planification du Distributeur identifie des produits recherchés et des quantités
14 qui lui permettent d'atteindre pour une année donnée le critère de fiabilité visé.
15 L'évaluation des offres reçues doit prendre en compte la contribution d'une offre
16 en regard des principaux attributs recherchés : puissance disponible, énergie
17 annuelle, programmabilité, flexibilité, taux de non-disponibilité associé à l'offre,
18 durée de l'entretien annuel, possibilité de réduction des quantités d'énergie, etc.
19 Cette contribution, ou le service rendu par chaque offre, est capitale pour assurer
20 la fiabilité de l'alimentation des consommateurs.

21 Diverses approches sont disponibles pour établir la contribution effective
22 attendue :

- 23 • le Distributeur fait sa propre évaluation de la contribution effective et choisit
24 les sources d'approvisionnement sur cette base. Implicitement, le Distributeur
25 et le consommateur d'électricité assument tous les risques ;
- 26 • le Distributeur exige que chaque offre garantisse sa contribution effective en
27 regard des attributs demandés et choisit les sources d'approvisionnement sur
28 cette base. Le risque est alors transféré au fournisseur.

1 Le Distributeur favorise la seconde approche, tout en se réservant la possibilité
2 de remettre en question la quantité garantie s'il a des doutes raisonnables sur la
3 vraisemblance des paramètres qui lui sont indiqués par le soumissionnaire.

4 Ainsi, à titre d'exemple, pour chaque offre il sera requis d'indiquer notamment les
5 éléments suivants :

- 6 • la puissance garantie, disponible à x % du temps (taux de panne) ;
- 7 • l'énergie annuelle associée à la puissance garantie ;
- 8 • la capacité de suivre un programme de livraisons établi à l'avance ;
- 9 • la durée de l'entretien annuel.

10 Les quantités potentiellement disponibles en excédent des quantités garanties
11 doivent également faire l'objet d'une évaluation (voir Annexe 4A).

12 Les contrats prévoient que, lorsque les fournisseurs n'ont pas respecté leurs
13 obligations, ils devront compenser le Distributeur pour les sommes qu'il aura
14 dépensées pour suppléer à la défaillance du fournisseur.

15 **C) Date des premières livraisons**

16 À la base, tout retard du projet génère un risque de même nature que les déficits
17 de livraisons par rapport aux quantités garanties. La même approche est donc
18 utilisée. Les soumissionnaires auront à s'engager quant à une date de première
19 livraison compatible avec les dates exigées. Si cette première date de livraison
20 n'est pas respectée, le fournisseur devra compenser le Distributeur pour une
21 somme déterminée qui sera fonction du retard.

22 ***1.1.2 Risques financiers associés à la non performance dans les*** 23 ***approvisionnements de long terme***

24 Le fait de transférer aux fournisseurs les risques de non performance associés à
25 leur offre crée, par ailleurs, pour les consommateurs d'électricité, un risque
26 associé à la solidité financière des fournisseurs : les garanties offertes au contrat

1 quant à la performance ne sont pas meilleures que le crédit des entreprises qui
2 les ont données. L'Annexe 4B décrit les garanties financières généralement
3 acceptées dans l'industrie de l'énergie.

4 Les pratiques du marché ont tendance à distinguer les risques de non
5 performance avant le début des livraisons (abandon ou retard du projet) et les
6 risques de non performance après que les livraisons aient débuté (indisponibilité
7 prolongée temporaire ou permanente).

8 **A) Avant le début des livraisons**

9 Lorsque le Distributeur octroie un contrat et que le projet ne se matérialise pas, la
10 conséquence pour le Distributeur est de devoir trouver de nouvelles sources
11 d'approvisionnement à long terme, mais également à court terme. En effet, le
12 délai écoulé entre l'octroi et la date d'abandon se traduit par l'obligation, pour le
13 Distributeur, de s'approvisionner sur les marchés de court terme pour une
14 période au moins équivalente au retard. Les prix des marchés de court terme
15 peuvent être beaucoup plus élevés que le coût d'un approvisionnement de long
16 terme. Une pratique du marché est d'exiger des fournisseurs des garanties (dont
17 la forme est discutée à l'Annexe 4B) dont la valeur croît au fur et à mesure que le
18 projet se développe puisque le risque pour le Distributeur croît avec le temps
19 écoulé depuis l'octroi. Cette garantie se termine avec le début des livraisons.

20 D'autre part, le Distributeur ne devrait jamais octroyer un contrat à un
21 soumissionnaire dont les compétences ou le projet sont douteux, en se
22 confortant du fait qu'il devra fournir une garantie. Les garanties sont faites pour
23 se protéger contre des risques de faible occurrence et non contre un risque
24 probable. C'est ainsi qu'une autre pratique du marché est d'évaluer les offres au
25 moyen de critères couramment qualifiés de critères sans incidence monétaire.
26 L'expérience du soumissionnaire et de ses partenaires est l'un de ces critères.
27 Un autre réfère à la technologie utilisée : s'agit-il d'une technologie éprouvée

1 dont plusieurs modèles sont actuellement en exploitation ou s'agit-il d'un
2 prototype ?

3 Cette approche financière permet également de traiter des cas où la date
4 garantie des premières livraisons n'est pas respectée. Le retard se traduit par
5 une compensation monétaire. Cette compensation se veut un incitatif
6 supplémentaire pour que le fournisseur respecte ses engagements. Ce n'est qu'à
7 cette condition que le Distributeur pourra gérer efficacement la sécurité des
8 approvisionnements.

9 L'atténuation des risques de non performance avant le début des livraisons se
10 fait donc comme suit : le processus de sélection prévoit que chaque offre est
11 évaluée en regard d'exigences minimales et également de critères non
12 monétaires, à savoir :

- 13 • l'expérience du soumissionnaire ainsi que de ses partenaires ;
- 14 • la maturité de la technologie ;
- 15 • la solidité financière du soumissionnaire et les garanties complémentaires
16 qu'il accepte de livrer ; les garanties sont croissantes au fur et à mesure que
17 le projet se développe et se terminent au début des livraisons.

18 **B) Après le début des livraisons**

19 Les risques financiers découlant d'une indisponibilité prolongée en cours de
20 contrat sont également couverts par des garanties exigées des fournisseurs. Le
21 montant de ces garanties financières est généralement calculé en considérant
22 une période de deux ans. Ces dispositions couvrent la très grande majorité des
23 cas. Dans les cas extrêmes, comme par exemple la faillite du fournisseur, le
24 montant des garanties financières devrait être normalement suffisant pour couvrir
25 la période d'incertitude qui s'ensuit et la durée des procédures. Un droit de
26 reprise de la centrale est souvent exigé par les distributeurs. En général, ce droit
27 demeure subordonné au droit de reprise des prêteurs qui ont financé le projet. Le
28 droit de reprise des prêteurs doit être vu comme une sécurité supplémentaire,

1 car ils ont intérêt à remettre la centrale en service pour assurer le
2 remboursement des sommes qui leur sont dues. Il est à noter que le critère de la
3 technologie mentionné plus haut converge avec l'atténuation de ce risque : qui
4 voudrait reprendre un prototype ?

5 **C) Valeur attribuée aux cotes de crédit des fournisseurs**

6 Lorsqu'un fournisseur possède une cote de crédit d'une agence de notation
7 reconnue par le Distributeur, les montants des garanties à déposer sont diminués
8 en fonction de la cote de crédit du fournisseur. Les montants de réduction des
9 garanties sont présentés à l'Annexe 4B pour les différentes cotes de crédit. Les
10 valeurs indiquées à l'Annexe 4B s'appliquent à la somme des garanties à fournir
11 par le fournisseur pour l'ensemble des contrats de long terme avec le
12 Distributeur.

13 **1.1.3 Autres risques**

14 Parmi ces risques, on peut distinguer le risque associé à l'évolution des formules
15 de prix et le risque associé aux changements des normes environnementales.

16 **A) Risques associés aux formules de prix**

17 Le risque associé à l'évolution des formules de prix est inéluctable dans des
18 contrats de long terme. En effet, les différentes sources d'approvisionnement
19 possèdent des caractéristiques de coût différentes : les portions qui sont fixes et
20 variables sur une période de 15 ans peuvent varier considérablement. Les
21 portions variables peuvent évoluer selon divers indices tels l'inflation, le prix des
22 combustibles et les taux de change. De plus, signalons qu'un prix fixe pour une
23 longue durée n'est pas nécessairement un avantage, à moins que ce prix ne soit
24 très bas, comme celui de l'électricité patrimoniale.

25 En général, les consommateurs ont tout intérêt à assumer le risque d'évolution
26 des formules de prix, car la prime qui serait demandée par les producteurs pour
27 raffermir le prix pourrait être très élevée, compte tenu qu'il n'existe pas

1 actuellement de marché à terme couvrant des périodes aussi longues que dix ou
2 quinze ans.

3 Un prix variable en fonction d'indices volatils tel le prix des combustibles est
4 souvent perçu négativement en raison des fluctuations de coût importantes qu'il
5 peut amener. Cependant, dans la mesure où ces fluctuations suivent
6 effectivement le prix du marché, les coûts peuvent varier beaucoup mais la
7 position concurrentielle des tarifs du Distributeur demeure inchangée ou peu
8 changée par rapport aux autres territoires ou par rapport au prix des
9 combustibles. Par contre, un prix fixe est souvent perçu comme positif parce qu'il
10 est connu et n'entraîne pas de fluctuations de coûts importantes. Cependant, la
11 position concurrentielle des tarifs du Distributeur varie alors en fonction du prix
12 des combustibles.

13 Puisque la très grande partie du portefeuille du Distributeur, pour longtemps
14 encore, sera à un prix fixe très avantageux, les prix variables ne peuvent amener
15 des fluctuations importantes des tarifs du Distributeur. Ils permettent par ailleurs
16 de maintenir la position concurrentielle qu'il a déjà. De plus, la volatilité des prix
17 des combustibles pourra être gérée en tout ou en partie par des opérations de
18 couverture à court terme, pourvu que les indices retenus dans ces formules de
19 prix puissent faire l'objet de transaction de couverture des risques. Par contre,
20 des prix fixes ou relativement fixes pourraient s'avérer intéressants si leur niveau
21 de départ est intéressant. L'analyse des offres permettra de statuer sur le niveau
22 de risque acceptable.

23 **B) Évolution de la réglementation environnementale**

24 L'évolution des normes environnementales sur la durée du contrat est un risque
25 touchant les sources potentielles d'approvisionnement. C'est un risque qu'il
26 convient de laisser aux fournisseurs puisqu'ils sont les plus aptes et les mieux
27 placés pour l'assumer. Le promoteur du projet est responsable de l'obtention des
28 permis requis pour son projet et du maintien de ses permis une fois qu'ils ont été

1 obtenus. Il procède à la sélection des équipements requis pour son projet et est
2 responsable ultimement de la performance de ses installations. De plus,
3 l'introduction prévisible d'instruments économiques, tels des permis négociables,
4 comme le font déjà nos voisins du sud pour le SO₂ par exemple, viendra
5 renforcer le rôle central des promoteurs/producteurs. Cette approche, pour
6 protéger et améliorer l'environnement, encourage l'introduction de technologies
7 performantes plus rapidement et de façon efficace.

8 **1.2 Approvisionnements de court terme**

9 Dans le cas des approvisionnements sur les marchés de court terme, l'approche
10 de base est semblable. Cependant, la complexité est réduite car l'ampleur des
11 risques est considérablement diminuée. En effet, les prix sont généralement fixes
12 et ces appels d'offres visent la production déjà existante provenant généralement
13 d'un réseau intégré, de sorte que le risque lié à la non performance d'une
14 centrale spécifique n'est pas pertinent. Le risque relié aux approvisionnements
15 de court terme réside donc dans la capacité du fournisseur à sécuriser des
16 approvisionnements en vue de remplir ses obligations de livrer au Distributeur.
17 Par ailleurs, étant donné la nature du marché de court terme, ces
18 approvisionnements sont généralement transigés en dollars américains d'où un
19 risque additionnel associé aux variations du taux de change.

20 Ces risques liés à la non performance des fournisseurs dans les
21 approvisionnements de court terme doivent également être distingués : (i) au
22 cours des périodes précédant le début des livraisons et (ii) après le début des
23 livraisons.

1 **1.2.1 Risques associés à la non performance dans les**
2 **approvisionnements de court terme**

3 **A) Avant le début des livraisons**

4 La période entre la signature des contrats d'approvisionnement de court terme et
5 le début des livraisons peut varier entre quelques heures et quelques mois. C'est
6 cette période qui comporte le plus de risque pour le Distributeur. La conséquence
7 pour le Distributeur qu'un fournisseur devienne insolvable et ne soit plus en
8 mesure d'honorer ses engagements avant le début des livraisons est de devoir
9 remplacer cet approvisionnement à un prix qui peut être différent selon les
10 variations des conditions du marché survenues depuis la signature du contrat.

11 **B) Après le début des livraisons**

12 Le risque financier pour le Distributeur associé à la non performance du
13 fournisseur est beaucoup plus faible à partir du début des livraisons puisque
14 l'horizon à risque est considérablement réduit et décroît graduellement avec la
15 réalisation du contrat

16 Par ailleurs, l'exposition nette au risque du Distributeur devient généralement
17 négative à partir du début des livraisons puisque la position à risque du
18 Distributeur est réduite des montants dus au fournisseur par le fait que le
19 Distributeur paie les livraisons d'électricité en moyenne 25 jours après leur
20 réception.

21 **1.2.2 Risques financiers associés à la non performance dans les**
22 **approvisionnements de court terme**

23 À l'instar des approvisionnements de long terme, le Distributeur ne devrait jamais
24 octroyer un contrat d'approvisionnement de court terme à un soumissionnaire
25 dont la solidité financière jette un doute sur sa capacité d'honorer ses
26 engagements de livrer l'énergie au Distributeur. À cette fin, le Distributeur a défini
27 une exigence minimale quant à la solidité financière des soumissionnaires

1 désirant participer aux appels d'offres de court terme. Ainsi, pour participer à un
2 appel d'offres de court terme du Distributeur, un soumissionnaire doit avoir une
3 cote de crédit d'un niveau minimum ou être en mesure d'obtenir une garantie
4 d'une société affiliée ayant une telle cote de crédit.

5 Si un soumissionnaire ne satisfait pas à ces exigences de crédit, il doit satisfaire
6 à des exigences de ratios financiers dont les seuils sont établis par le
7 Distributeur. Lorsque le soumissionnaire satisfait ces exigences, il est autorisé à
8 participer à un appel d'offres de court terme du Distributeur, mais ne peut offrir
9 une quantité qui dépasse la limite établie par le Distributeur. Dans le cas
10 contraire, il ne peut participer aux appels d'offres de court terme du Distributeur.

11 Des garanties financières sont exigées pour couvrir les risques associés à la non
12 performance sur la durée du contrat. Le niveau des garanties que le fournisseur
13 doit déposer au Distributeur est établi en fonction de la position à risque nette du
14 Distributeur telle que calculée sur une base régulière par le Distributeur.

15 **Valeur attribuée aux cotes de crédit des fournisseurs**

16 Lorsqu'un fournisseur possède une cote de crédit d'une agence de notation
17 reconnue par le Distributeur, les montants des garanties à déposer sont diminués
18 en fonction de la cote de crédit du fournisseur. Les montants de réduction des
19 garanties sont présentés à l'Annexe 4B pour les différentes cotes de crédit. Étant
20 donnée la nature beaucoup plus limitée du risque des approvisionnements de
21 court terme par rapport aux risques identifiés dans les approvisionnements de
22 long terme, la valeur accordée aux cotes de crédit des fournisseurs est
23 nécessairement plus grande. Les valeurs indiquées à l'Annexe 4B s'appliquent à
24 la somme des garanties à fournir par le fournisseur pour l'ensemble des contrats
25 de court terme avec le Distributeur.

1 **2 CRITÈRES UTILISÉS DANS LE PROCESSUS DE SÉLECTION DES**
2 **OFFRES**

3 Tel que mentionné à la pièce HQD-3, Document 3, la mise en œuvre du Plan
4 nécessitera le lancement d'appels d'offres pour l'acquisition de nouveaux
5 approvisionnements. Certains appels d'offres couvriront des besoins de long
6 terme alors que d'autres couvriront des besoins de court terme. Ces appels
7 d'offres seront conduits en appliquant les règles de la Procédure d'appel d'offres
8 et d'octroi déjà approuvée par la Régie.

9 La Loi prévoit que les contrats seront octroyés sur la base du prix le plus bas
10 pour les quantités et les conditions demandées. Ces conditions sont de deux
11 ordres : d'une part, elles définissent les produits qui font l'objet de l'appel
12 d'offres ; d'autre part, elles servent à établir les exigences minimales que les
13 soumissionnaires devront satisfaire pour que le Distributeur puisse assurer un
14 approvisionnement fiable au Québec.

15 La détermination de la valeur des différentes soumissions est un exercice
16 complexe qui doit tenir compte des effets croisés des nouvelles soumissions et
17 de l'impact des nouveaux contrats sur l'exploitation des sources
18 d'approvisionnement déjà disponibles du Distributeur. Il est notamment possible
19 que plusieurs soumissions doivent être combinées pour satisfaire le besoin
20 exprimé. L'évaluation du coût d'une combinaison nécessitera la simulation de
21 l'exploitation du portefeuille d'approvisionnements du Distributeur sur plusieurs
22 années en prenant en compte la valeur estimée des différentes options offertes
23 par les soumissionnaires.

24 Le nombre de combinaisons possibles peut devenir très grand, rendant de ce fait
25 l'exercice rapidement intraitable. Pour contourner cette difficulté, la procédure
26 d'appel d'offres prévoit un processus d'évaluation en trois étapes qui vise à
27 limiter la conduite des évaluations détaillées aux combinaisons les plus
28 prometteuses.

1 L'expérience des appels d'offres passés démontre que la procédure est efficace
2 et qu'elle permet d'attribuer les contrats d'approvisionnements conformément
3 aux exigences de la Loi en matière (i) d'équité envers les soumissionnaires, (ii)
4 d'égalité de traitement des différentes sources et (iii) d'attribution en fonction du
5 prix le plus bas en tenant compte des coûts de transport.

6 En outre, les acteurs de l'industrie reconnaissent que la procédure d'attribution
7 est rigoureuse et équitable. Le nombre de soumissions reçues en réponse aux
8 appels d'offres du Distributeur en témoigne.

9 Dans une première étape, des exigences minimales sont définies : les projets qui
10 n'ont pas satisfait ces exigences ne seront pas retenus pour considération future.
11 Par la suite, une évaluation des critères à incidence monétaire et non-monétaire
12 est réalisée pour chacun des projets pris sur une base individuelle, afin de
13 procéder à un classement des projets par ordre d'intérêt en prévision de la
14 troisième étape. Finalement, les projets les plus intéressants sont regroupés pour
15 former des combinaisons de projets qui feront l'objet d'une évaluation plus
16 détaillée.

17 Le choix des exigences minimales, des critères et des pondérations à appliquer
18 aux critères diffère selon qu'on traite des appels d'offres de court terme ou des
19 appels d'offres de long terme. La différence découle avant tout de la nature des
20 risques associés à la durée des contrats à intervenir et de la forme des garanties
21 qui seront recherchées.

22 **2.1 Le développement durable et le Protocole de Kyoto**

23 Dans sa décision D-2004-212, la Régie de l'énergie a décidé que le critère de
24 développement durable proposé par le Distributeur "[...] *s'appliquera à tous les*
25 *appels d'offres de long terme, qu'ils soient ou non ouverts à toutes les sources*
26 *d'approvisionnement.*"¹

¹ Décision D-2004-212, dossier R-3525-2004, 14 octobre 2004, page 8.

1 Cette disposition s'ajoute à l'allocation des risques entre les fournisseurs et le
2 Distributeur déjà prévue au contrat-type offert à tous les soumissionnaires dans
3 le cas de ses appels d'offres généraux. En effet, le soumissionnaire est
4 responsable de l'obtention des autorisations environnementales et de la
5 réalisation de son projet en fonction de la date de début des livraisons garantie à
6 sa soumission. De plus, le soumissionnaire doit, à ses frais, obtenir tout permis
7 d'émissions qui pourrait être requis au cours du contrat. Les divers paliers de
8 gouvernement discutent depuis quelques années déjà de l'instauration d'un
9 système d'allocation et d'échanges de permis d'émissions de gaz à effet de serre
10 dans le cadre de la mise en oeuvre des engagements découlant du Protocole de
11 Kyoto. Les soumissionnaires devraient internaliser à leur offre le coût prévu des
12 droits d'émissions ou la valeur prévue des crédits qu'ils escomptent recevoir.

13 Par contre, dans le cadre de ses appels d'offres limités à des sources
14 spécifiques telles la biomasse et la production éolienne, le Distributeur a prévu
15 que les crédits d'émissions et autres attributs environnementaux qui pourraient
16 être accordés seront la propriété du Distributeur. Les soumissionnaires désireux
17 de les acquérir peuvent faire une offre au Distributeur dans le cadre de leur
18 soumission.

19 **2.2 Appels d'offres de long terme**

20 Pour les appels d'offres de long terme, les exigences minimales suivantes sont
21 proposées :

- 22 • l'électricité offerte doit provenir de sources de production situées au Québec ;
- 23 • les garanties financières offertes par le soumissionnaire doivent satisfaire les
24 exigences du Distributeur (les exigences actuelles sont présentées à
25 l'Annexe 4B) ;
- 26 • le soumissionnaire ou ses sociétés affiliées doivent avoir une expérience du
27 développement et de l'exploitation d'au moins un projet de nature similaire à

1 celui qu'ils proposent de développer pour livrer l'électricité prévue à la
2 soumission ;

- 3 • le procédé de production d'électricité doit avoir atteint la maturité
4 technologique et les équipements stratégiques doivent être disponibles sur
5 une base commerciale.

6 Il est à noter qu'une offre sera rejetée si le raccordement au réseau de transport,
7 selon l'avis de TransÉnergie, ne peut être réalisé à la date de début des
8 livraisons exigée à l'appel d'offres.

9 Dans la deuxième étape de l'évaluation des offres, les critères à incidence
10 monétaire et non-monétaire seront définis comme suit en utilisant les
11 pondérations indiquées.

1

Critères	Pondération	Caractéristiques
Coût de l'électricité	60 points	<ul style="list-style-type: none"> • Critère monétaire • Coût de l'électricité incluant le prix pour la puissance et le prix pour l'énergie • Coût de transport incluant les coûts de raccordement et de renforcement de réseau • Tout autre coût découlant de la formule de prix proposée • Les points seront alloués en fonction du classement relatif des projets les uns par rapport aux autres
Développement Durable	15 points	<ul style="list-style-type: none"> • Critère non-monétaire • Les sous-critères considérés sont les suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Émissions de GES 5 points ○ Caractère renouvelable de l'approvisionnement 4 points ○ Indicateur à caractère social 3 points ○ Émissions de NOX 2 points ○ Enregistrement ISO 14001 1 point
Solidité financière	10 points	<ul style="list-style-type: none"> • Critère non-monétaire • Capacité du soumissionnaire à fournir les garanties financières requises par le contrat • Les points seront alloués en fonction de la cote de crédit du soumissionnaire ou des sociétés affiliées qui fournissent les garanties
Expérience du soumissionnaire	5 points	<ul style="list-style-type: none"> • Critère non-monétaire • Capacité du soumissionnaire à développer des projets similaires tel que démontré par sa feuille de route et par l'expérience de ses partenaires • Les points seront alloués sur la base des réalisations du soumissionnaire et de ses partenaires
Faisabilité du projet	5 points	<ul style="list-style-type: none"> • Critère non-monétaire • Complexité du raccordement au réseau du Transporteur • Réalisme du plan directeur y compris le plan d'obtention des autorisations environnementales • Les points seront alloués en fonction du réalisme du plan directeur eu égard à la date garantie de début des livraisons et de la difficulté de compléter le raccordement dans les délais requis
Flexibilité	5 points	<ul style="list-style-type: none"> • Critère non-monétaire • Les soumissions offrant des options de modifier la date de début des livraisons recevront plus de points que les projets qui n'offrent pas ce genre d'options de base • Les soumissions de service en base associées aux offres de services modulables ou modulables cyclables recevront plus de points que les soumissions pour le service en base seulement • Les points seront alloués en fonction du degré de flexibilité offert
TOTAL	100 points	

2

1 Il est à noter que dans les cas où une soumission d'Hydro-Québec Production
2 sera retenue, l'entente différera, dans sa forme et sa formulation, du contrat-type.
3 En effet, certaines dispositions deviennent inapplicables ou sans effet du fait
4 qu'Hydro-Québec Production et Hydro-Québec Distribution ne sont pas des
5 entités juridiques distinctes.

6 **2.3 Appels d'offres de court terme**

7 Pour les appels d'offres de court terme, l'ampleur des risques auxquels le
8 Distributeur est confronté est plus limitée. Cela se traduit par une réduction du
9 nombre des exigences minimales ; certains critères non monétaires ne sont donc
10 pas requis.

11 Ainsi, les exigences minimales sont ramenées à des ratios financiers minimums
12 et aux garanties financières que le soumissionnaire doit présenter selon les
13 exigences du Distributeur telles qu'elles sont énoncées à l'Annexe 4B.

Critère	Pondération	Caractéristiques
Prix de l'électricité	100 points	<ul style="list-style-type: none">• Critère monétaire• Prix de l'électricité incluant les formules de prix pour la puissance et l'énergie ainsi que le coût de transport applicable
TOTAL	100 points	

1 **ANNEXE 4A – VALEUR DE L'ÉNERGIE ADDITIONNELLE**

2 Le Distributeur demandera aux soumissionnaires d'indiquer la quantité d'énergie
3 qu'ils garantissent par mois ou par trimestre. Certains soumissionnaires
4 pourraient vouloir vendre au Distributeur l'énergie additionnelle dont ils pourraient
5 disposer. L'énergie additionnelle peut résulter d'une meilleure performance en
6 termes de taux de disponibilité des équipements de production du
7 soumissionnaire ou des caractéristiques du mode de production qu'il a retenu.

8 L'énergie additionnelle n'est pas un produit représentant une grande valeur pour
9 le Distributeur, dans la mesure où cette énergie n'est pas programmable et que
10 le Distributeur se sera déjà engagé vis-à-vis d'autres sources. Ainsi, le
11 Distributeur n'a donc aucune objection à ce que les soumissionnaires choisissent
12 d'écouler ailleurs l'énergie additionnelle qu'ils peuvent avoir.

13 Cependant, dans le but de favoriser une plus grande concurrence et une
14 utilisation efficace des sources de production, le Distributeur propose de fixer le
15 prix d'achat de l'énergie additionnelle lorsqu'un soumissionnaire choisira au
16 moment de l'appel d'offres de l'offrir au Distributeur. Le fournisseur pourra
17 écouler toute sa production additionnelle au Distributeur à un niveau de prix égal
18 à celui de l'électricité patrimoniale. En effet, livrée indépendamment des besoins
19 du Distributeur, cette production aurait souvent comme conséquence de diminuer
20 la livraison d'électricité patrimoniale.

1 **ANNEXE 4B – GARANTIES DES FOURNISSEURS**

2 C'est une pratique généralisée du marché de l'énergie en Amérique du Nord que
3 d'exiger des garanties financières en fonction de l'évaluation du crédit de la
4 contrepartie avec laquelle un contrat est conclu. En effet, les engagements
5 contractuels des fournisseurs doivent être supportés par des garanties
6 financières afin de protéger le Distributeur et ultimement les consommateurs
7 d'électricité.

8 ***Forme des garanties***

9 La forme la plus simple de garantie est celle offerte par la santé financière du
10 fournisseur. La pratique est de se référer à la cote de crédit telle qu'établie par
11 les grandes maisons comme Moody's, Standard & Poors, Dominion Bond Rating
12 System (DBRS) ou d'autres agences de notation pour lesquelles le Distributeur
13 aura établi une table d'équivalence des cotes. Plus la cote est élevée, plus la
14 marge de crédit allouée est importante. Les cotations inférieures à BAA3
15 (Moody's) ont une marge de zéro. Dans le cadre de transactions à long terme, il
16 est généralement prévu que la marge de crédit puisse être révisée à la baisse
17 par la partie qui exige une garantie, si la santé financière de la contrepartie se
18 détériore. La grille des limites de crédit est annexée au document d'appel
19 d'offres.

20 Lorsque la firme qui a soumissionné n'a pas de cote de crédit, mais que la
21 compagnie-mère est cotée, une garantie de la compagnie-mère peut être fournie.
22 La marge de crédit allouée est établie selon les mêmes barèmes. Le libellé de la
23 garantie de la compagnie-mère doit être à la satisfaction du Distributeur. Cette
24 garantie doit être inconditionnelle, irrévocable et payable sur présentation d'un
25 avis écrit. Un exemple type est inclus aux documents d'appels d'offres.

26 Lorsque la firme qui a soumissionné n'est pas cotée et ne peut fournir une
27 garantie acceptable de la compagnie-mère ou lorsque les garanties exigées par

1 le Distributeur excèdent la marge de crédit allouée, une lettre de crédit couvrant
2 le montant approprié doit être fournie. Le Distributeur s'assure de la solidité de
3 l'institution financière qui émet la lettre de crédit. Le libellé de lettre de crédit doit
4 être à la satisfaction du Distributeur. Elle doit offrir une garantie inconditionnelle,
5 irrévocable et payable sur présentation d'un avis écrit. Une lettre de crédit type
6 est incluse aux documents d'appels d'offres.

7 Il est à noter que les engagements de fourniture d'électricité pris par Hydro-
8 Québec Production à l'égard du Distributeur ne seront pas supportés par des
9 garanties financières car Hydro-Québec Production et le Distributeur ne sont pas
10 des entités juridiques distinctes. Le Distributeur est d'avis que les intérêts des
11 consommateurs sont protégés de façon au moins équivalente.

12 ***Calcul de l'exposition du Distributeur pour les approvisionnements de long***
13 ***terme***

14 ***A) Garanties avant le début des livraisons***

15 Les montants à être garantis par les soumissionnaires retenus seront fixés dans
16 les documents d'appels d'offres. Les montants à garantir peuvent varier selon le
17 produit recherché et sont exprimés en \$/kW.

18 ***B) Garanties après le début des livraisons***

19 Les montants à garantir peuvent varier selon le produit recherché et sont
20 exprimés en \$/kW.

21 ***Calcul de l'exposition du Distributeur pour les approvisionnements de***
22 ***court terme***

23 Les montants à être garantis par les fournisseurs sont établis en fonction de la
24 position à risque nette du Distributeur telle que calculée sur une base régulière
25 par le Distributeur.

1 **Valeur accordée aux cotes de crédit des fournisseurs**

2 **A) Valeur accordée aux cotes de crédit des fournisseurs lors des**
3 **approvisionnements de long terme**

Cotes de crédit*			Valeur
Standard & Poor's (S&P)	Moody's	Dominion Bond Rating (DBRS)	millions de \$
A- et mieux	A3 et mieux	A low et mieux	30
BBB+	Baa1	BBB high	15
BBB	Baa2	BBB	5
BBB-	Baa3	BBB low	1

4 * Cote de crédit sur la dette à long terme non garantie

5 **B) Valeur accordée aux cotes de crédit des fournisseurs lors des**
6 **approvisionnements de court terme**

Cotes de crédit*			Valeur
Standard & Poor's (S&P)	Moody's	Dominion Bond Rating (DBRS)	millions de \$
A et mieux	A2 et mieux	A et mieux	80
A-	A3	A bas	60
BBB+	Baa1	BBB high	40
BBB	Baa2	BBB	30
BBB-	Baa3	BBB low	20

7 * Cote de crédit sur la dette à long terme non garantie

8