

Montréal, le 26 juillet 2005

**PAR COURRIEL**  
[greffe@regie-energie.qc.ca](mailto:greffe@regie-energie.qc.ca)

M<sup>e</sup> Véronique Dubois, secrétaire  
**Régie de l'énergie**  
**Tour de la Bourse**  
Case postale 001  
800, Place Victoria,  
Bureau 2.55, 2<sup>ième</sup> étage  
Montréal (Québec) H4Z 1A2

**OBJET: Observations du RNCREQ**  
**R-3568-2005**

---

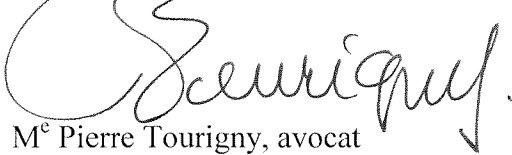
Chère Consoeur,

Veillez trouver ci-joint les observations du RNCREQ dans la cause R-3568-2005.

En l'absence de représentant de nos clients, nous ne pourrions soumettre les frais engagés dans ce dossier avant la fin de la semaine prochaine. Nous nous excusons de ce léger contretemps.

Veillez agréer, chère Consoeur, l'expression de nos sentiments distingués.

**LAFORTUNE LEDUC s.e.n.c.**



M<sup>e</sup> Pierre Tourigny, avocat  
[ptourigny@lafortuneleduc.com](mailto:ptourigny@lafortuneleduc.com)

PT/fc

c.c. Me Yves Fréchette

CANADA

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

---

PROVINCE DE QUÉBEC  
DISTRICT DE MONTRÉAL

N<sup>o</sup>: R-3568-2005

RNCREQ

Intervenant

---

### OBSERVATIONS DU RNCREQ

---

Les observations du RNCREQ se limiteront à certains aspects juridiques et pratiques de l'entente-cadre sans élaborer sur les sujets déjà analysés par les observations très justes d'Option Consommateurs.

#### 1. Le contrat

La preuve du Distributeur nous déclare que « les besoins couverts par l'Entente sont ceux se manifestant après que le Distributeur ait utilisé, de façon raisonnable, tous ses moyens d'approvisionnement » (HQD-1, doc. 1, p. 5, l. 1 à 3).

Le contrat, lui, nous dépeint une obligation différente. Bien que la section « Conditions », à l'article 6.1 fasse de l'utilisation raisonnable par le Distributeur de tous les moyens d'approvisionnement une condition à l'achat de l'électricité de dépassement du patrimonial, à l'article 10.1, au chapitre des obligations du Distributeur, les efforts du Distributeur pour assurer l'approvisionnement sont qualifiés de « ses meilleurs efforts », faisant appel au concept de langue anglaise « best efforts ».

Sans alléguer ici que le concept de « best efforts » va au-delà des efforts qu'il est raisonnable d'exiger et de déployer afin d'obtenir un résultat, dans des circonstances données, il n'en reste pas moins que ce concept implique une activité énergique, réelle, diligente et volontaire pour obtenir un résultat.

Nous avons été quelque peu surpris de nous faire dire, lors de la réunion technique, que les jours de faible consommation (l'exemple donné était la date du 24 juin), HQD ne ferait aucun effort d'éviter des dépassements, l'esprit de l'entente, nous disait-on, étant de ne pas créer de pression alors qu'il n'y en avait pas, la puissance d'HQP étant loin d'être pleinement utilisée à ces heures.

Notre surprise vient du fait que, des efforts diligents n'étant pas déployés, HQD se trouve en défaut de ses obligations en vertu de l'article 10.1. Le contrat peut donc être résilié si HQD

maintenait cette attitude pendant 30 jours ouvrables après la réception d'un avis de défaut. (art. 11).

Ou bien ces clauses sont cosmétiques ou bien elles veulent dire quelque chose. Nous croyons qu'elles sont plus cosmétiques qu'autre chose, leur but étant de mimer un contrat intervenu entre personnes agissant à distance.

En fait, HQP est le seul producteur pouvant fournir le service (HQD-1, doc. 1, p.5, l. 23-24), service qu'il ne peut pas cesser de fournir, même en absence de tout paiement. Les clauses d'annulation et de pénalité n'ont donc pas d'application et sont sans recours si HQP décidait d'en prendre avantage puisqu'il ne pourrait poursuivre HQD, les deux entités n'existant qu'à des fins réglementaires, créant ainsi confusion entre les parties au contrat. L'article 15 du contrat prévoit le règlement de différends à l'amiable, règlement qui de toute façon devrait être approuvé par le C.A. d'Hydro-Québec agissant pour les deux belligérants à la fois.

Nous avons l'impression qu'il s'agit d'une convention de nature plus comptable qu'autrement, imposée par la nature du réseau, la situation plus que dominante du producteur dans ce qu'on tente de qualifier de marché québécois, l'automatisme de l'équilibrage entre l'offre et la demande et l'étrangeté de la fourniture patrimoniale. On pourrait aussi croire que les prix mentionnés à l'entente sont des pénalités que doit payer le Distributeur pour avoir forcé le réseau à recourir aux réserves tournantes de 10 minutes.

L'entente vise à donner, en l'absence d'un marché local, un prix à l'équilibrage fin qui paraît presque inévitable dans un réseau électrique. Cela n'empêche pas cependant que les termes punitifs de l'entente créent une pression réelle sur la stratégie d'approvisionnement du Distributeur, si la Régie acceptait tous les termes de l'entente, pression qui aurait l'effet d'augmenter la quantité d'énergie patrimoniale non utilisée chaque année, comme l'a bien démontré Option consommateurs.

## 2. La nature du «recours» à l'entente-cadre et de l'option interruptible

Constatons d'abord que bien que qualifié de «dernier recours» par l'article 6.1 de l'entente, ce recours n'est en rien un recours planifié, objet d'un choix libre et d'un acte volontaire. En effet, le Distributeur ne pourra savoir avant le fait quel bâtonnet de fourniture patrimoniale sera utilisé pour quelle heure, même pas pour l'heure la plus froide qui ne sera établie et constatée qu'à la fin de décembre. Il s'agira donc toujours d'un «recours» après coup, décidé jusqu'à 12 ou 13 mois après les événements au hasard de la distribution des bâtonnets.

Par ailleurs, dans sa décision D2003-224, à la page 4, la Régie mentionnait sa compréhension de l'option d'interruption comme étant un complément à l'éventuelle entente-cadre, un moyen d'équilibrage offre-demande placé dans la séquence des moyens de gestion, juste avant l'abaissement de la réserve dix minutes et délestage cyclique de la charge. Voilà un vrai dernier recours utilisé par un opérateur de réseau.

L'entente-cadre vient reléguer l'interruption de certains clients au rang de complément de cette entente-cadre, comme tout autre moyen d'approvisionnement, ce qui, il nous semble, n'était pas

l'intention de la Régie. Nous avons cru que c'était l'intention contraire qui prévalait à l'époque de l'adoption de l'option. Est-ce que désormais ce sera le Distributeur et non le Transporteur qui décidera du moment des interruptions, la teneur du contrat le laisse supposer. Dans ce cas, le Transporteur, gestionnaire du réseau perd un moyen de gérer l'équilibrage de l'offre et de la demande.

### 3. Les prix mentionnés à l'entente

Pour les 300 heures représentant les 300 plus grandes valeurs horaires de l'électricité mobilisée par le Distributeur au titre de l'électricité patrimoniale, le prix minimum est de 30¢/KWh.

Le prix est égal au prix négocié avec les clients industriels pouvant déplacer leurs consommations électriques. En bas de ce prix, les clients industriels ne semblaient pas intéressés à se priver momentanément de leur approvisionnement à cause des coûts engendrés par les interruptions.

Pour justifier le même prix quant aux quantités fournies par HQP pendant ces 300 heures en dépassement du patrimonial, on mentionne (HQD-1 doc. 1, p. 7, l. 1 à 5) que le Producteur achète déjà parmi ses moyens d'approvisionnements en période d'hiver «certains comportant des frais de réservation payables sans égard à l'usage».

On mentionne encore (HQD-1, doc. 1, p. 7, l. 27 à 30) que la réalité du Distributeur l'amènerait à payer plus cher en période de très forte demande.

Il nous apparaît que les moyens que le Producteur a trouvés bon de se donner pour faire face à ses engagements fermes au Québec ou ailleurs ne sont pas déterminants ici, et d'ailleurs ces prix unitaires ne sont pas mentionnés à la preuve, le Distributeur ne disposant pas de l'information. En tous cas, rien ne laisse croire que les coûts du Producteur seraient effectivement de l'ordre de 30 cents.

Quant aux prix que pourrait payer le Distributeur, on peut constater les prix des heures les plus chères dans un marché avoisinant (HQD-3, doc. 1, p. 15 et 16, l. 8.3) et aucun ne semble s'approcher du 30¢/KWh même en tenant compte du transport et du taux de change, et ce même pour les 50 heures les plus chères de l'hiver.

Nous ne voyons pas ici de justification au prix minimum de 30¢/KWh et croyons que les marchés avoisinants devraient servir de guide dans ce cas.

### 4. La relation entre l'entente-cadre et la fourniture patrimoniale

Le Distributeur a fait l'hiver dernier et fera face, chaque hiver, à un dilemme. Plus il veut être conservateur et acheter plus d'électricité pour éviter les dépassements à 30¢/KWh, plus il court le risque de renoncer au plein usage et bénéfice de la fourniture patrimoniale. Le phénomène est tout aussi problématique.

Dans les circonstances, on se serait attendu à un partage équitable entre le Distributeur et le Producteur des profits anticipés par la libération des volumes d'électricité patrimoniale à 2.79ç pour revente dans les marchés avoisinants à des prix beaucoup plus importants, adoucissant ainsi la pénalité que subiront les abonnés du Distributeur.

Il ne faut pas oublier que dépendant du choix de bâtonnet, effectué a posteriori, un KWh fourni automatiquement par le Producteur dans le cours normal du fonctionnement du réseau pourra se retrouver dans la colonne comptable des 2.79ç ou dans celle des 30ç et plus. Et cela sans aucune implication spéciale du Producteur, sans coût autre que la production d'un KWh pour la fourniture patrimoniale.

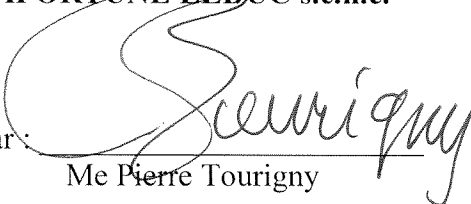
Il est vrai que le coût d'opportunité du Producteur pendant les 300 heures de pointe pourrait être plus grand qu'à d'autres périodes, mais rien nous laisse croire que ce coût d'opportunité soit du même ordre de grandeur que le prix exigé. Dans sa preuve, le Distributeur fait grand état de son coût d'opportunité, soit les 30 cents qu'il payerait à un industriel pour interrompre sa consommation en l'absence de l'entente, argument qu'il est faux, on l'a vu, parce que, d'une part, il ne saura quel bâtonnet s'appliquera qu'a posteriori et, d'autre part, parce que le service interruptible ne devrait être utilisé qu'en derniers recours, avant l'abaissement de la réserve dix minutes et délestage cyclique de la charge. On est cependant muet quant aux coûts d'opportunité du fournisseur un élément clé dans toute négociation commerciale. Il n'a pas de doute que la vente d'un kWh à 30 cents représente pour HQP un « *windfall profit* ».

## 5. Conclusion

Il est difficile de ne pas conclure que l'entente est tout à l'avantage du Producteur et de ne pas se demander si, dans d'autres circonstances corporatives, le même résultat se retrouverait.

Le RNCREQ ne croit pas que la Régie puisse entériner cette entente sans y apporter des modifications, notamment quant au prix et au moins quant au partage plus équitable des avantages qu'en tirera le Producteur.

**LAFORTUNE LEDUC s.e.n.c.**

Par:   
Me Pierre Tourigny