

**DEMANDE DE DISPENSE
DE RECOURIR À L'APPEL D'OFFRES
RAPPORT D'ÉVALUATION
DE L'UTILISATION DE LA DISPENSE
DANS LA STRATÉGIE D'APPROVISIONNEMENT
DE COURT TERME**

**RAPPORT D'ÉVALUATION
DE L'UTILISATION DE LA DISPENSE
DANS LA STRATÉGIE D'APPROVISIONNEMENT
DE COURT TERME**

TABLE DES MATIÈRES

1	BREF HISTORIQUE.....	5
2	BILAN DE L'UTILISATION DE LA DISPENSE.....	5
2.1	ACHATS EN VERTU DE LA DISPENSE, AU SEIN DU PORTEFEUILLE D'APPROVISIONNEMENTS DE COURT TERME.....	5
2.2	DESCRIPTION DES ACHATS EFFECTUÉS : PRODUITS, QUANTITÉS ET PRIX.....	6
3	ÉVALUATION DU PROCESSUS	10
3.1	PROCESSUS TRANSACTIONNEL.....	10
3.2	ÉQUITÉ ENTRE LES FOURNISSEURS.....	12
3.3	TRANSPARENCE	15
4	CONCLUSION.....	15

1 BREF HISTORIQUE

Le 8 juillet 2004, Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité (le Distributeur) déposait à la Régie de l'énergie (la Régie) une demande visant l'obtention d'une dispense de recourir à l'appel d'offres pour des contrats d'approvisionnement de court terme de moins de 3 mois (dossier R-3539-2004). Cette demande fut déposée en vertu de l'article 74.1 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (la Loi) et ne visait que les livraisons physiques d'électricité.

Le 17 novembre 2004, par sa décision D-2004-245, la Régie accordait au Distributeur ladite dispense et en fixait l'échéance au 1^{er} mai 2007.

La décision de la Régie exigeait que le Distributeur dépose au plus tard le 1^{er} mars 2007 un rapport d'évaluation complet sur l'utilisation de la dispense dans sa stratégie d'approvisionnement de court terme et sur ses implications. Ce rapport devait également démontrer que le processus transactionnel mis en place était transparent et équitable pour tous les fournisseurs et pour les consommateurs du Québec.

Dans le cadre de ce rapport, le Distributeur présente d'abord l'utilisation faite de la dispense dans sa stratégie d'approvisionnement de court terme. Par la suite, une synthèse des principales statistiques concernant les achats est présentée. Finalement, le Distributeur aborde la question du processus transactionnel.

2 BILAN DE L'UTILISATION DE LA DISPENSE

2.1 Achats en vertu de la dispense, au sein du portefeuille d'approvisionnements de court terme

En 2005 et 2006, le Distributeur a comblé la majorité de ses besoins de court terme par appels d'offres, soit quelque 73 % (4 989 GWh/6 860 GWh).

TABLEAU 1
ACHATS DE COURT TERME

TWh	2005	2006	2005-2006
Achats bilatéraux	0,758	0,663	1,421
Day Ahead Market (DAM)	0,318	0,124	0,442
Real-Time (RT)	0,007	0,001	0,008
Appels d'offres de court terme	3,434	1,555	4,989
Total	4,517	2,343	6,860

Malgré le fait que le Distributeur désire combler la majorité de ses besoins par des appels d'offres, il existe des besoins résultant de déséquilibres à court terme du bilan offre-demande qui ne peuvent être identifiés clairement que quelques jours, voire quelques heures à l'avance. Ces déséquilibres peuvent émaner d'aléas climatiques ou de pannes d'équipements. Ils peuvent également être associés à des aléas prévisionnels.

Lorsque surviennent ces déséquilibres, le Distributeur doit être en mesure d'acquérir rapidement les approvisionnements nécessaires. Dans les délais impartis, procéder à des appels d'offres n'est pas une alternative envisageable. Seuls des achats sous dispense, acquis par l'entremise d'ententes bilatérales ou sur les bourses énergétiques, peuvent être réalisés.

Grâce à ces ajustements fins, le Distributeur est en mesure de minimiser le recours à l'entente-cadre et le volume d'électricité patrimoniale inutilisé.

2.2 Description des achats effectués : produits, quantités et prix

Le Distributeur a respecté les modalités d'application de la dispense. Toutes les transactions effectuées sous dispense visaient l'acquisition de produits comportant des livraisons physiques dont les durées ne dépassaient pas 3 mois.

TABLEAU 2
PRODUITS ACQUIS SOUS DISPENSE, PAR ENTENTE BILATÉRALE

Approvisionnement	Produits	Durée livraisons	2005				2006				2005-2006
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
Journalier	Daily	3 jours et moins	16	30	37	32	0	0	77	49	241
Hebdomadaire	Bal-week, weekly	4 à 7 jours	2	4	2	0	0	0	0	8	16
Mensuel	Bal-month, monthly	plus de 7 jours	2	8	9	2	4	0	0	0	25
Total			20	42	48	34	4	0	77	57	282

La grande majorité des ententes ont été conclues pour des approvisionnements de trois jours ou moins. Ces approvisionnements sont pour la plupart acquis deux jours avant le début des livraisons. Les ententes bilatérales visant des approvisionnements mensuels peuvent généralement être négociées jusqu'à sept jours avant le début des livraisons.

Au total, le Distributeur a réalisé 282 transactions bilatérales en 2005 et 2006, pour des achats totalisant 1,4 TWh.

TABLEAU 3
SOMMAIRE, PAR CONTREPARTIE, DES ACHATS BILATÉRAUX RÉALISÉS EN 2005

Fournisseurs	Produits	Nombre de transaction	Janvier à Décembre 2005		
			QUANTITE	RIX_MOYEN	RIX_MOYEN
			MWh	\$ US/MWh	\$ Can/MWh
Brascan Energy Marketing Inc.	24 heures	2	3 600	119,5	140,2
Brascan Energy Marketing Inc.	Hors pointe	11	39 517	67,1	80,9
Brascan Energy Marketing Inc.	Pointe	7	10 560	91,5	110,4
Constellation Energy Commodities Group	24 heures	0	-		
Constellation Energy Commodities Group	Hors pointe	0	-		
Constellation Energy Commodities Group	Pointe	1	1 600	76,0	95,0
Hydro-Québec Production	24 heures	5	24 000	112,5	132,7
Hydro-Québec Production	Hors pointe	13	27 550	85,4	102,3
Hydro-Québec Production	Pointe	16	41 390	95,8	114,9
New Brunswick Power Generation	24 heures	1	7 200	59,5	74,4
New Brunswick Power Generation	Hors pointe	29	224 500	55,3	67,0
New Brunswick Power Generation	Pointe	20	168 640	72,7	88,1
NRG Power Marketing Inc.	24 heures	2	12 000	113,2	132,8
NRG Power Marketing Inc.	Hors pointe	2	3 200	115,0	134,9
NRG Power Marketing Inc.	Pointe	0	-		
Ontario Power Generation	24 heures	0	-		
Ontario Power Generation	Hors pointe	7	68 626	53,8	66,5
Ontario Power Generation	Pointe	0	-		
Powerex	24 heures	2	2 400	52,0	65,0
Powerex	Hors pointe	11	87 427	50,9	63,7
Powerex	Pointe	4	1 791	165,6	207,0
WPS Energy Services Inc.	24 heures	2	2 630	103,2	121,4
WPS Energy Services Inc.	Hors pointe	8	28 127	65,3	79,8
WPS Energy Services Inc.	Pointe	1	3 200	129,5	151,9
Total		144	757 958	67,4	76,8

TABLEAU 4
SOMMAIRE, PAR CONTREPARTIE, DES ACHATS BILATÉRAUX RÉALISÉS EN 2006

Fournisseurs	Produits	Nombre de transaction	Janvier à Décembre 2006		
			QUANTITE	PRIX MOYEN	PRIX MOYEN
			MWh	\$ US/MWh	\$ Can/MWh
Brookfield Energy Marketing Inc,	24 heures	0			
Brookfield Energy Marketing Inc,	Hors pointe	29	72 190	52,3	59,3
Brookfield Energy Marketing Inc,	Pointe	1	800	53,0	59,3
Constellation Energy Commodities Group	24 heures	3	111 600	114,6	132,6
Constellation Energy Commodities Group	Hors pointe	0			
Constellation Energy Commodities Group	Pointe	0			
Emera Energy Incorporated	24 heures	0			
Emera Energy Incorporated	Hors pointe	4	8 444	48,6	56,2
Emera Energy Incorporated	Pointe	0			
Emera Energy Services Inc.	24 heures	0			
Emera Energy Services Inc.	Hors pointe	10	10 300	41,7	48,4
Emera Energy Services Inc.	Pointe	0			
Hydro-Québec Production	24 heures	2	12 000	50,0	56,4
Hydro-Québec Production	Hors pointe	11	50 700	57,7	64,8
Hydro-Québec Production	Pointe	3	9 600	51,0	57,1
New Brunswick Power Generation	24 heures	0			
New Brunswick Power Generation	Hors pointe	11	16 200	50,2	57,6
New Brunswick Power Generation	Pointe	0			
NRG Power Marketing Inc.	24 heures	0			
NRG Power Marketing Inc.	Hors pointe	0			
NRG Power Marketing Inc.	Pointe	0			
Ontario Power Generation	24 heures	0			
Ontario Power Generation	Hors pointe	13	66 401	51,4	58,7
Ontario Power Generation	Pointe	2	6 720	47,1	53,7
Powerex	24 heures	1	37 200	113,2	131,0
Powerex	Hors pointe	2	1 650	48,0	55,6
Powerex	Pointe	0			
TransCanada Energy Ltd,	24 heures	45	257 093	38,0	42,6
WPS Energy Services Inc,	24 heures	0			
WPS Energy Services Inc,	Hors pointe	1	2 400	56,0	62,7
WPS Energy Services Inc,	Pointe	0			
Total		138	663 298	60,6	69,2

Dans le cadre de ses suivis trimestriels, le Distributeur compare les prix des ententes bilatérales avec les prix de marché au moment de la prise de décision. En 2005, le prix moyen des approvisionnements bilatéraux a été inférieur de 6,50 \$US/MWh aux prix disponibles dans différents marchés au moment de réaliser les transactions, tandis qu'il a été inférieur de 1,10 \$US/MWh en 2006.

En 2006, le Distributeur a effectué des achats occasionnels provenant de la centrale de TransCanada Energy Ltd (TCE) à Bécancour, durant la période précédant la mise en service commerciale de la centrale. Le Distributeur n'a pas inclus ces achats dans sa comparaison puisque les profils horaires de l'énergie acquise étaient généralement différents de ceux des produits standards habituellement considérés. Qui plus est, les achats réalisés auprès de TCE l'ont

été selon une formule qui assurait au Distributeur de payer un prix inférieur à celui du « *Day-Ahead Market* » (DAM) et représentaient une occasion d'affaires pour le Distributeur.

En plus des transactions bilatérales, le Distributeur a réalisé 266 achats sur les bourses énergétiques des marchés limitrophes. Le tableau suivant présente le sommaire de ces achats.

**TABLEAU 5
SOMMAIRE DES ACHATS SUR LES BOURSES ÉNERGÉTIQUES**

Bourse	Produit	Janvier à Décembre 2005			
		Nombre de transactions	Quantités	PRIX MOYEN	PRIX MOYEN
			MWh	\$ US/MWh	\$ Can/MWh
NYISO Zone M	DAM	199	318 469	80,1	96,5
NYISO Zone M	RT	21	7 306	93,4	116,5
Total		220	325 775	72,6	87,2
Bourse	Produit	Janvier à Décembre 2006			
		Nombre de transactions	Quantités	PRIX MOYEN	PRIX MOYEN
			MWh	\$ US/MWh	\$ Can/MWh
NYISO Zone M	DAM	31	104 939	56,5	65,3
ISO NE PH/II	DAM	11	18 977	48,1	55,7
NYISO Zone M	RT	4	1 400	83,4	96,4
Total		46	125 316	55,5	64,2

3 ÉVALUATION DU PROCESSUS

3.1 Processus transactionnel

Dans sa décision, la Régie affirmait qu'il appartenait au Distributeur de décider de ses modes d'acquisition¹. Selon elle, les achats sur les bourses d'énergie devraient garantir la transparence et le respect du prix de marché au moment de la transaction. La Régie ajoutait cependant qu'il peut exister des risques de conflits d'intérêts lors du choix des intermédiaires et dans le cas de transactions bilatérales. Ce faisant, elle demandait au Distributeur de démontrer dans le présent rapport que le processus transactionnel mis en place par le Distributeur pour acquérir ses approvisionnements sous dispense est transparent et équitable pour tous les fournisseurs et pour les consommateurs québécois.

Le Distributeur tient d'abord à mentionner qu'il est dans son intérêt de mettre en place un processus transparent favorisant la participation d'un bon nombre de fournisseurs afin d'obtenir des prix concurrentiels.

Quotidiennement, en fonction des plus récentes mises à jour de la prévision de la demande, le Distributeur évalue s'il reste des besoins à combler au-delà des approvisionnements déjà sous contrat. Lorsque de tels besoins apparaissent, en fonction de leur profil horaire et de la période sur laquelle ils s'étendent, le Distributeur identifie un ou des produits qu'il doit acquérir (horaire, pointe, hors pointe, ou 24 heures). Le Distributeur surveille également de près si le niveau des besoins à combler peut justifier l'achat d'un produit de type « *balance of week* », hebdomadaire, « *balance of month* » ou mensuel.

En fonction du produit recherché, le Distributeur procède à l'achat, soit en appelant des fournisseurs parmi ceux avec lesquels une convention de transactions élaborée par l'Edison Electric Institute (EEI) est en vigueur, soit en

¹ Page 9.

ayant recours aux marchés énergétiques nord-américains (« *Day-Ahead Market* » (DAM) ou « *Real-Time* » (RT)).

Pour les transactions bilatérales, le Distributeur contacte toujours un minimum de deux fournisseurs afin d'obtenir un prix. La pratique courante est que trois, quatre et même cinq fournisseurs soient appelés. Chaque fournisseur obtient une description équivalente du produit par téléphone afin de permettre une comparaison juste des prix reçus. Lorsque tous les prix ont été obtenus, la transaction finale est conclue, après négociations, avec le fournisseur qui offre le meilleur prix.

Afin d'éviter toute ambiguïté lors des négociations avec les contreparties, les appels des employés du Distributeur qui effectuent les transactions de court terme sont enregistrés. Les offres de chacun des fournisseurs contactés sont documentées et cette documentation est annexée à la feuille de transaction signée par le Distributeur et la contrepartie retenue, lors de l'archivage de ces pièces justificatives.

Lorsque le Distributeur décide d'avoir recours aux bourses des marchés énergétiques limitrophes pour combler en tout ou en partie ses besoins de court terme, il fait parvenir le profil horaire des MW requis et le prix plafond à un des deux fournisseurs qui lui offrent le service de courtage. Ce type de service comporte des frais de service par MWh programmé, payables au fournisseur à la fin du mois.

Les prix anticipés des différents marchés énergétiques servent de balise au Distributeur au moment de conclure une transaction bilatérale. Advenant que les contreparties soumettent des prix élevés, ou encore que les offres soient insuffisantes, le Distributeur peut toujours décider de recourir plutôt aux bourses d'énergie des marchés limitrophes.

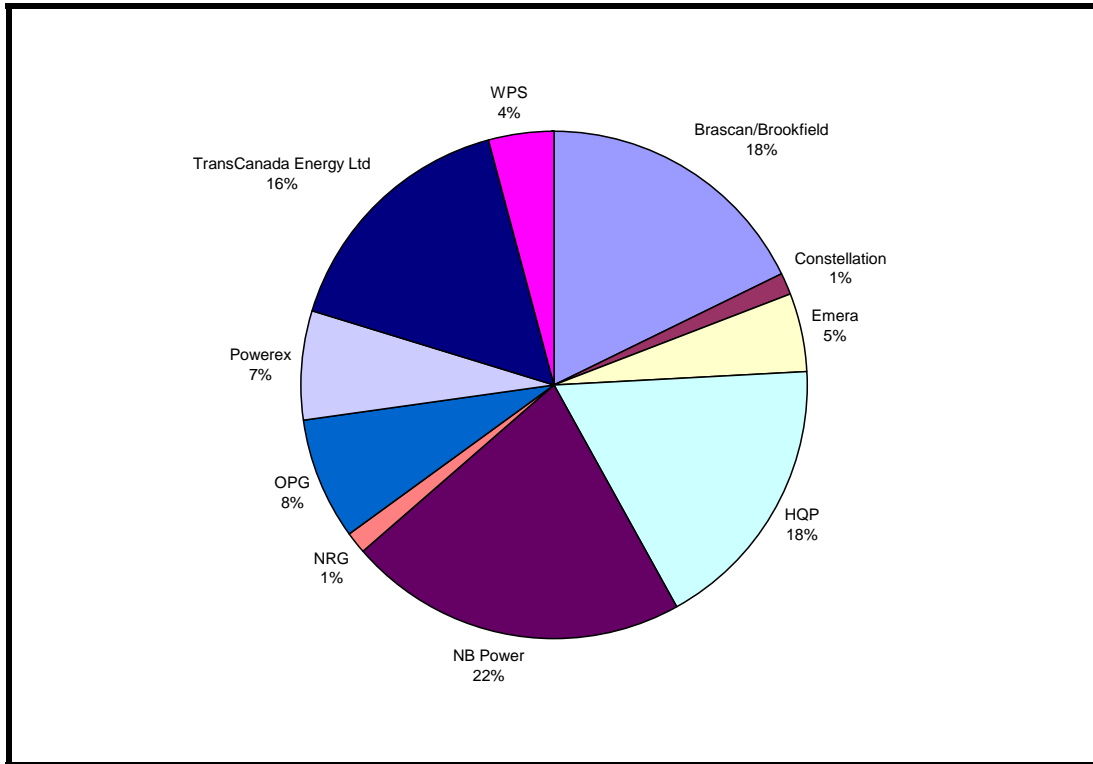
3.2 Équité entre les fournisseurs

En transmettant la même information à toutes les contreparties, le Distributeur s'assure de traiter chacune d'entre elles sur le même pied. Les prix soumis, la conformité de l'offre au profil du produit recherché et la disponibilité des interconnexions sont les principaux critères évalués par le Distributeur pour conclure une entente avec un fournisseur.

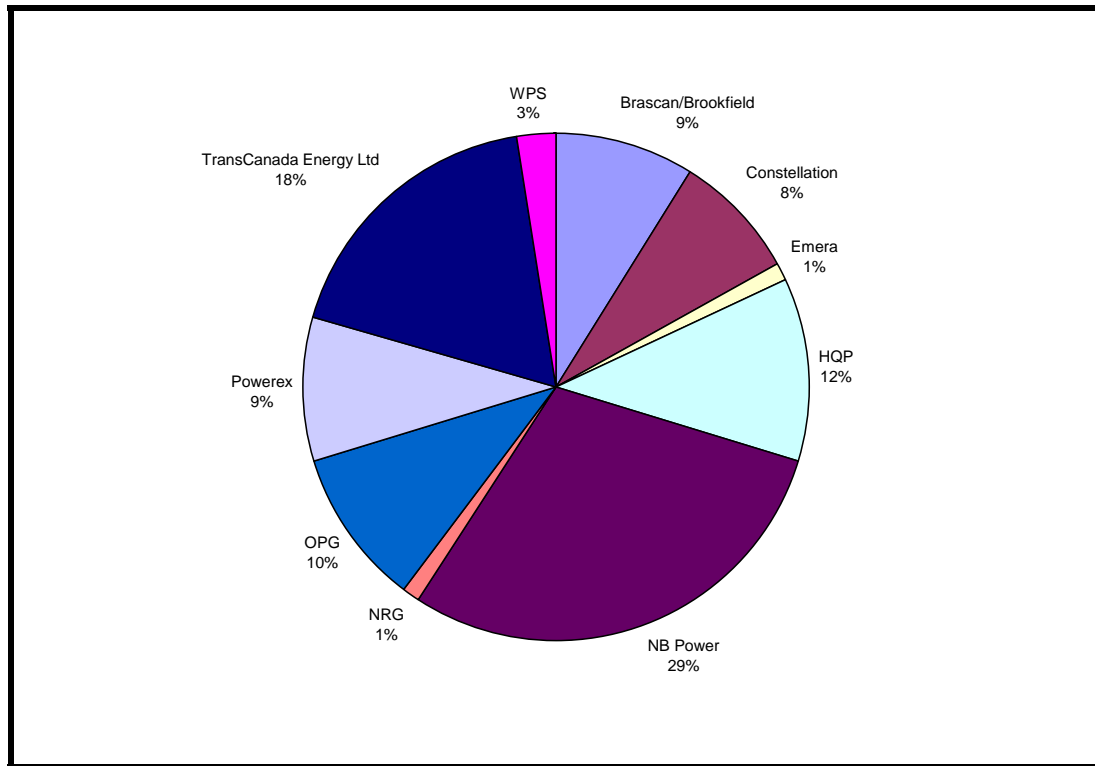
Afin de susciter de la concurrence, le Distributeur communique avec toutes les contreparties susceptibles d'être intéressées à fournir un produit donné. Cette démarche se déroule normalement dans un laps de temps très court (de quelques minutes à deux heures). D'une part, les produits recherchés par le Distributeur sont généralement des produits standards transigés sur les marchés limitrophes. Ce faisant, la comparaison des offres peut se faire aisément. D'autre part, il est nécessaire de donner rapidement une réponse aux contreparties pour pouvoir profiter des meilleurs prix offerts. Les contreparties s'attendent à cette rapidité et les offres peuvent ne plus être valides si le délai entre leurs soumissions et la conclusion de l'entente est trop long.

Toutes les contreparties ayant conclu une convention de transaction EEI avec le Distributeur ont fourni des approvisionnements sous dispense. Le tableau 6 présente la part du nombre total de transactions effectuées avec chaque contrepartie en 2005 et 2006. Le tableau 7 montre la part en énergie de chaque contrepartie des achats bilatéraux totaux.

TABLEAU 6
RÉPARTITION DU NOMBRE DE TRANSACTIONS PAR CONTREPARTIE EN 2005 ET 2006



TABEAU 7
RÉPARTITION DES ACHATS EN ÉNERGIE ENTRE LES CONTREPARTIES EN 2005 ET 2006



Le principal fournisseur du Distributeur pour 2005-2006, Énergie Nouveau-Brunswick (ENB ou NB Power), a livré 29 % de l'énergie acquise sous dispense. La majorité des autres fournisseurs ont eu des parts variant de 8 à 18 % des achats.

Le Distributeur estime avoir suscité une bonne concurrence de la part des soumissionnaires. Tel que démontré précédemment, les prix offerts par ces contreparties ont permis au Distributeur d'acquérir des approvisionnements à un coût inférieur, en moyenne, à ce qu'il aurait été possible d'obtenir sur les marchés comparables. Pour l'instant, compte tenu du nombre limité de contreparties sous ententes, le Distributeur estime que son processus transactionnel basé sur des communications directes avec ses contreparties est efficace, tout en assurant l'équité entre les soumissionnaires.

Pour les transactions sur les bourses d'énergie, Emera et WPS offrent actuellement le service au Distributeur. Le Distributeur est ouvert à conclure des ententes avec d'autres contreparties, le cas échéant.

3.3 Transparence

La stratégie d'approvisionnement du Distributeur est connue publiquement. Elle est présentée devant la Régie dans le cadre de plusieurs dossiers : le plan d'approvisionnement, les états d'avancement du plan d'approvisionnement, les dossiers tarifaires, en plus du présent dossier de demande de dispense. Les intervenants de différents milieux, dont certaines contreparties, participent aux débats relatifs à cette stratégie. Même les besoins prévus sont présentés dans certains de ces dossiers. Ils sont également accessibles sur Internet.

De plus, à chaque trimestre, un rapport d'application de la dispense est transmis à la Régie ce qui lui permet de suivre les activités du Distributeur et d'intervenir, au besoin, en vertu de son rôle de surveillance.

Tout fournisseur peut devenir une contrepartie du Distributeur à condition de signer préalablement une convention de transaction EEI. Par la signature de cette convention, la contrepartie et le Distributeur s'entendent sur les clauses normatives encadrant des transactions à venir. Ces clauses sont les mêmes pour toutes les contreparties. La convention EEI est reconnue et appliquée de façon générale dans l'industrie nord-américaine de l'électricité.

Le Distributeur est d'avis que ce processus est transparent et équitable pour les fournisseurs et les consommateurs du Québec.

4 CONCLUSION

Le Distributeur aura toujours besoin d'effectuer des ajustements fins pour assurer l'équilibre offre-demande. Par ailleurs, l'utilisation fine de chacun des

outils varie d'année en année, en fonction notamment des variations de la demande et de la composition du portefeuille d'approvisionnement du Distributeur. La dispense constitue et continuera de constituer un élément important de la stratégie d'approvisionnement du Distributeur mais les quantités d'énergie ainsi acquises demeurent faibles.

Depuis le 1^{er} janvier 2005, le Distributeur a utilisé la dispense de recourir à la procédure d'appel d'offres accordée par la Régie. Au cours des années, cette dispense a permis au Distributeur de réagir rapidement pour combler des besoins découlant de déséquilibres offre-demande. La dispense s'avère un outil d'approvisionnement complémentaire aux procédures d'appels d'offres de long et de court terme ; c'est un outil qui est nécessaire afin que le Distributeur puisse assurer l'équilibre offre-demande.

Le Distributeur a mis en place un processus équitable et transparent. Ce processus a suscité l'intérêt de plusieurs contreparties. À ce jour, les prix obtenus pour les approvisionnements acquis sous la dispense se sont avérés, de façon générale, moins élevés que les prix prévalant au même moment, pour des produits équivalents sur les marchés énergétiques.