

Le 3 avril 2007

No de dossier : 10887/115805.70

PAR COURRIEL ET PAR MESSAGER

Me Véronique Dubois, Secrétaire
Régie de l'énergie
800, Place Victoria, 2^e étage, bureau 255
Montréal (Québec) H4Z 2A2

Objet : Demande de dispense de recourir à l'appel d'offres pour des contrats d'approvisionnement de court terme - Dossier de la Régie : R-3629-2007

Chère consoeur,

En réponse à votre demande à toute partie intéressée de lui transmettre ses observations et commentaires dans le cadre de la demande mentionnée en rubrique.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (« FCEI ») soumet que la Régie de l'énergie devrait octroyer une dispense de recourir à la procédure d'appel d'offres pour des contrats d'approvisionnement de court terme de moins de trois (3) mois à Hydro-Québec dans ses activités de distribution, mais seulement pour couvrir des situations exceptionnelles dans un intervalle expliqué plus loin et pour une durée devant être limitée à deux (2) ans.

La FCEI a intérêt, pour les consommateurs qu'elle représente, à ce qu' HQD optimise ses coûts d'approvisionnement en électricité.

La FCEI soumet plutôt qu' Hydro-Québec dans ses activités de distribution peut et doit gérer de façon plus dynamique son approvisionnement. Hydro-Québec devrait mieux utiliser son processus d'acquisition existant (hors dispense) et favoriser l'approvisionnement québécois afin de réduire le plus possible ses risques et ses coûts et obtenir un prix optimisé pour les consommateurs par l'entremise d'un processus transactionnel transparent et équitable.

Les aléas de l'approvisionnement doivent pouvoir être gérés de façon économique afin de permettre l'optimisation d'éviter de conférer un avantage indu à une contrepartie.

DM_MTL/115805-00001/1408532.1

Suivi de la décision D-2004-245

Le document intitulé : « Rapport d'évaluation de l'utilisation de la dispense dans la stratégie d'approvisionnement de court terme » (Suivi de la décision D-2004-245) relate les faits suivants :

- Les achats de court terme sans appel d'offres totalisent 1,8 TWh en deux ans, dont 450 GWh en journalier et horaire (« spot »);
- Hydro-Québec n'utilise que deux (2) « courtiers » pour les transactions spot, à qui sont payés des « frais de service »;
- Outre les approvisionnements venant de sa propre production, Hydro-Québec dans ses activités de distribution, ne dispose que de neuf (9) contreparties (dont 2 sont ses courtiers);

Le document stipule aussi que :

« 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. » (Page 11 de 16).

Quant aux prix obtenus, on y lit la déclaration suivante :

« (...) 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 (...). » (Page 14 de 16).

De ces affirmations et constats le consommateur est en lieu de se poser les questions suivantes :

- Considérant le nombre de contreparties s'étant qualifiées pour transiger avec Hydro-Québec dans ses activités de transport et de production, pourquoi n'y en a-t-il que neuf pour les activités de distribution?
- Considérant ce nombre restreint de contrepartie pourquoi ne sont-elles pas toutes appelées systématiquement afin de combler les besoins?
- Pourquoi ne retrouve-t-on pas « ICE Clearing » et « NYMEX Clear Port » dans ce nombre? Ces deux plates-formes permettent de transiger avec un nombre élevé de contreparties sans pour autant avoir à augmenter significativement le risque de crédit, ICE Clearing et Clear Port agissant comme chambres de compensation. On dira qu'il s'agit là de produits financiers, mais n'importe quel « courtier » est à

même d'échanger une position financière pour une position physique. Il est incompréhensible qu'HQD s'empêche d'avoir accès à l'ensemble des outils de gestion du risque disponibles.

- Pourquoi est-il préférable d'avoir des courtiers que de transiger directement sur les plates-formes électroniques des marchés avoisinants sans avoir à payer un « frais de service »?
- Comment HQD gère-t-elle le risque de « basis » entre le « Hub » NY zone A et la zone M? Qu'en est-il entre Mass Hub et Phase I/II et en Ontario entre le HOEP et des Interconnections?
- Ne serait-il pas plus prudent d'avoir des contrats de gestion de congestion (TTC, FTR et options) dans ces trois marchés?
- Comment peut-on affirmer, tel qu'il est fait à la page 14 du document « Suivi de la décision D-2004-245 », que les acquisitions ont été faites à un « coût inférieur à ce qu'il aurait été possible d'obtenir sur les marchés comparables »? Qu'est-ce qu'un « marché comparable »? Faut-il comprendre que les achats au Québec même, ont permis de faire baisser la moyenne du prix d'achat?

Du Processus

Le texte intitulé « Suivi de la décision D-2004-245 » traite de « l'équité entre fournisseurs » (page 12) et de la « transparence » (page 15).

Dans la section traitant de l'équité, Hydro-Québec déclare qu'elle transmet la « même information à toutes les contreparties » (en contradiction avec ce qui est dit à la page 11 où le nombre de contreparties contactées semble se limiter à cinq).

La section se poursuit par la déclaration suivante : « Afin de susciter de la concurrence, le Distributeur (Hydro-Québec) communique avec toutes les contreparties susceptibles d'être intéressées à fournir un produit donné ». Comment juge-t-on de cette susceptibilité d'intérêt à fournir?

Enfin, à la page 15, lorsqu'il est traité de la transparence Hydro-Québec déclare que les besoins prévus sont « également accessibles sur Internet ». Nous comprenons qu'il s'agit ici des besoins de court et long termes s'inscrivant dans le processus d'appel d'offres respectif à ces deux horizons (voir les décisions D-2001-191 et D-2005-60, décisions relatives aux procédures d'appel d'offres de long et court termes).

Notons ici que la Régie a autorisé une dispense d'appel d'offres le 17 novembre 2004, avant l'approbation de la procédure d'appel d'offres de moins de un an.

L'ensemble de ces éléments soulève la question suivante : Quelle est la différence entre un horizon d'une semaine, d'un mois, d'une heure et de moins d'un an? Tous ces intervalles sont de court terme. En d'autres mots, en affichant sur Internet comme Hydro-Québec dit procéder, il n'est plus requis de procéder par dispense.

En affichant les besoins (volume et prix d'achat souhaités) sur Internet, on sait que l'ensemble des contreparties possède l'information, sans avoir à juger de leur intérêt à participer. Il faudrait évidemment publiciser ce processus afin que le site Internet fasse l'objet d'observations et permettre que le site soit interactif, afin de pouvoir afficher une offre en réponse à la demande faite. Seul un tel type de processus est nécessairement transparent et équitable.

Dans un premier temps, le simple affichage par Hydro-Québec de la demande et des résultats des offres acheminées pourrait suffire jusqu'à l'implantation d'une plate-forme interactive transactionnelle.

À cet effet, nous réitérons l'intérêt qu'il y a d'inviter les intervenants qui ont un intérêt à un approvisionnement plus ouvert et transparent, au premier chef, les consommateurs mais aussi les producteurs et autres acteurs du marché, à former un groupe de travail pour l'élaboration d'une telle plate-forme (voir l'intervention de la FCEI au dossier R-3624-2007). L'évolution du secteur de l'énergie au Québec est rendue à cette étape.

Notons à cet effet que le 23 mars dernier, la Bourse de Montréal a annoncé la création de concert avec NYMEX du Marché canadien des ressources, le CAREX. Cette société est à même de mettre en place des services de négociations et de compensations visant des contrats ayant un règlement physique ou en espèce sur l'énergie. Cette question devait faire partie des enjeux entourant le prochain plan d'approvisionnement d'HQD.

En ayant une base transactionnelle arrimée au point HQT, l'achat par Hydro-Québec se ferait sur le territoire même, minimisant au maximum les risques de transport et de « basis » et permettant d'obtenir des prix compétitifs de producteurs locaux, ces derniers n'ayant pas, entre autres, à charger pour le « basis » ou le transport. Il n'y a pas de frais de transport point à point pour une injection au point HQT, la charge locale paie déjà pour ce service.

De même, un affichage électronique permettrait à HQD de laisser en permanence une demande d'achat (« bid ») à un prix inférieur ou égal au prix de l'énergie patrimoniale, et laisser le soin aux participants du marché d'aller capturer ces situations, soit lorsqu'ils sont en situation de déversement ou dû à la congestion pouvant affecter les points d'interconnection avoisinants.

La dispense pourrait demeurer nécessaire si, suite à l'échec d'acquiescer le volume complet souhaité, il faille procéder à des achats dans les marchés adjacents en procédant directement sur la zone M ou l'interconnexion Phase I/II, ou en utilisant les services d'un courtier (si Hydro-Québec insiste à vouloir payer un « frais de service »).

À cet effet, on peut lire dans la décision D-2005-60 (page 5), qu'Hydro-Québec peut octroyer en trois (3) heures, l'attribution d'un contrat. De ce fait, considérant les délais maximum d'une heure et demie pour intervenir en temps réel dans les marchés avoisinants, la dispense pourrait être applicable exclusivement dans cet intervalle.

Équité et pragmatisme

Dans les marchés périphériques au Québec les participants locaux peuvent offrir directement sur les plates-formes électroniques des Opérateurs de Systèmes Indépendants (ISO) leur production. Ils peuvent même programmer une production hors quotité (une fraction de 1 MW) et recevoir leur dû.

Ces marchés produisent un prix pour chaque heure, selon les taux de pertes et de congestions à chaque point (« node »). Nous sommes bien conscients que tel n'est pas le cas ici. Mais le principe d'ouverture de marché et de transparence devrait sous-tendre l'activité de vente et d'achat à même le territoire québécois.

De plus, le droit a changé avec l'adoption de la *Loi concernant la mise en œuvre de la stratégie énergétique du Québec et modifiant diverses dispositions législatives* (2006, c. 46).

Cette modification permet au Distributeur (Hydro-Québec), dans le cadre d'un programme d'achat d'électricité provenant d'une source d'énergie renouvelable dont les modalités ont été approuvées par la Régie, d'acheter de l'électricité d'un client dont la production excède sa propre consommation ou d'un producteur, sans être tenu à la procédure d'appel d'offres (article 44 prévoyant l'insertion de l'article 74.3 à la *Loi sur la Régie de l'énergie* L.R.Q., c. R-6.01). On note ici que la notion de « court terme » n'existe pas.

Il est possible d'interpréter cette modification législative comme habilitant la Régie à considérer toute production d'une source d'énergie renouvelable québécoise comme pouvant se qualifier dans le cadre de la dispense octroyée en vertu de cette loi. De plus, la Régie peut encadrer ces transactions en établissant le processus d'affichage Internet comme étant un « programme d'achat d'électricité approuvé » pour cette production d'énergie renouvelable Québécoise.

Ceci ne limitera aucunement la capacité d' HQD de procéder par appels d' offres de court et long termes. Par contre, il sera possible à un producteur indépendant d' approcher Hydro-Québec dans ses activités de distribution afin de mettre en marché des volumes (même s' ils sont hors quotité) de production. Si le processus d' affichage Internet est bien pensé, le producteur indépendant pourrait afficher son volume et prix de vente en tout temps, le tout dans un contexte véritablement transparent et équitable. Les consommateurs pourraient tirer partie de ces approvisionnements.

Ce « programme d' achat d' électricité approuvé » permettra la mise en marché à long ou à court terme de volumes qui pourraient être limités à 50MW et moins (incluant des quantités hors quotité).

L' ensemble de ces mécanismes permettant à Hydro-Québec de s' approvisionner pour ses fins de distribution en bénéficiant d' un processus transactionnel compétitif, sous-tendu par une dynamique incitative dont le résultat ne peut être que bénéfique pour le consommateur.

Conclusion

Il est certain que le consommateur gagnera si la gestion du risque d' approvisionnement évoluait afin d' accroître la liquidité et de ce fait même, la compétition.

Dans l' immédiat, l' affichage auquel procède Hydro-Québec Distribution dans le cadre de ses appels d' offres devrait être développé afin de minimiser le plus possible le recours aux dispenses.

La dispense, si elle devait être accordée par la Régie, ne devrait être applicable que dans l' intervalle horaire de 3 heures à 1 heure ½ avant livraison, tel qu' expliqué plus avant, celle-ci devait également être d' une durée de deux (2) ans.

Par ailleurs, la Régie doit ouvrir le débat sur les propositions faites par la FCEI.

Le tout, respectueusement soumis.

FASKEN MARTINEAU DuMOULIN s.r.l.



André Turmel

AT/nb

DM_MTL/115805-00001/1408532.1