



TransÉnergie - Cause Tarifaire: R-3640-2007
Présentation d'Énergie Brookfield Marketing Inc.

15 novembre 2007

Énergie Brookfield



Participation d'EBMI

- ▶ **EBMI est satisfaite de façon générale de son implication et du déroulement des travaux du Groupe de travail sur la politique de rabais et supporte les conclusions du rapport.**
- ▶ **Les membres se sont dotés de critères à respecter:**
 - faisabilité réglementaire;
 - optimisation des volumes;
 - faisabilité d'implantation.
- ▶ **Des obstacles importants ont influencé négativement la réalisation du mandat, notamment en raison de l'absence de consensus quant à:**
 - l'application du caractère discriminatoire;
 - l'exigence d'uniformité territoriale;
 - la durée d'un projet-pilote et son moment d'implantation;
 - la dépendance envers le comportement d'un seul client.
- ▶ **Les données soumises par HQT démontraient clairement une sous-utilisation du réseau (annexe 3 du rapport) et la possibilité d'augmenter les revenus pour ultimement réduire les tarifs.**

Proposition E: Structure et modalités

- ▶ Sur une base annuelle ou autre, HQT tient un encan électronique pour l'obtention de droits d'utilisation, fermes ou non, de services point à point de transit de passage, lesquels droits sont valides durant une période spécifique et pour toutes les interconnexions (sujets à disponibilité).
- ▶ HQT détermine un volume annuel spécifique de MWh ou % de l'ATC à être alloué à cette fin, si disponible.
- ▶ Son site OASIS et les publications spécialisées telles que Platts/SNL sont utilisées pour annoncer les encans à venir et ses modalités auprès des clients actuels et potentiels.
- ▶ L'encan a lieu jusqu'à un mois avant le début de la période d'utilisation. Les clients enregistrés soumettent alors leurs offres électroniques pendant une période déterminée (préférence: dernier prix retenu).
- ▶ Un prix plancher peut s'appliquer pour couvrir les frais marginaux et l'encan peut être conditionnel à l'obtention de droits suffisants pour garantir un revenu minimal pour le service de point à point.



Modalités (suite)

- ▶ Les soumissionnaires gagnants doivent soumettre leurs réservations via OASIS et respecter les règles usuelles comme tout autre client. Des points de réception et de livraison (à l'exclusion de HQT) doivent donc être soumis au moment de la réservation.
- ▶ Les détenteurs doivent assumer le risque de disponibilité du service au moment où ils désirent soumettre leur demande de réservation.
- ▶ L'ordre de priorité édicté par le Tarif est suivi, avec un droit de redirection sur un autre point de livraison en service non ferme et de cumuler les droits pour une durée plus longue pour le même type de service.
- ▶ Aucune autre restriction durant la période de validité et les droits inutilisés sont périmés à la fin de la période d'exercice.
- ▶ Les droits sont payables à l'utilisation, la balance étant payable à l'expiration de la période de validité.



Avantages

- ▶ **Accroît le facteur d'utilisation des interconnexions.**
- ▶ **Respecte l'exigence de non-discrimination et d'uniformité des tarifs.**
- ▶ **Procure suffisamment d'incitatifs pour attirer des nouveaux clients, dont les acteurs du milieu de la finance considérant les similarités avec les encans de droits financiers de transport.**
- ▶ **Donne la vraie valeur marchande du service de transport telle que perçue par le marché.**
- ▶ **Protège les revenus actuels du service point à point et permet de réduire le fardeau de la charge locale.**
- ▶ **Peu coûteux à implanter et simple à gérer (plate-forme électronique de base déjà existante).**



Services complémentaires

- ▶ **Aucun changement significatif n'est intervenu au cours des dernières années justifiant une modification des pratiques actuelles.**
- ▶ **Les clients s'attendent à utiliser un réseau efficace et fiable peu importe sa configuration particulière.**
- ▶ **Le transit de passage n'occasionne aucun besoin additionnel de réserves ou de réglage de fréquence.**
- ▶ **Les déséquilibres d'énergie entre réseaux voisins sont toujours la conséquence de facteurs d'exploitation (et non commerciaux) et sont habituellement compensés en retour d'énergie comparable dans un délai raisonnable.**
- ▶ **Aucune démonstration présentée relativement aux impacts économiques négatifs pour HQT.**



Compte d'écart relatif aux revenus

- ▶ **EBMI s'oppose à l'approche d'ajustements rétrospectifs proposée par HQT pour les clients « autres » du service de transport.**
- ▶ **Il est essentiel de connaître à l'avance le coût d'un service pour déterminer son coût de fourniture réel en regard d'une transaction spécifique dans un marché adjacent.**
- ▶ **L'approche proposée obligerait ces clients à prévoir des réserves à leurs états financiers sans être en moyen d'en déterminer le montant.**



Compensation d'écart de réception

- ▶ **Difficulté d'interprétation liée au libellé de l'annexe 4 du Tarif en regard du service de compensation d'écart de réception et son application aux transits de sortie pour livraison dans une zone de réglage adjacente.**
- ▶ **Lors d'interruption sans préavis ou à l'extérieur des délais de réservation des marchés voisins, le client n'a alors pas le temps de reprogrammer ladite énergie en temps opportun qui est alors livrée et prise en charge par le Transporteur dans son réseau pendant un certain temps pouvant aller jusqu'à 2 heures.**
- ▶ **HQT a indiqué qu'aucune compensation n'était payable dans de tels cas, le Transporteur ayant le droit en tout temps de réduire, en tout ou en partie, le service pour des motifs d'urgence ou de fiabilité.**
- ▶ **Pour des raisons d'équité, EBMI est d'opinion que ce service complémentaire devrait s'appliquer dans de telles circonstances.**

