

CANADA

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N^o : R-3648-2007 (Phase 1)

HYDRO-QUÉBEC, personne morale de droit public légalement constituée en vertu de la *Loi sur Hydro-Québec* (L.R.Q., c. H-5), ayant son siège social au 75, boul. René-Lévesque Ouest, dans les cité et district de Montréal, province de Québec, H2Z 1A4,

Demanderesse

RÉPLIQUE DU DISTRIBUTEUR

(Demande d'approbation des conventions modifiant les contrats d'approvisionnement en électricité - livraisons en base 350 MW et livraisons cyclables 250 MW intervenues entre le Distributeur et Hydro-Québec Production)

En conformité avec l'autorisation de la Régie, le Distributeur réplique ci-après aux motifs et arguments d'EBMI (Cahier d'autorités du 12 mai 2008) et de la FCEI émis lors de l'audience du 9 mai 2008.

Dans un premier temps, dans le but d'assurer une bonne compréhension des présentes et afin de répliquer à la vision tronquée de la FCEI, le Distributeur reprend les éléments fondamentaux de sa demande et plaidoirie.

1. RÉPLIQUE GÉNÉRALE

1.1 Rappel des circonstances reliées à la demande d'approbation et caractéristiques des conventions

À titre de rappel, tel que mentionné lors de l'audience et dans la preuve produite au dossier, la récente mise à jour des besoins en énergie (février 2008) démontre que le Distributeur doit faire face à une situation particulière soit des surplus énergétiques de plus de 9 TWh sur la période 2008-2011.

Cette situation particulière est magnifiée par les annonces gouvernementales (4 mars 2008) qui entraînent pour la période 2013-2017, des besoins additionnels anticipés qui s'élèvent à près de 14 TWh.

En priorité pour les années 2008 et 2009, sans omettre les scénarios d'encadrement (fort ou faible) à l'égard de la demande d'électricité, le Distributeur se devait d'examiner toutes les options disponibles, en sus de la démarche pour suspendre les livraisons d'électricité en provenance de la centrale de Bécancour de TCE, afin de trouver une solution économique et viable à cette situation de déséquilibre constatée à son bilan en énergie actuel (HQD-1, Document 5, p 9).

Compte tenu de ce qui précède et dans un esprit de collaboration, les représentants du Distributeur ont donc sollicité ceux du Producteur afin d'examiner les options permettant d'éliminer ou de réduire le déséquilibre du bilan énergétique du Distributeur.

À cet égard, les affirmations de la FCEI à l'effet qu'Hydro-Québec Production (ci-après Producteur) "*n'existe pas*" et que les activités de ce dernier sont "*concurrents et divergents*" (*sic*) avec les activités du Distributeur sont sans fondements, gratuites et grossières (Schéma d'argumentation, paragraphes 70 et 71).

Le Distributeur avait une première fois obtenu le concours du Producteur bien que le tout se soit soldé par un refus de la Régie (D-2007-13). Malgré ce qui précède, le Distributeur a à nouveau obtenu le concours de son plus important fournisseur afin de revoir les modalités des contrats en cours et convenir de conventions de modifications qui procurent une flexibilité de gestion accrue au Distributeur et ce, sans coût direct supplémentaire.

Ainsi, les conventions modifiant les contrats d'approvisionnement (livraisons en base 350 MW et cyclable de 250 MW) furent conclues et produites pour approbation à la Régie.

Les options de livraisons différées présentent des avantages indéniables au Distributeur en plus des considérations économiques (voir HQD-1, Document 5, p 15 ss) et ce, à l'entier avantage de sa clientèle qui bénéficiera d'un coût d'approvisionnement globalement réduit tout en permettant au Distributeur de disposer d'un outil de gestion flexible et ce, **sans coût direct supplémentaire** par rapport aux coûts déjà prévus aux contrats initiaux.

En outre, les modifications qu'impliquent les conventions ne viennent en aucun cas alléger les obligations du Producteur, puisque les options introduites sont essentiellement exerçables par le Distributeur. Si le Distributeur décidait de ne pas les exercer, le Producteur serait tenu de respecter les livraisons prévues dans les contrats initiaux. La seule exception à cette règle consiste au report des approvisionnements des mois de juin à septembre 2008.

Soulignons également que les contrats initiaux constituent les approvisionnements en électricité postpatrimoniaux les moins coûteux du portefeuille du Distributeur. Il est important pour le Distributeur et sa clientèle que cet approvisionnement soit préservé pour la charge québécoise en raison notamment de ce faible coût (5,2 ¢ kW/h indexé annuellement à 2 % qui dans 10 ans résultera à 6,3 ¢ kW/h). Les conventions ici présentées pour approbation conservent cet avantage en ce qu'elles permettent de sécuriser les coûts d'une portion des approvisionnements futurs puisque le coût est déjà connu et ce, dans un contexte de grande volatilité des prix de l'énergie.

Tel que la preuve l'indique clairement, ces conventions et les options de livraisons différées qu'elles contiennent participeront à équilibrer à moyen et long termes le bilan énergétique du Distributeur.

1.2 Réplique EBMI et FCEI : Encadrement réglementaire

Lorsque des modifications substantielles aux contrats d'approvisionnement déjà approuvés par la Régie sont nécessaires, le Distributeur produit une demande d'approbation, tel que le cadre réglementaire le permet. De nombreuses décisions de la Régie confirment cette approche¹ qui est utilisée dans ce dossier.

Dans sa décision concernant le *Plan d'approvisionnement 2005-2014* du Distributeur, la Régie a conclu que « le Distributeur peut, dans le cas d'un scénario de demande plus faible, réduire les quantités qu'il achète pendant le processus de sélection des offres, reporter le lancement d'autres appels d'offres, utiliser les options de report incluses dans les contrats, réduire les quantités des produits flexibles et conclure des ententes avec ses fournisseurs pour réduire les livraisons. » (Décision D-2005-178, p 11, nous soulignons).

Or, les conventions de modifications, par l'introduction des options de livraisons différées, visent précisément ces objets, soit:

- Favoriser la gestion efficiente des surplus dans un contexte de demande plus faible;
- Reporter le lancement d'un appel d'offres de long terme;
- Réduire les quantités des produits flexibles déjà sous contrat;
- Réduire les livraisons d'électricité.

L'objectif principal de ce qui précède est de minimiser les coûts d'approvisionnement du Distributeur tout en participant à solutionner le déséquilibre du présent bilan en énergie. Or les conventions de modifications font tout cela et ce, sans coût direct. Il s'agit là d'un avantage indéniable.

EBMI (plaidoirie et Cahier d'autorités du 12 mai 2008) et la FCEI (Schéma d'argumentation: paragraphes 75 à 83) relancent le concept qu'il n'est pas

¹ Voir notamment les décisions de la Régie D-2007-83, D-2007-13, D-2005-203 et D-2006-27.

permis au Distributeur (et à la Régie par extension nécessaire) de modifier les termes d'un contrat d'approvisionnement conclu suite à un appel d'offres et ce, en s'appuyant sur le concept d'égalité entre les soumissionnaires. EBMI et FCEI ont utilisé cet argument à plusieurs reprises et ce, évidemment sans succès car il s'agit d'un sophisme.

À l'origine lorsqu'EBMI et FCEI invoquaient cet argument, il pouvait s'agir d'une méconnaissance du cadre réglementaire, ce qui est excusable. Or, les récentes décisions D-2008-62 et D-2008-61 rejetant les demandes de révision de ces intéressés, ainsi que les décisions D-2008-15 et D-2007-134 annihilent l'argument et il eut été utile et juridiquement sérieux que les intéressés citent les décisions de la Régie, plutôt que de la jurisprudence et des sources de doctrine externes périmées et inadaptées au contexte réglementaire en cause.

Le Distributeur soumet à nouveau que les arguments d'EBMI et FCEI ne reposent sur aucune assise factuelle ou juridique valable et qu'ils doivent être rejetés notamment en ce que :

- La Régie par sa décision concernant le *Plan d'approvisionnement 2005-2014* a avalisé la stratégie mise de l'avant par le Distributeur afin de disposer des surplus, soit de conclure des ententes avec ses cocontractants afin de réduire les livraisons d'électricité (D-2005-178).
- Le concept d'égalité entre les soumissionnaires est valable pour la durée de l'appel d'offres seulement et ne perdure pas éternellement, contrairement à ce que prétendent les intéressés. La procédure d'appel d'offres est terminée lors de l'octroi des contrats (voir: D-2001-191, annexe 1, sections *Introduction* et *Section 5*). Les contrats font par la suite l'objet d'une approbation de la Régie qui découle de l'article 74.2 LRÉ et du *Règlement sur les conditions et les cas où la conclusion d'un contrat d'approvisionnement par le distributeur d'électricité requiert l'approbation de la Régie* (voir : dossier R-3515-2003 et la décision D-2003-159). Ce concept est inapplicable dans le présent dossier et à cet effet voir les décisions: *Tembec inc. c. La Régie de l'énergie et Hydro-Québec*, EYB 2007-119141, aux pages 4 à 17 et *Double N Earthmovers Ltd. c. Edmonton (Ville)*, 2007 CSC 3 (pp 10, 14 à 16, 26, 27, 29 et 30 à 33).
- Le cadre réglementaire exige du Distributeur de requérir l'approbation de la Régie pour des modifications aux éléments essentiels (livraisons) prévus aux contrats d'approvisionnement en cours. La demande est conforme à ce cadre (voir Décisions: D-2008-15 (pp 3, 4 et 9), D-2007-83 (p 13), D-2007-13 (pp 3 et 4), D-2006-27 (pp 4, 6 et 7), D-2005-203 (p 8) et D-2005-138 (p 3)).
- Les contrats initiaux prévoient la faculté de les amender (R-3624-2007, HQD-1, Document 2, en liasse, articles 28.5 des contrats).

Au surplus, les autorités citées par EBMI, postérieures à la récente décision de la Cour suprême dans l'affaire *Double N Earthmovers Ltd. c. Edmonton*, à savoir les décisions *Groupe Bio-Services inc. c. GDG Environnement ltée* et *30051226 Canada inc. c. Aéroports de Montréal* sont sans pertinence quant à l'argument offert par l'intéressé dans ce dossier. Ces décisions reposent sur des manquements au concept d'égalité entre soumissionnaires ou des abus de droit qui sont survenus **PENDANT** le processus d'analyse des soumissions donc à l'intérieur de la procédure d'appel d'offres, ce qui diffère totalement du présent dossier.

Soulignons à nouveau, que le processus d'appel d'offres et d'attribution des contrats en cause est complété et que les contrats sont approuvés depuis l'année 2003 (dossier R-3515-2003 et D-2003-159). De là, comme la Cour suprême l'enseigne, lorsque le processus d'appel d'offres est complété, le droit général des contrats, et dans le présent cas, le cadre réglementaire particulier de la LRÉ, s'appliquent concurremment (*Double N Earthmovers Ltd. c. Edmonton (Ville)*, 2007 CSC 3 (pp 10, 14 à 16, 26, 27, 29 et 30 à 33)).

2. RÉPLIQUE FCEI

Tout comme dans les dossiers similaires précédents (R-3624-2007, R-3649-2007, R-3657-2008 et R-3658-2008), la FCEI soutient à nouveau que la revente des surplus serait une option supérieure sur le plan économique, dans ce cas-ci, à l'ajout d'options de livraisons différées aux contrats en cause.

Le Distributeur s'interroge sur les motivations profondes de l'organisme à l'égard d'une saine gestion du coût du service électrique et ce, à la lumière des observations offertes dans le présent dossier qui par ailleurs constituent une redite de ce qui fut produit dans les dossiers R-3649-2007 et R-3657-2008 par cet intervenant.

Le Distributeur déplore que l'intéressé néglige d'analyser à leurs mérites ses propositions et qu'il choisisse plutôt des approches dogmatiques (recours absolu au marché) et spéculatives sans mesurer entièrement les impacts de telles approches pour la clientèle qu'il assure représenter. Le Distributeur constate, à regret, que la FCEI semble plus préoccupée par les moyens suggérés que par les résultats probants obtenus par le Distributeur.

La FCEI n'a jamais fourni l'ombre d'une explication logique au soutien que sa position puisse conduire à une réduction du coût de service pour les clients qu'elle dit représenter. En invitant la Régie à déclarer invalides et irrecevables les contrats initiaux entre le Distributeur et le Producteur, la FCEI obtiendrait forcément le résultat opposé.

Dans la mesure où la cohérence des propos le permet, et afin de faciliter la lecture, la réplique ci-après respecte, l'ordre de présentation des arguments par la FCEI.

Rejet des conclusions recherchées par la FCEI

Le 25 mars 2008, le Distributeur a amendé sa demande d'approbation du Plan d'approvisionnement 2008-2017 et a produit sa demande d'approbation des conventions en cause.

Le 1^{er} avril 2008, la Régie, par sa décision D-2008-46, a modifié la procédure de traitement de ce dossier tout en fixant les éléments qui seront étudiés en Phase 1 et le début de l'audience au 30 avril 2008.

Le 24 avril 2008, dans le cadre de cette Phase 1, la Régie a demandé aux intervenants certaines informations afin de planifier l'audience.

Le 25 avril 2008, par une correspondance laconique, le procureur de la FCEI a transmis "*les renseignements pertinents quant à la prochaine audience*". Le tout annonçait une durée de participation d'environ une heure plus la plaidoirie et ce, sans toutefois mentionner le caractère extensif de cette plaidoirie à venir, des demandes à venir ou de questionner les éléments d'étude du dossier déjà identifiés par la Régie.

Le 30 avril 2008, au début des audiences, aucune mention ou demande particulière ou moyens préliminaires ne sont avancés par la FCEI. A noter également que la FCEI ne fera pas de mention ou de demande particulière en cours d'audience.

Le 9 mai 2008, le procureur de la FCEI produisait auprès de la Régie un document intitulé *Schéma d'argumentation* qui contient une série de demandes et autres motifs de rejet de la demande du Distributeur qui n'étaient pas annoncés dans la preuve de Monsieur Grégoire, ni dans son témoignage à l'audience.

Ce document (Schéma d'argumentation) comporte les conclusions suivantes:

CONCLUSIONS RECHERCHÉES PAR CES MOTIFS, PLAISE À LA RÉGIE:

(1) REJETER la demande d'approbation présentée par la Société sur la base du paragraphe 2 de l'article 74.2 de la LRÉ qui prévoit qu'une telle demande doit être présentée par le distributeur d'électricité;

(2) DÉCLARER que les contrats d'approvisionnement conclus entre HQD et HQP sont invalides et irrecevables compte tenu qu'HQP ne possède pas la personnalité juridique ni même un embryon d'attribut de la personnalité juridique nécessaire pour conclure un contrat avec HQD;

(3) DÉCLARER qu'en vertu de l'article 2 de la LRE, seule la « Société » peut conclure un contrat « réputé » d'approvisionnement en électricité avec HQD;

(4) REJETER les modifications proposées dans le présent dossier compte tenu du fait qu'elles représentent des changements majeurs dénaturant les contrats initiaux et que cette démarche contrevient au principe d'égalité entre les participants au processus d'appel d'offres;

(5) ORDONNER la tenue d'un appel d'offres pour régler la situation à laquelle fait face HQD eu égard à la revente des surplus;

(6) RECONNAÎTRE que la preuve, non contestée à l'audience et confirmée par les témoins, a démontré que les intérêts de la Société (Hydro-Québec) et d'HQD sont concurrents et divergents dans un contexte de revente des surplus d'approvisionnement et d'utilisation des interconnexions et que cette concurrence est susceptible de nuire à la recherche de coûts justes et équitables pour les consommateurs d'électricité d'HQD que la FCEI représente;

(7) DÉCLARER qu'il existe une distinction majeure à faire entre les consommateurs d'électricité d'HQD et les citoyens du Québec, qui, par le biais du gouvernement du Québec, sont collectivement les actionnaires indirects de la Société;

(8) DÉCLARER qu'il existe un lien de subordination entre la Société (HQ) et HQD (supérieur et subordonné), lequel est susceptible d'opérer un transfert de risque aux consommateurs d'HQD alors que les bénéfices seraient pour leur part transférés à la Société, mandataire de l'État;

(9) REVOIR, sur la base de ce qui précède, la possibilité pour HQP, dans sa forme actuelle, de participer aux appels d'offres d'HQD;

(10) REVOIR l'ensemble des contrats approuvés par la Régie où HQ (Société), HQP, HQD et HQT sont des contreparties afin de s'assurer qu'ils soient juridiquement valables.

(nos soulignés et numéros)

Le Distributeur demande le rejet des conclusions qui sont soulignées (sans admission quant à la quatrième conclusion qui fera l'objet de la décision à être rendue par la Régie) et ce, notamment en ce que:

- Ces conclusions sont étrangères et sans pertinence à l'égard de l'analyse et de l'examen de la demande du Distributeur qui doit être traitée en conformité avec la décision D-2008-46 (section 2.2) qui détermine les éléments qui sont à l'étude dans ce dossier.
- Ces conclusions sont toutes autres qu'une simple plaidoirie concernant le dossier en cause et ce, en contravention des balises d'interventions des intervenants à cette audience qui furent déterminées par la Régie dans sa décision D-2008-46.
- Ces conclusions (y incluant les allégations qui les supportent) sont de la nature d'une demande, tel que décrit à l'article 2 du *Règlement sur la*

procédure de la Régie de l'énergie. Or, la FCEI ne s'est pas conformée à cet article et les conclusions qu'elle recherche doivent être rejetées.

- Ces conclusions sont irrecevables notamment en ce que la FCEI ne peut introduire une demande particulière dans le présent dossier puisque la FCEI n'est pas partie aux divers contrats et conventions intervenus entre le Distributeur et le Producteur. Dans ce dossier, la FCEI est un intervenant d'intérêt public à l'audience et elle n'a pas d'intérêt juridique né et actuel qui puisse justifier ses conclusions relatives à la nullité des conventions et contrats intervenus entre le Distributeur et le Producteur.
- La première conclusion est informée *prima facie* et ce, à la lecture du paragraphe 1 de la Demande d'approbation amendée du Distributeur en l'instance.
- Les deuxième et troisième conclusions sont informées *prima facie* et sans valeur et ce, pour les motifs ci-après décrits dans la section intitulée: *Conformité des ententes entre le Distributeur et le Producteur*.
- La quatrième conclusion concerne l'objet de la demande d'approbation du Distributeur et nous réitérons que la LRÉ et les autres aspects du cadre réglementaire encadrent la démarche du Distributeur et les conventions sont valablement présentées pour approbation dans le présent dossier.
- La cinquième conclusion est informée *prima facie* et ce, notamment en ce que la Régie de l'énergie ne dispose pas des pouvoirs requis en vertu de sa loi constitutive qui lui permette d'ordonner au Distributeur la tenue d'un appel d'offres.
- La sixième conclusion est informée *prima facie* notamment en ce qu'elle ne prend pas appui sur la preuve administrée à l'audience et ne repose que sur des sources externes ou autres approximations sans valeur probante.
- Les septième et huitième conclusions sont informées *prima facie* notamment en ce que la Régie ne dispose pas de pouvoirs déclaratoires de cette nature dans sa loi constitutive.
- La neuvième conclusion est informée *prima facie* et ce, notamment en ce que la Régie de l'énergie ne dispose pas des pouvoirs requis en vertu de sa loi constitutive qui lui permette de revoir ou d'empêcher qui que ce soit de participer aux appels d'offres du Distributeur. Aucune des dispositions de la LRÉ ne permet à la Régie d'écarter le Producteur de participer aux appels d'offres du Distributeur ou d'ajouter aux exigences de l'article 74.1 LRÉ. Par ailleurs, cette conclusion remet erronément en question le cadre réglementaire établi en 2000 (Projet de loi 116, L.Q. 2000, c. 22) et la Régie n'est pas le forum approprié pour un tel débat.. L'article 74.1 LRÉ

prévoit que la procédure d'appel d'offres doit favoriser la participation de tout fournisseur intéressé. Dans le même sens, l'adoption du *Code d'éthique sur la gestion des appels d'offres* (R-3462-2001, D-2001-191) visait entre autres à baliser la participation du Producteur aux appels d'offres du Distributeur. La LRÉ prévoit de plus, à son article 2, que « toute fourniture d'électricité par Hydro-Québec au distributeur d'électricité est réputée constituer un contrat d'approvisionnement ». Ceci confirme que le Producteur doit être traité comme tout autre soumissionnaire ou fournisseur du Distributeur. Avec respect, le Distributeur ou la Régie ne peuvent modifier ce processus imposé par la LRÉ.

- La dixième conclusion est informée *prima facie* et ce, notamment en ce que la Régie de l'énergie ne dispose pas des pouvoirs requis en vertu de sa loi constitutive qui lui permette de revoir ou d'annuler les contrats déjà approuvés (voir généralement D-2001-191, pp 4 à 9). Ceci serait également contraire à la règle *functus officio* puisque, par l'effet des décisions D-2003-159, D-2005-203, D-2006-27 et D-2007-83, la Régie a épuisé sa compétence juridictionnelle en ce qu'elle a rendu des décisions finales à l'égard des demandes dont elle a été saisie (à ce sujet voir D-2003-122, p 8 ss).

La conformité des ententes entre le Distributeur et le Producteur

Aux deuxième et troisième conclusions de son argumentation (p 13), la FCEI demande de faire déclarer invalides les deux contrats d'approvisionnement en électricité conclus entre le Distributeur et le Producteur, rien de moins ! Deux contrats qui ont été formellement approuvés par la Régie par sa décision D-2003-159, il y a près de cinq (5) ans.

Le raisonnement du procureur de FCEI est fondé essentiellement sur le fait que le Producteur ne possède pas la capacité juridique lui permettant de conclure des ententes avec le Distributeur, ce qui entraînerait la nullité des contrats en question (Schéma d'argumentation, paragraphes 4 a), 18 à 55).

Pour en arriver à cette conclusion, le procureur de FCEI élabore un raisonnement où il confond les notions de personnalité juridique et de séparation fonctionnelle. Il affirme, à tort, que les divisions transport et distribution d'Hydro-Québec sont assujetties à la loi et possèdent certains attributs de la personnalité juridique. L'absence de la division production aux définitions de l'article 2 de la LRÉ ferait en sorte de nier à celle-ci toute capacité de conclure des contrats, même dans le contexte de l'application de la LRÉ.

Or, ce ne sont pas les divisions d'Hydro-Québec qui sont assujetties à la LRÉ et à la juridiction de la Régie, mais bien Hydro-Québec, personne morale de droit public, dans ses activités de distribution et de transport. Par ses divisions

administratives, Hydro-Québec incarne cette séparation fonctionnelle entre les activités réglementées et non réglementées.

Ainsi, seule Hydro-Québec possède la capacité juridique lui permettant d'ester en justice et de conclure des contrats. Ce n'est d'ailleurs pas sans raison que les conventions d'Hydro-Québec identifient clairement ses divisions comme composantes d'Hydro-Québec. À fortiori, les divisions ne peuvent conclure de contrats entre elles d'où la nécessité de l'article 2 *in fine* qui, aux fins de l'application de la LRÉ établit que «[t]oute fourniture d'électricité par Hydro-Québec au distributeur d'électricité est réputée constituer un contrat d'approvisionnement». Une disposition qui vise à assujettir à la loi et à la juridiction de la Régie les transactions énergétiques qu'Hydro-Québec fait avec Hydro-Québec dans ses activités de distribution et ce, peu importe la division administrative agissant pour Hydro-Québec ou son nom, lequel pourrait changer au gré des réformes ou modification de structures organisationnelles.

Par ailleurs, tel qu'il a été relevé par Monsieur le régisseur Hardy lors de la journée d'audience du 8 mai dernier, la Régie a déjà répondu à la principale préoccupation découlant de cette fiction juridique en affirmant que s'il y avait défaut ou mauvaise exécution de l'une des ententes «la Régie serait en droit d'effectuer un ajustement du coût de service dont le Distributeur justifie la récupération par ses tarifs. La problématique de l'exécution des Contrats avec le Producteur devant les tribunaux civils ne se pose pas devant la Régie»².

Enfin, les relations entre les activités réglementées et non réglementées sont encadrées par les codes d'éthique et de conduite du Distributeur, dûment approuvés et régulièrement suivis par la Régie.

Les différents intérêts des divisions d'Hydro-Québec et le cadre réglementaire

En plus de démontrer une incompréhension manifeste de la LRÉ, la FCEI ne semble avoir rien compris à la preuve lorsqu'elle soutient que des intérêts divergents des divisions d'Hydro-Québec en contexte de revente occasionneraient une incertitude et des risques sur les coûts des consommateurs.

Or, il n'en est rien puisque la preuve est à l'effet contraire. Par exemple, n'eut été de la participation du Producteur aux activités de revente en 2007, les quantités vendues et les prix obtenus auraient été moins intéressants (voir: R-3648-2007, HQD-4, document 1, p 22, réponse à la question 12.6 de la Régie).

La preuve révèle également (notes sténographiques, volume 1, p 234) qu'une intensification des quantités vendues a des effets autant sur les prix obtenus par

² D-2003-159, pp 26-27.

le Producteur que par ceux qu'obtient le Distributeur et qu'à l'inverse, une réduction des quantités vendues bénéficie aux deux parties.

Les craintes exprimées par la FCEI au paragraphe 73 à l'effet que les surplus appartenant au Distributeur soient revendus et exportés par le Producteur pour son propre bénéfice sont injustifiées puisque les mêmes quantités contractuelles seront livrées au Distributeur, avec ou sans conventions. Les conventions ne portent que sur le report de quantités à des horizons où des besoins additionnels se manifesteront. Même dans le contexte hautement improbable de l'utilisation des modalités de l'article 2.2.8, l'esprit de cet article vise à placer le Distributeur en situation d'indifférence par rapport à l'option de rachat par le Producteur, incluant le versement du profit au Distributeur le cas échéant.

Qui plus est, les revenus des contrats de transport point à point achetés par le Producteur dans le cadre de ses activités commerciales sur les marchés à l'exportation, bénéficient à l'ensemble de la clientèle puisqu'ils permettent une réduction substantielle de la facture de la charge locale. Il en va de même d'ailleurs des revenus découlant des activités commerciales d'autres fournisseurs potentiels.

De façon générale, autant par les contrats d'approvisionnement à long terme qui sont les moins coûteux du portefeuille du Distributeur, par les nombreuses ententes (entente cadre, entente d'équilibrage éolien), par sa participation aux transactions d'achat et de revente de court terme que par les présentes conventions offertes sans frais additionnel, la preuve démontre plutôt que le Producteur est un partenaire significatif et stratégique des activités d'approvisionnement du Distributeur, pour le plus grand bénéfice des consommateurs québécois.

La FCEI et la preuve économique

L'argument énoncé au paragraphe 78 du Schéma d'argumentation démontre encore une fois l'incompréhension par la FCEI des enjeux économiques associés à ces conventions. Il est juste d'affirmer, et c'est d'ailleurs souligné par le Distributeur dans sa preuve, que l'impact financier immédiat et concret de différer des livraisons est d'éviter un coût aujourd'hui pour le reporter plus tard et comme les formules de prix prévues aux contrats s'appliqueront intégralement, incluant l'indexation, en termes absolus, il en coûtera un peu plus au moment du retour. Ceci est vrai en dollars courants mais cette conclusion n'a aucune signification économique puisque ces montants ne sont pas comparables. Pour les comparer, il faut actualiser les flux monétaires correspondants et il est évident qu'en dollars actualisés, il sera toujours préférable de reporter un coût indexé à 2 % puisque le taux d'actualisation est supérieur. De même, on peut aussi dire qu'il serait toujours préférable pour le Producteur de recevoir un revenu aujourd'hui que le même revenu indexé plus tard. Donc, ce qui est présenté

comme un avantage économique pour le Producteur est tout à fait opposé à la réalité.

Il importe de rappeler que l'intérêt économique à considérer dans le cadre du présent dossier est celui du Distributeur et de sa clientèle, ce que semblent totalement négliger FCEI et EBMI.

Dans sa réplique verbale, le Distributeur a déjà fait valoir que la preuve de M. Grégoire était erronée de façon fondamentale puisqu'elle repose sur des hypothèses complètement irréalistes tant pour les prix de revente que pour le coût des achats de long terme. Elle est également fallacieuse puisque sur la base de certaines indications sur l'existence d'outils financiers permettant de se couvrir sur les marchés de court terme (1 mois), l'expert extrapole non seulement sur la période de 4 ans où l'on prévoit des surplus mais étend également ses conclusions sur le très long terme sans démonstration que de tels outils sont disponibles et sans référence à leurs coûts. Sa preuve à cet égard est complètement absente et suggérer à la Régie que par des outils financiers on puisse transformer un coût d'achat de long terme de 9-10 ¢ par un coût de 6 ¢ est complètement farfelu.

3. CONCLUSION

Les objectifs principaux du Distributeur sont de satisfaire aux besoins de la clientèle québécoise et une saine gestion du coût de service laquelle passe invariablement par une gestion optimale des approvisionnements en électricité. Les coûts d'approvisionnement en électricité globaux correspondent à près de 50 % du coût de service total du Distributeur et la flexibilité qu'offrent les options de livraisons différées, sans coût direct supplémentaire, aura pour effet de permettre au Distributeur de maximiser l'utilisation de ses ressources et de reporter un appel d'offres pour des approvisionnements de long terme (horizon 2013).

La nécessité de tendre vers un équilibre offre-demande et la possibilité de différer des livraisons en période de surplus pour ensuite reprendre cette énergie différée afin de combler les besoins de la clientèle québécoise tout en évitant ainsi le lancement d'un appel d'offres pour des approvisionnements de long terme constituent les motifs principaux à l'origine des conventions de modifications ici présentées pour approbation.

En fait, adopter la position partagée par la FCEI et EBMI aurait pour effet de soumettre le Distributeur à des risques de marchés supplémentaires, soit les risques correspondant à la revente de grandes quantités dans les marchés (fléchissement des prix, congestion sur les réseaux voisins, accessibilité des interconnexions et ultimement quantité d'énergie non revendue) lesquels ont déjà été considérés par la Régie dans sa décision D-2007-134 (p 12 ss) et les risques

reliés à l'achat d'énergie pour la période 2013-2017 (incertitude des prix et disponibilité). Il s'agit de suggestions hasardeuses et qui seraient vraisemblablement coûteuses pour le Distributeur et sa clientèle. Lorsque l'on compare cette approche (FCEI et EBMI) avec celle préconisée par le Distributeur, il n'y a aucun doute que les options de livraisons différées sont beaucoup plus performantes à tous les égards pour la clientèle québécoise.

De tout ce qui précède, de ce qui fut présenté à l'audience et de la preuve produite au dossier, il appert clairement que la *Demande d'approbation des conventions modifiant les contrats d'approvisionnement en électricité - livraisons en base 350 MW et livraisons cyclables 250 MW intervenues entre le Distributeur et Hydro-Québec Production* est valable, conforme au cadre réglementaire et, de manière probante, à l'entier avantage du Distributeur et de sa clientèle.

Montréal, le 14 mai 2008

Affaires juridiques Hydro-Québec
Affaires juridiques Hydro-Québec
(Mes Éric Fraser & Yves Fréchette)