

**DEMANDE D'APPROBATION
DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2008-2017 DU DISTRIBUTEUR**

DOSSIER : R-3648-2007

**MÉMOIRE DE
ÉNERGIE BROOKFIELD MARKETING INC.
(EBMI)**

**PRÉSENTÉ À LA
RÉGIE DE L'ÉNERGIE DU QUÉBEC**

LE 14 MARS 2008

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION.....	2
2. L'INTERVENTION DE EBMI	2
3. RENVOIS AUX DOSSIERS CONNEXES.....	3
4. COMMENTAIRES A L'EGARD DE LA PREUVE DU DISTRIBUTEUR	3
5. CONCLUSION	7

1. INTRODUCTION

Au début du mois de novembre 2007, Hydro-Québec agissant dans le cadre de ses activités de distribution d'électricité (le « **Distributeur** ») dépose sa demande d'approbation (la « **Demande** ») du plan d'approvisionnement 2008-2017 (le « **Plan** ») en vertu de l'article 72 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (L.R.Q., c. R-6.01) (la « **Loi** »).

Au paragraphe 8 de la Demande, le Distributeur réfère à la baisse de la prévision de la demande qui engendre des surplus pour les années 2008 et 2009 en ces termes (à la p. 2) :

« La baisse de la prévision de la demande engendre des surplus d'énergie lors des années 2008 et 2009. Face à cette situation, le Distributeur a conclu une entente avec TransCanada Energy Ltd., afin de suspendre les livraisons d'électricité en provenance de la centrale de Bécancour. Cette entente sera produite incessamment à la Régie pour approbation et ce, dans le cadre d'un dossier séparé. »

Cette demande fait suite au dépôt par le Distributeur en août 2007 de sa demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité pour l'année tarifaire 2008-2009 dans le dossier R-3644-2007.

Conformément au passage cité plus haut, le Distributeur a effectivement déposé, le ou vers le 2 novembre 2007, une requête demandant l'approbation de la suspension de l'entente avec TransCanada Energy Ltd. (« **TCE** ») (dossier R-3649-2007) de façon concomitante avec son dossier tarifaire.

Au soutien du Plan, le Distributeur, à la pièce HQD-1, Document 1 (p. 39 et 40) expose sa « stratégie » de court terme relativement aux surplus anticipés pour 2008 et 2009.

2. L'INTERVENTION DE EBMI

À titre d'acteur important du marché EBMI tient, à nouveau, à faire valoir à la Régie que les surplus postpatrimoniaux dont dispose le Distributeur ont une valeur économique importante et que ce dernier devrait prendre les mesures requises et nécessaires afin de « maximiser cette rente aux profits des consommateurs » (D-2007-13, à la p. 15).

EBMI réitère que le moyen prioritaire pour gérer ses surplus et optimiser cette valeur demeure sans contredit le processus d'appel d'offres qui est de plus un mécanisme équitable et transparent. EBMI demande à la Régie de prévoir au titre des stratégies de gestion des surplus pour les années à venir, la priorisation du mécanisme d'appel d'offres comme outil principal de gestion des surplus postpatrimoniaux.

C'est dans ce contexte que EBMI a retenu les services de Navigant Consulting Inc. (« **Navigant** ») et de monsieur Mitchell Rothman afin d'évaluer la valeur des surplus anticipés en terme d'énergie et de puissance et de considérer les moyens les plus appropriés de disposer de ces surplus, afin d'en tirer avantage de façon appropriée. Le rapport de Navigant est joint au soutien du mémoire de EBMI dans le présent dossier.

3. RENVOIS AUX DOSSIERS CONNEXES

Dans le cadre des réponses aux renseignements fournies par le Distributeur aux différents intervenants incluant EBMI, le Distributeur a effectué plusieurs références à d'autres dossiers connexes de la Régie, dont notamment, le dossier tarifaire (R-3644-2007) ainsi que le dossier TCE (R-3649-2007) sans nécessairement préciser les documents auxquels le Distributeur entendait faire référence pour les fins du présent dossier.

EBMI entend donc se réserver également la possibilité de faire référence à la preuve et à l'argumentation qu'elle a effectuées dans les dossiers ci-après énumérés, ainsi qu'à tout autre document des dossiers HQP/HQD (R-3624-2007), tarifaire (R-3644-2007) et TCE (R-3649-2007) lesquels sont incorporés par référence.

4. COMMENTAIRES A L'EGARD DE LA PREUVE DU DISTRIBUTEUR

Tel qu'indiqué précédemment, la preuve du Distributeur quant à sa « stratégie » à court terme se retrouve aux pages 39 et 40 de la pièce HQD-1, Document 1. Le Distributeur a également ajouté quelque peu à cette preuve dans le cadre des diverses réponses formulées aux demandes de renseignements (pièce HQD-3). À ce sujet, EBMI se réserve la possibilité d'émettre des commentaires et de demander à la Régie que le Distributeur complète ses réponses, le cas échéant, suite à la réception des nouvelles réponses du Distributeur à nos demandes de renseignements supplémentaires reçues le 11 mars 2008.

Les surplus postpatrimoniaux ont été estimés à 2.1 TWh en 2007, 1.3 TWh en 2008 (en prenant pour acquis la suspension du contrat TCE) et 2.9 TWh en 2009 (HQD-1, Document 1, à la p. 36).

À la lecture de la pièce HQD-1, Document 1, et des Réponses d'Hydro-Québec Distribution à la demande de renseignements n° 1 de EBMI (HQD-3, Document 4, aux p. 7-8), l'on comprend que les initiatives entreprises pour se départir des surplus en 2008 dont il est fait référence, sont essentiellement les négociations du Distributeur en vue de suspendre le dossier TCE. Pour ce qui est du 1.3 TWh qui ne serait pas couvert par le dossier TCE, le Distributeur mentionne qu'il pourra faire appel à différents moyens, dont notamment les appels d'offres et les ententes de gré à gré. Il s'agit là de la « stratégie » proposée par le Distributeur.

Pour 2009, le Distributeur expose ce qui suit à la p. 40 (HQD-1, Document 1) :

« Pour l'année 2009, le Distributeur analysera la situation en fonction des paramètres de marché qui prévaudront. Il pourra reconduire l'entente conclue avec TCE ou procéder à la revente des quantités en excédent sur les marchés de court terme.

Dans tous les cas, la priorité parmi l'ensemble des moyens à la disposition du Distributeur sera accordée aux actions les plus susceptibles de réduire le coût total annuel des approvisionnements. »

(Nos soulignés)

EBMI a tenté dans le cadre de ses demandes de renseignements d'en savoir plus sur la « stratégie » du Distributeur tout comme il avait tenté de le faire dans les dossiers HQP/HQD, tarifaires et de TCE. Dans le présent dossier, le Distributeur a alors référé à la réponse vague et générale fournie dans le cadre du dossier R-3644-2007 où celui-ci exposait uniquement les différents moyens qui s'offraient à lui pour la gestion des surplus. L'on pouvait lire notamment il

[le Distributeur] « poursuit l'examen des différentes avenues qui pourraient lui permettre d'optimiser son portefeuille d'approvisionnements afin de rétablir l'équilibre énergétique » (HQD-3, Document 4, p. 11-12)

Le Distributeur énonce à nouveau les moyens dont il dispose mais sans exposer de véritable stratégie de gestion des surplus pour 2008 et 2009.

EBMI a demandé au Distributeur qu'il produise toutes formes d'analyses que ce dernier a pu effectuer au sujet de la gestion des surplus et le Distributeur a répondu qu'il « a déposé toutes les analyses qu'il a faites, dans le cadre des dossiers R-3624-2007 et R-3649-2007 », sans spécifier à quels documents exactement il faisait référence. Le Distributeur a par ailleurs confirmé n'avoir fait aucune étude visant à déterminer la quantité maximale d'énergie qu'il pouvait écouler sur les marchés voisins (HQD-3, Document 1, p. 10).

EBMI soumet que le Distributeur n'a pas fait d'analyse proactive des moyens offerts afin de maximiser les revenus de revente des approvisionnements postpatrimoniaux incluant les instruments de marché, les outils financiers et les stratégies de mise en marché. Nous soumettons que le Distributeur omet de répondre lorsque nous lui demandons de fournir de véritables justifications à l'égard des moyens privilégiés (HQD-13, Document 1, p. 13) :

« Par ailleurs, le Distributeur est toujours à la recherche de moyens qui lui permettraient de gérer ses surplus et d'optimiser son portefeuille d'approvisionnements. »

EBMI est d'avis que le Distributeur devrait avoir une démarche proactive plutôt que de simplement justifier après coups les choix effectués comme, par exemple, établir la justification à la suspension du contrat tel TCE (R-3649-2007). Comment le Distributeur entend disposer des surplus de 1.3 TWh pour 2008 et pourquoi ? Sous quelles formes (appels d'offres mensuels pour des blocs d'énergie, appels d'offres de court terme ?) Nous n'en savons peu. Qu'advient-il si d'autres surplus se manifestaient après 2010, le Distributeur pourrait-il faire référence au Plan et prétendre avoir carte blanche quant à la gestion de ces montants sur la foi des différents moyens proposés tel qu'énoncé pour 2008 et 2009 ?

Le rapport produit par Navigant démontre que les surplus peuvent représenter des revenus très importants en ce qui a trait à l'énergie (tableau 4.8, à la page 20) que nous reprenons ci-dessous :

Table 4.8: Estimated Revenue from Sale of Surplus Electricity

	Revenue if sold at ...	
	NYISO-HQ Interface	P1/P2 Interface
	\$ million	
2008	\$155.0	\$159.1
2009	\$192.3	\$196.9
2010	\$80.7	\$81.8
2011	\$107.7	\$110.2
	\$/MWh	
2008	\$69.3	\$71.2
2009	\$66.5	\$68.1
2010	\$64.4	\$65.3
2011	\$63.1	\$64.6

La valeur de la capacité n'est pas négligeable non plus. Nous reprenons aussi le tableau 4.10, à la page 22 de ce même rapport.

Table 4.10: Potential NYISO Capacity Revenue

	Average UCAP (MW)	Potential Revenue	
		(\$ million)	(\$/MWh)
		\$ million	
2008	241	\$5.8	\$2.59
2009	312	\$7.5	\$2.59
2010	135	\$3.2	\$2.59
2011	184	\$4.4	\$2.59

D'ailleurs, au niveau de la capacité, EBMI réitère les commentaires formulés dans le cadre notamment du dossier tarifaire (R-3644-2007) et du dossier TCE (R-3649-2007) à l'effet que rien dans l'entente cadre du Distributeur ne prohibe la vente de la capacité contrairement aux prétentions du Distributeur à cet effet.

À la lumière de ce qui précède, le Distributeur doit mettre en place les mécanismes appropriés afin de s'assurer de se prévaloir des revenus potentiels découlant de la vente des surplus postpatrimoniaux et d'établir une stratégie de gestion structurée de ce portefeuille d'approvisionnements.

Nous référons la Régie également aux propos de nos experts, à la partie 5 de leur rapport, portant sur la maximisation des surplus.

La position du Distributeur en réponse à la demande de renseignements n° 1 de la FCEI (HQD-3, Document 5, p. 20) à l'effet que sa stratégie de revente vise à minimiser le coût total d'approvisionnement est, selon nous, contraire aux principes énoncés par la Régie dans sa décision D-2007-13 (p. 16) qui demandait au Distributeur de maximiser cette rente au profit des consommateurs et d'explorer les moyens d'atteindre ces objectifs avec les acteurs du marché. Cette dernière recommandation a d'ailleurs été retenue par la Régie à nouveau dans la décision D-2008-24 (à la p. 42) portant sur la cause tarifaire comme étant « essentiel à une bonne stratégie de revente », permettant au Distributeur d'adapter sa stratégie de revente aux variations de marché.

Il y a également lieu de rappeler que dans la décision D-2008-24 (à la p. 43), à l'égard de la gestion des surplus de 2008, la Régie a recommandé au Distributeur de tenir compte des diverses suggestions apportées par les intervenants, dont EBMI, afin de bonifier les résultats attendus de la revente des surplus en 2008. La Régie, de par son pouvoir de surveillance, doit s'assurer que le Distributeur optimise son portefeuille d'approvisionnements postpatrimoniaux.

À la lumière de ce qui précède et pour les motifs décrits dans les dossiers R-3624-2007, R-3644-2007 et R-3649-2007, la méthode à privilégier pour atteindre ces attentes est le processus d'appels d'offres. Le Distributeur dispose d'un nombre de contreparties suffisant pour procéder de la sorte et il s'agit d'un mécanisme ouvert, transparent et équitable pour l'ensemble des participants. Les résultats des appels d'offres de 2007 (n'eut été de la situation décrite par EBMI à la Régie relative aux allégations de DC Energy auprès de la FERC D-2008-24, aux p. 41 et 43) ont été fort concluant à cet égard.

Avant de terminer, EBMI entend revenir sur la question de la plate-forme électronique de transactions du Distributeur.

Dans le cadre du dossier de la dispense (R-3629-2007), et plus précisément dans sa décision D-2007-44, EBMI réitérait une suggestion effectuée dans le cadre du dossier R-3539-2004, soit de recourir à une plate-forme électronique pour systématiser les transactions entre le Distributeur et les fournisseurs potentiels. EBMI proposait que le Distributeur affiche ses besoins horaires sur son site Internet et un mécanisme permettant aux fournisseurs intéressés de se manifester selon des délais prescrits.

La Régie indiquait ce qui suit à la p. 7, de la décision D-2007-44 :

« Tel que mentionné précédemment, le cadre législatif prévoit le recours à l'appel d'offres pour satisfaire les besoins du marché québécois qui excèdent l'électricité patrimoniale et demande un traitement équitable et impartial des fournisseurs. Il prescrit également un traitement égal pour toutes les sources d'approvisionnement et l'octroi de contrats sur la base du prix le plus bas.

La Régie ne voit pas d'incompatibilité entre ces principes et la diffusion de certains besoins du Distributeur en ligne, selon des modalités à définir, afin de maximiser le nombre d'offres reçues. Elle reconnaît que le nombre de fournisseurs au Québec ne permet pas, dans le contexte actuel, le développement d'un marché fluide de type boursier. Par ailleurs, certaines informations rendues publiques, selon les circonstances, pourraient placer le Distributeur en situation vulnérable.

Dans sa décision D-2004-245, la Régie invite le Distributeur à explorer des solutions qui pourraient être adaptées au marché québécois, car elle estime que le recours à un marché ouvert et transparent favorisera à long terme des prix d'achat plus bas, pour le bénéfice des consommateurs. La Régie juge que cette question, dont la proposition de EBMI ou toute autre proposition susceptible d'intéresser d'autres acteurs du marché et de les rassurer en termes de transparence, pourrait être discutée dans le cadre du prochain plan d'approvisionnement 2008-2017. Elle invite le Distributeur à explorer ces possibilités avec ces acteurs de marché. »

(Nos soulignés)

Les invitations de la Régie n'ont pas été considérées par le Distributeur qui se limite à critiquer dans sa preuve la suggestion initiale de plate-forme électronique proposée par EBMI pour les achats de court terme. La Régie, pour donner suite aux « invitations » qui n'ont pas été relevées, devrait requérir du Distributeur qu'il diffuse ces besoins en ligne et le forcer à rencontrer les parties intéressées afin qu'elle soumette à la Régie toutes autres recommandations concrètes pour rendre le système plus efficace, transparent et équitable. Ces recommandations pourraient comprendre, entre autres, l'utilisation d'une plate-forme sur une base horaire ce qui serait ni plus ni moins l'équivalent d'un appel d'offres sur une base horaire, mais avec l'avantage d'une plus grande efficacité et transparence.

Ce mécanisme en ligne qui pourrait être mis en place pour l'approvisionnement pourrait également servir les besoins du Distributeur et des participants de marché lors de la revente des surplus postpatrimoniaux.

5. CONCLUSION

Ce Plan peut avoir des impacts non seulement pour les années 2008 et 2009, mais pour toutes les années à venir jusqu'à la présentation par le Distributeur de son nouveau plan d'approvisionnement. La Régie devrait requérir du Distributeur une véritable stratégie de revente des surplus postpatrimoniaux et de la maximisation de son portefeuille par le biais d'appels d'offres. Un suivi régulier des démarches du Distributeur en matière de gestion des surplus postpatrimoniaux devrait également être effectué.

LE TOUT respectueusement soumis.