



Stein Monast S.E.N.C.R.L. AVOCATS

70, rue Dalhousie
Bureau 300
Québec (Québec) G1K 4B2
CANADA

Téléphone : 418.529.6531
Télécopieur : 418.523.5391

www.steinmonast.ca

Québec, le 31 janvier 2008

Me Véronique Dubois
Secrétaire
RÉGIE DE L'ÉNERGIE
Tour de la Bourse, C.P. 001
800, Place Victoria, 2^e étage, bureau 255
Montréal (Québec) H4Z 1A2

OBJET: Demande de renseignements au Distributeur
Dossier : R-3648-2007
Notre dossier No : 1038998

Chère Consoeur,

Je joins la demande de renseignements numéro 1 de l'AQCIE et du CIFQ dans le dossier R-3648-2007 laquelle vous est transmise en 8 exemplaires comme à l'habitude.

Veuillez agréer, chère consœur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.


PIERRE PELLETIER

PP/lm
pièces jointes
c.c. par courriel seulement :
Hydro-Québec –Me Yves Fréchette
Les intervenants

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO. 1
DE L'AQCIÉ ET DU CIFQ AU DISTRIBUTEUR
RELATIVE AU PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2008-2017
DOSSIER R-3648-2007**

Demande #1

Référence : HQD-1, document 1, pages 25 et 26 de 60.

Préambule :

« Tel que mentionné à la section 2.2, l'aléa global sur les besoins s'élève à 7,3 TWh sur un horizon de 5 ans. Pour couvrir cet aléa, la dépendance vis-à-vis des marchés de court terme hors Québec est limitée à 5 TWh. Lorsque le bilan du Distributeur est à l'équilibre, il existe donc un écart de 2,3 TWh à combler principalement par le recours au marché québécois de court terme.

(...)

Par ailleurs, il faut mentionner que l'expérience antérieure a démontré la grande capacité des marchés hors Québec à répondre aux besoins en énergie. »

Et :

« Il apparaît donc raisonnable de compter sur 10 TWh, plutôt que sur 20,3. »

Questions :

- 1.1 Veuillez expliquer pourquoi le Distributeur ne considère pas relever son utilisation potentielle des marchés de court terme hors Québec à plus de 5 TWh (notamment au vu de l'expérience de 2006).
- 1.2 Quels seraient les effets sur le présent plan de hausser la dépendance à 7 ou 10 TWh (veuillez expliciter votre réponse outre le fait que la dépendance au marché de court terme québécois serait réduite d'autant).

Demande #2

Référence : HQD-1, document 1, pages 41 et 42 de 60.

Préambule :

« Toutefois, pour satisfaire des besoins de 1000 à 1500 MW supérieurs à ceux de la pointe de 2007-2008, il est nécessaire de disposer de moyens dont l'utilisation peut s'étendre sur un grand nombre d'heures et capables de produire de grandes quantités d'énergie pendant les mois d'hiver. Il est donc important que les prochains approvisionnements en puissance comporte peu de restrictions quant au nombre d'heures d'utilisations »

(...)

« Année après année, le programme d'**électricité interruptible** suscite un intérêt important chez la clientèle visée. Les quantités d'électricité interruptible proposées au Distributeur oscillent autour de 800 MW. Chaque année, une portion des clients abandonnent le programme et d'autres y adhèrent. Le Distributeur conclut que les moyens techniques d'interruption sont en place dans l'industrie et qu'il serait possible, au besoin, d'augmenter la contribution de ce type de programme. La possibilité de compter sur 1000 MW – soit 200 MW de plus qu'actuellement – sera explorée. »

Il a d'autre part été fait mention dans le cadre de la rencontre technique que le Distributeur devait compter sur de la puissance en quantité et en durée (autour de 1000 heures). Or le programme interruptible actuel n'est pas planifié pour répondre à un tel type d'interruption.

Questions :

- 2.1 Est-ce que le Distributeur pense offrir un service interruptible pour les clients industriels avec un haut niveau d'heures de disponibilité afin de répondre à ses besoins ?
- 2.2 Est-ce que le Distributeur a effectué une étude pour connaître l'intérêt des clients industriels pour ce type de produit (interruptible de longue durée) ? Si oui, veuillez présenter ses résultats.

Demande #3

Référence : Rencontre technique

Préambule :

Il a été fait mention, dans le cadre de la rencontre technique, d'un suivi plus fin qui serait effectué auprès de la clientèle Grande entreprise dans un objectif de gestion de la puissance requise.

Questions :

- 3.1 Veuillez décrire plus précisément ce qu'entend le Distributeur par un suivi plus fin.
- 3.1.1 Discuter notamment des implications pour les clients (communications, temps dédié pour répondre aux demandes supplémentaires du Distributeur, etc.).
- 3.2 Veuillez indiquer les attentes du Distributeur (en MW) découlant du suivi plus fin envisagé.
- 3.2.1 Est-ce que ces attentes auront une longue durée (en relation avec les besoins de 1000 heures mentionnés précédemment).

Demande #4

Référence : Rencontre technique

Préambule : La discussion tenue sur la possibilité que le Distributeur implante lui-même une chambre de transactions.

Selon les discussions tenues, vous indiquez qu'il est moins dispendieux d'utiliser des contreparties pour effectuer des ventes et des achats sur les marchés extérieurs du Québec que de mettre en place une chambre de transactions chez le Distributeur. Notamment, le Distributeur indiquait que l'obtention des permis pour transiger sur tous les marchés limitrophes serait trop dispendieuse.

Questions :

- 4.1 Veuillez confirmer cette compréhension.
- 4.2 Veuillez confirmer qu'une contrepartie représente l'équivalent de l'impartition de ce service pour le Distributeur.
- 4.3 Dans la mesure où le marché le plus utilisé est le marché de New-York, ne serait-il pas possible pour le Distributeur de mettre en place une chambre de transactions pour ce marché seulement et utiliser les contreparties pour les autres marchés ?
- 4.3.1 Expliquer pourquoi cela ne serait pas préférable en traitant des points suivants :
- a) Les besoins d'achats et de reventes à court terme seront toujours présents, même dans une situation où les approvisionnements seront près des besoins (fluctuations de la demande au niveau horaire, effet de la température ou de l'économie, etc.).
 - b) Analyse coût/bénéfice

- c) Droit de mettre en place une chambre de transactions pour un marché et utiliser des contreparties pour les marchés où il y a peu de transactions.
- d) Gain au niveau transactionnel (rapidité d'exécution, connaissance plus précise du marché, etc.)