C A N A D A **R É G I E DE L'É N E R G I E**

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

NO : R-3689-2009 **HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION**
Demanderesse

Et

RNCREQ

Intervenant

DEMANDE D'APPROBATION D'UNE ENTENTE GLOBALE CADRE POUR LA PÉRIODE DU 1ER JANVIER 2009 AU 31 DÉCEMBRE 2013

OBSERVATIONS ÉCRITES DU RNCREQ

Dans sa requête présentée le 19 février 2009, Hydro-Québec, dans ses activités de distribution d'électricité (le Distributeur) demande à la Régie d'approuver l'Entente globale cadre intervenue, le 12 février 2009, entre celle-ci et Hydro-Québec Production.

Cette entente, à l'exception de légères modifications, tel qu'en fait foi la pièce HQD-3, doc. 5, annexe 1, fournie par le Distributeur en réponse à une question du RNCREQ, est fort semblable, à quelques différences près dont nous traiterons ci-bas, à l'Entente cadre qui fut approuvée dans le cadre du dossier R-3622-2006 par la décision D-2007-083.

Lors de l'examen de la précédente entente cadre, le RNCREQ soulignait que, dès l'examen de la première Entente cadre, la Régie reconnaissait le caractère distinct de ce mode d'approvisionnement[1] :

> *De plus, dans la décision D-2005-203 (page 7), la Régie précisait que: « La flexibilité que l'Entente offre au distributeur la distingue des autres modes d'approvisionnement. En fait, l'Entente, qui n'a pas d'équivalent dans le marché, est* ***spécifiquement conçue pour compléter le profil de consommation du volume d'électricité patrimonial****. On peut difficilement la comparer à des approvisionnements traditionnels. »*

---

[1] R-3622-2006, Observations écrites du RNCREQ, p.2

La Régie complète ses observations en soulevant qu'elle : « [...] prend acte que les besoins couverts par l'Entente sont ceux qui se manifestent après que le Distributeur ait utilisé, de façon raisonnable, tous les moyens d'approvisionnement de sorte que le besoin d'avoir recours à l'entente est d'autant atténué. »

Selon le RNCREQ, l'entente cadre est nécessaire afin de donner son plein effet au contrat d'électricité patrimoniale et aux avantages qui en découle pour la charge locale. C'est pourquoi, celle-ci doit absolument respecter l'esprit de la *Loi* ayant mené à la création du contrat d'électricité patrimoniale et ne doit donc pas indûment contourner l'objet de celle-ci en restreignant les bénéfices du contrat patrimonial pour les consommateurs par un transfert au Producteur, sans contrepartie, d'une portion de l'électricité patrimoniale à laquelle le Distributeur a droit (l'électricité patrimoniale non utilisée, l'ÉPNU).

« Comme la Régie le mentionnait dans sa décision D-2005-203, l'entente cadre ne peut être comparée à un approvisionnement traditionnel. Ajoutons que le contrat patrimonial n'est pas non plus un approvisionnement traditionnel, et que c'est l'existence même de ce contrat qui rend essentiel un outil comme l'Entente cadre. Ces approvisionnements découlent de la volonté du législateur et ont pour but d'avantager la charge québécoise et non de la taxer indûment. Dans ce contexte, le fait que l'entente cadre ne soit pas un approvisionnement traditionnel ne saurait justifier les prix et conditions qu'elle impose au Distributeur.

[…]

Dans ce contexte il appert au RNCREQ que le Distributeur se retrouve pénalisé pour sa bonne gestion des besoins, puisqu'il perd l'avantage de la fourniture patrimoniale à bas prix et le Producteur lui est avantagé puisqu'il aura ainsi évité une vente à bas prix au Distributeur ».[2]

Le RNCREQ réitère les propos qu'il a tenus dans le dossier R-3622-2006 portant sur la précédente entente cadre et incite la Régie à reconnaître que la valeur de l'électricité patrimoniale non utilisée doit être prise en compte dans l'établissement des conditions de compensation pour les dépassements de l'électricité patrimoniale.

Dans le cadre du processus de Demande de renseignements au présent dossier, le RNCREQ a présenté plusieurs questions portant sur l'énergie patrimoniale non utilisée (ÉPNU), auxquelles HQD a refusé de répondre sous prétexte que toute question touchant l'ÉPNU dépasse le cadre de la présente audience.

Or dans le précédent dossier (R-3622-2006), en page 12 de la décision D-2007-83, la Régie a clairement indiqué que cette question d'énergie patrimoniale non

[2] Extraits, Observations écrites du RNCREQ *in* R3622-2007, Pièce C-1-5, p. 3

utilisée est intimement liée à l'Entente et qu'elle soulève des préoccupations de saine gestion réglementaire.

> *«Selon la Régie, le Distributeur doit prendre tous les moyens pour réduire le recours à l'Entente et* ***diminuer la quantité d'électricité patrimoniale non utilisée. Ces deux éléments sont liés et dépendent en partie des actions prises par le Distributeur*** *à très court terme dans sa gestion des approvisionnements. Le Distributeur dispose de plusieurs moyens d'approvisionnement comportant des délais de deux heures et aussi courts que une heure, y compris une dispense de recourir à l'appel d'offres sur les marchés externes. Ces moyens doivent être utilisés même la nuit et les fins de semaine, y compris lors des périodes de faible charge, si cela permet de réduire ses coûts d'approvisionnement au bénéfice de sa clientèle.» (Nos caractères gras)*

Le RNCREQ réitère sa position que l'énergie patrimoniale non utilisée est un enjeu fondamental dans tout dossier touchant les dépassements de l'électricité patrimoniale et qu'il s'agit d'un enjeu majeur du présent dossier.

LA NATURE DE L'ENTENTE CADRE

Le Distributeur continue à présenter l'Entente cadre comme étant une mesure de « dernier recours » en temps réel.

Comme nous l'avons souligné en R-3622-06, et comme le Distributeur l'a confirmé dans ses réponses à EBMI[3], les dépassements ne sont identifiés qu'en fin d'année, voire au début de l'année subséquente. Il est donc faux de prétendre que le Distributeur fait usage de l'Entente cadre comme d'un dernier recours disponible en temps réel — comme il le ferait, par exemple, d'un groupe électrogène ou d'une charge interruptible.

Au contraire, l'Entente cadre est tout simplement l'outil juridique et comptable qui définit les prix de la portion non patrimoniale de l'électricité fournie au Distributeur par HQP —fourniture qui ne peut pratiquement pas être évitée complètement.

Pour cette même raison, il est également inexact de prétendre que « *Hydro-Québec Production n'a aucune obligation de fournir de l'électricité en dépassement du profil des livraisons patrimoniales*[4] ». Étant donné la nature opérationnelle du réseau d'Hydro-Québec, il est impossible pour HQP de refuser de fournir l'électricité dépassant le cadre des livraisons patrimoniales. Dans la mesure où il est impossible de savoir à une heure donnée le nombre de MW

---

[3] HQD-3, doc. 3., p. 14.

[4] HQD-3, doc. 5, p. 18.

patrimoniaux qui s'appliqueront éventuellement à cette heure précise, il est absurde de suggérer qu'HQP puisse arrêter de fournir l'électricité de dépassement.

L'Entente cadre, qui n'est pas appliquée en temps réel mais plutôt ex post, n'est donc pas du tout un moyen d'approvisionnement mais plutôt un mécanisme comptable et réglementaire qui complète le contrat patrimonial, qui lui est défini par la *Loi* et le décret 1277-2001.

Dans la décision D-2007-83[5], la Régie a abordé la nature de l'Entente cadre, en la qualifiant d'« outil de gestion ». Les propos de la Régie sont repris ci-bas, auxquels quelques commentaires ont été ajoutés.

> *« ENTENTE, UN OUTIL DE GESTION*
>
> *Le contexte réglementaire mis en place fait en sorte qu'il n'existe pas de marché libre de très court terme au Québec et le Distributeur ne peut compter sur plusieurs fournisseurs pour réaliser l'équilibre entre l'offre et la demande en temps réel. Après que le Distributeur ait eu recours à tous ses moyens d'approvisionnement,* ***TransÉnergie fait appel au Producteur pour établir l'équilibre en temps réel****. »*

Cette dernière phrase décrit parfaitement la situation existante : après l'utilisation par le Distributeur de l'ensemble de ses moyens d'approvisionnement, TransÉnergie fait appel au Producteur pour établir l'équilibre en temps réel. C'est le **Producteur**, pas l'Entente cadre, qui est le moyen de derniers recours. L'Entente cadre définit simplement les modalités de paiement pour ce service rendu par le Producteur.

> *« La Régie reconnaît dans sa décision D-2005-203 que le Producteur est le seul fournisseur disposant de moyens de production suffisants pour offrir ce service durant toute l'année. Il arrive que, même après reclassement des bâtonnets en fin d'année, la puissance fournie par le Producteur dépasse pour certaines heures la courbe des puissances classées annexée au décret patrimonial. L'Entente vient préciser les modalités applicables à ces dépassements de la courbe patrimoniale. »*

Effectivement, l'Entente vient préciser les modalités applicables à ces dépassements de la courbe patrimoniale.

> *« Elle constitue une mesure de dernier recours pour assurer la sécurité d'approvisionnement de la clientèle québécoise, […] »*

---

[5] R-3622-2006, D-2007-083, p. 6ss.

Cette formulation est toutefois problématique, parce qu'elle suggère que l'Entente cadre est, en soi, une mesure de dernier recours — ce qui est impossible, étant donné son application rétroactive.

> *« […] mais ce n'est pas un moyen d'approvisionnement sur lequel le Distributeur compte dans sa planification[9]. »*

En fait, comme nous venons de voir, elle n'est pas un moyen d'approvisionnement du tout, mais un outil de gestion qui précise les modalités applicables pour compenser le Producteur pour son service de dernier recours, lorsqu'il y a des dépassements de la courbe patrimoniale.

> *« Comme elle le faisait dans sa décision D-2005-203, la Régie considère important de nuancer toute comparaison entre l'Entente et les autres moyens d'approvisionnement du Distributeur.*
>
> *Celui-ci indiquait dans le dossier R-3568-2005 que l'Entente précédente est un outil de gestion pour les cas de dernier recours ne pouvant être prévus par le Distributeur[10]. Elle présente une grande flexibilité car c'est un outil permettant un ajustement fin en temps réel. »*

Encore une fois, il aurait été mieux de distinguer le rôle du Producteur, qui fournit un moyen de dernier recours en temps réel, de celui de l'Entente cadre, qui en prévoit les modalités de paiement. L'absence de clarté sur ce point a contribué à la confusion qui entoure ce dossier.

> *« Dans d'autres marchés, comme celui du NYISO, il existe aussi des mécanismes d'ajustement en temps réel et les fournisseurs appelés à répondre à des besoins immédiats sont compensés selon des prix établis en temps réel correspondant à l'équilibre entre l'offre et la demande à ce moment précis. »*

Effectivement, dans ces autres marchés, il n'y a pas qu'un seul fournisseur qui peut être appelés à fournir le service de dernier recours, et le mécanisme de compensation existe déjà (le marché spot). C'est effectivement en raison de l'absence d'un tel marché que l'intervention réglementaire est requise pour fixer cette compensation.

Or, le choix de fixer cette compensation par le biais d'un contrat négocié entre HQD et HQP sans balise réglementaire découle, apparemment, de la perception initiale de la Régie que l'Entente cadre était effectivement un moyen d'approvisionnement en temps réel.

Extraits, R-3568-2005, D-2005-203

> *L'Entente permet d'acquérir les approvisionnements nécessaires pour maintenir, en temps réel, l'équilibre entre l'offre et la demande à la suite d'évènements imprévisibles qui font en sorte que le Distributeur ne peut avoir recours à des achats sur les marchés de court terme.*
>
> *Comme seul le Producteur peut actuellement offrir ce service durant toute l'année, la Régie dispense le Distributeur de recourir à la procédure d'appel d'offres pour les approvisionnements visés par l'Entente. (page 5)*

Il est tout à fait normal, dans le monde moderne de régulation économique, de laisser jouer les forces de marché lorsque c'est possible de le faire, et c'est bien sûr l'approche qui sous-tend la *Loi sur la Régie de l'énergie*. De la même façon, lorsqu'il s'agit de services monopolistiques, et de surcroît lorsque ces services sont fournis par une division non-réglementée de la compagnie d'électricité, leurs prix devront normalement être fixés en fonction des coûts.

Cette question a été étudiée à fonds par la Régie dans le contexte de la réglementation du Transporteur. Dès l'audience R-3405-98 sur les principes réglementaires, la Régie a abordé les critères à appliquer lorsqu'un service non réglementé est fourni dans le cadre d'un service réglementé[6]. La décision de la Régie était claire[7] :

> Enfin, dans le cadre des critères de séparation, la Régie admet l'utilisation de la méthode du coût complet comme règle générale d'allocation des coûts. Toutefois, dans le cas où Hydro-Québec estimerait nécessaire de déroger à cette règle générale, elle serait tenue de justifier l'utilisation d'une autre méthode.

Dans le dossier R-3401-98, le premier dossier tarifaire du Transporteur, la Régie a adopté le même principe[8] :

> **2.4.2. OPINION DE LA RÉGIE**
>
> ***Services***
>
> La Régie considère que la politique de prix de cession doit être fondée sur les éléments déjà inclus dans la décision D-99-120[193], soit le coût complet pour les transactions avec les autres divisions et avec les filiales. La possibilité d'exceptions est permise dans la mesure où elles sont nécessaires et justifiées. Ces exceptions devront être transmises à la Régie pour autorisation préalable.

---

[6] C'est bien sûr avant la loi 116 et donc avant l'instauration de la séparation fonctionnelle chez Hydro-Québec.

[7] D-99-120, p. 28.

[8] D-2002-95, p. 59.

La méthode du coût complet, tel que présentée par le Transporteur, est résumée comme suit[9] :

> Selon le transporteur, le prix des services facturés est établi chez le fournisseur en cumulant le coût complet des services offerts, incluant un rendement sur les actifs utilisés pour fournir ces services, et en établissant un prix unitaire sur la base de la consommation totale de ce service. Les composantes du coût complet sont les suivantes :
>
> - les charges d'exploitation directement associées à la fourniture de ce service;
> - les charges de services partagés relatives aux services consommés dans le cadre de la fourniture de ce service;
> - les charges d'amortissement relatives aux actifs utilisés pour la fourniture de ce service;
> - les charges de taxes foncières, si le service rendu est une location d'espace de travail;
> - les charges de taxe sur le capital relatives aux actifs utilisés dans le cadre de la fourniture de ce service;
> - le coût en capital appliqué aux actifs utilisés dans le cadre de la fourniture de ce service, qui correspond à celui établi aux fins réglementaires.[162]

Le Transporteur accepte la méthode du coût complet pour l'ensemble de ses transactions avec d'autres services ou divisions d'Hydro-Québec, mais pas avec ses filiales, un choix qui étonne à la Régie[10] :

> La Régie s'étonne que la méthode du coût complet, reconnue ailleurs au Canada et aux États-Unis, et utilisée par de nombreuses entreprises, ne puisse être applicable à toutes les transactions avec les affiliés. À défaut d'exiger de ses filiales et affiliés le calcul du coût complet, sauf exception, le transporteur devra présenter une estimation détaillée du coût complet pour les transactions avec les affiliés et justifier chacune des hypothèses retenues.

Cette méthode du coût complet est appliquée de façon systématique par le Transporteur dans l'ensemble de ses dossiers tarifaires. Par exemple, dans le dossier R-3669-08 phase 1, le Transporteur a écrit[11] :

> 3 Par ailleurs, comme cela est le cas depuis la première demande du
> 4 Transporteur pour les fins de l'établissement de ses tarifs réglementés, ces
> 5 charges de services partagés sont établies à coût complet, incluant un
> 6 rendement sur les actifs utilisés par les fournisseurs lors de la prestation de
> 7 leurs services, conformément aux méthodes d'établissement du coût du
> 8 service reconnues par la Régie et indiquées à la pièce HQT-4, Document 1.

Ainsi, la Régie a déjà adopté, à plusieurs reprises, l'approche selon laquelle le prix pour un service fourni à une division réglementée d'Hydro-Québec par une

---

[9] *Ibid*, p. 54.

[10] *Ibid*, p. 60.

[11] R-3669-08, HQT-6, doc. 3, p. 7. Le renvoi à HQT-4, doc. 1 reprend la même définition du coût complet que l'extrait de la décision D-2002-95 reproduit ci-dessus.

division ou service non réglementé de la même compagnie est fixé en fonction des charges réelles encourues pour fournir ce service, y compris le coût en capital applicable. Nul part n'est-il suggéré par la Régie que le prix d'un tel service devrait être fixé par « négociation » entre les divisions réglementées et non réglementées.

Il importe cependant de souligner que tant la *Loi sur la Régie de l'énergie* que le décret 1277-2001 sont muets à l'égard de la nécessité d'un tel service de dernier recours, et ils sont donc également muets quant aux modalités de compensation pour le Producteur. D'ailleurs, même s'ils étaient deux entités juridiques distinctes, il est loin d'être évident qu'une négociation de gré à gré serait appropriée, étant donné la nature monopolistique du service en question.

Dans le cadre d'un examen par la Régie d'un contrat d'approvisionnement, un encadrement est essentiel pour garantir l'intégrité du processus. C'est pourquoi toute demande d'approbation par la Régie d'un contrat d'approvisionnement de long terme doit contenir[12]

> 7° le cas échéant, les suites données par le distributeur d'électricité au rapport de la Régie préparé dans le cadre de l'exercice de son pouvoir de surveillance de la procédure d'appel d'offres et d'octroi ainsi que du code d'éthique.

Des termes identiques s'appliquent aux contrats d'approvisionnement de court terme (art. 2, 3º).

Toutefois, l'article 3 de ce règlement, qui décrit les exigences pour une demande d'approbation pour une entente cas comme celui-ci, exige simplement

> 3° selon le cas, les prix des transactions ou une description de la méthode retenue pour déterminer les prix des transactions ;

Ni le règlement ni la *Loi* ne précisent comment la Régie devrait apprécier si le prix ou la méthode proposée est juste.

Le processus de négociation qui sous-tend le présent dossier ne comporte aucun élément garant de son intégrité. Dans le présent dossier, HQD a refusé de répondre à toute question sur la nature de ces négociations (notamment les

---

[12] Décret 1354-2002, *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 de l'énergie*, art. 1.

questions 3.2, 3.4, 3.4.1, 3.4.2, 3.4.3, 3.5, 3.5.1, 3.5.2 et 3.5.3 de la demande de renseignements du RNCREQ), en affirmant simplement que[13] :

> **Le Distributeur n'est pas disposé à rendre compte du déroulement des négociations qu'il entreprend pour la gestion de ses approvisionnements post-patrimoniaux, et ce, quelle qu'en soit la contrepartie impliquée.**

Or, sans contester le bien-fondé d'une telle politique lorsqu'il s'agit d'une négociation avec un tiers ou même avec un affilié dans un contexte commercial, la bonne pratique réglementaire ne la supporte pas lorsqu'il s'agit de la fixation d'un prix pour un service essentiel dans un contexte monopolistique.

Considérant l'importance de cette Entente pour l'intégrité du régime réglementaire géré par la Régie ainsi que les risques d'abus, un tel refus n'est pas compatible avec les principes d'une réglementation saine et transparente.

Par ailleurs, le RNCREQ fait remarquer que le Distributeur semble ne pas être totalement fermé à dévoiler le contenu des négociations. Il le fait d'ailleurs en partie en répondant à la question 4.7 du RNCREQ :

> «*Hydro-Québec Production n'a aucune obligation de fournir de l'électricité en dépassement du profil des livraisons patrimoniales. L'entente négociée doit être conclue au profit des deux parties.* ***Or, Hydro-Québec Production a indiqué au Distributeur qu'elle n'était nullement intéressée à vendre de l'électricité lorsque les prix de marché sont trop bas.***»
> (nos caractères gras)

Comme nous l'avons souligné ci-dessus, HQP ne peut refuser de fournir de l'électricité en dépassement du profil des livraisons patrimoniales, sans mettre en péril la fiabilité du réseau. La seule question est donc la répartition des revenus entre les deux divisions d'Hydro-Québec, et donc entre le consommateur d'électricité et l'actionnaire de la société d'État.

Confier cette répartition à une négociation privée et non encadrée, sans permettre à la Régie de s'informer sur le déroulement des négociations, équivaut à l'abandon, par la Régie, de ses pouvoirs et responsabilités. Un tel abandon est assimilable à une délégation illégale de la compétence exclusive de la Régie de surveiller les opérations du Distributeur « *afin de s'assurer que les consommateurs paient selon un juste tarif* », tel que stipulé dans la *Loi :*

> **31.** La Régie a compétence exclusive pour:
>
> 2.1° surveiller les opérations du transporteur d'électricité, du distributeur d'électricité ainsi que celles des distributeurs de gaz naturel afin de s'assurer que les consommateurs paient selon un juste tarif;

[13] HQD-3, doc. 5, p. 9.

Une démonstration percutante des conséquences de cet abandon se trouve dans le huitième *Attendu* de l'Entente cadre, qui se lit comme suit :

> ATTENDU QUE le Producteur met à la disposition du Distributeur les ressources qu'il planifie pour assurer la fiabilité de l'électricité patrimoniale, telles que définies dans les *services complémentaires*, dans la mesure où le Distributeur utilise ces ressources uniquement pour des fins d'approvisionnement des marchés québécois et qu'il ne peut ainsi remettre en vente toute quantité de *puissance*;

Dans sa preuve en chef, le Distributeur a essayé de présenter cette exclusion comme découlant directement de la réserve en puissance mise à la disposition du Distributeur par le Producteur[14] :

> 18 Pour identifier les implications de ce sujet, il faut bien comprendre la contribution
> 19 de l'entente-cadre dans le portefeuille des approvisionnements du Distributeur.
> 20 L'entente-cadre permet au Distributeur d'utiliser la réserve planifiée pour gérer
> 21 les aléas et constitue un des moyens pour assurer la fiabilité de l'alimentation
> 22 des besoins de la clientèle québécoise.
>
> 1 Par ailleurs, la réserve en puissance mise à la disposition du Distributeur est
> 2 requise non seulement en hiver, mais tous les mois de l'année. Les aléas sur la
> 3 demande, quoique plus grands en hiver, se manifestent tout de même lors des
> 4 autres mois. À défaut d'une entente-cadre, la couverture de ces aléas ferait
> 5 appel à des achats de puissance additionnelle au prix de marché. Cependant, il
> 6 importe de noter que l'achat de puissance ne constitue pas un équivalent, en
> 7 terme de service rendu, à une entente-cadre.
>
> 8 Dans l'hypothèse où le Distributeur souhaiterait revendre de la puissance, il ne
> 9 peut s'attendre à ce que la puissance accessible en vertu de l'Entente lui soit
> 10 offerte à des conditions différentes de celles disponibles sur le marché. En plus,
> 11 la puissance maximale dont disposerait le Distributeur pour les dépassements
> 12 devrait être déterminée à l'avance pour chaque saison et contractée sur une
> 13 base ferme.

Dans le dossier R-3648-07, le Distributeur a fait prévaloir que les services nécessaires et généralement reconnus pour assurer la sécurité et la fiabilité de l'électricité patrimoniale, tels qu'identifiés dans l'*Entente concernant les services nécessaires et généralement reconnus pour assurer la sécurité et la fiabilité de l'approvisionnement patrimonial,* incluent une réserve de planification de 3 100

[14] HQD-2, doc. 1, p. 13-14.

MW, au-delà de la valeur maximale prévue au profil de livraison de l'électricité patrimoniale[15].

Or, pour cette raison, la Régie, à l'instar du RNCREQ, avait interprété l'*Attendu* comme excluant toute revente de cette puissance planifiée pour assurer la fiabilité de l'électricité patrimoniale, tout en permettant la revente de puissance post patrimoniale contracté par le Distributeur[16]. Toutefois, celui-ci a répondu en indiquant que l'*Attendu* a une portée plus large :

> **Le Distributeur confirme qu'il ne peut remettre en vente la puissance associée aux ressources que le Producteur planifie pour assurer la fiabilité de l'électricité patrimoniale. Par ailleurs, l'ATTENDU auquel se réfère la Régie de l'énergie a une portée qui va au-delà des quantités de puissance planifiées par le Producteur. Le Distributeur convient qu'il ne revendra aucune quantité de puissance sur les marchés, y compris celle provenant des approvisionnements hors-patrimoniaux.**

La réponse du Distributeur portant sur cet *Attendu* mérite d'être étudiée soigneusement[17]. Deux des trois motifs mentionnés par le Distributeur font référence explicitement à la quantité de puissance mise à la disposition du Distributeur en vertu de la présente entente, c'est-à-dire celle couvrant les aléas de l'énergie patrimoniale :

> **1- À l'instar du contrat patrimonial, la présente entente est offerte au Distributeur à des conditions que le marché ne saurait offrir. De plus, la quantité de puissance mise à la disposition du Distributeur en vertu de la présente entente ne peut être mise en marché par le Producteur, et ce dernier ne peut en tirer un revenu.**
>
> **2- Les aléas de la demande affectent les besoins du Distributeur tout au long de l'année et non seulement en hiver. D'ailleurs, l'enveloppe d'électricité patrimoniale, telle que définie par la courbe de puissances classées patrimoniale, risque d'être dépassée lors de n'importe quelle saison. L'Entente met à la disposition du Distributeur une quantité de puissance lui permettant de couvrir les aléas sur ses besoins tout au long de l'année. Cette puissance lui est fournie même si la tarification des dépassements est centrée sur les quantités d'énergie utilisées.**

Le troisième motif allègue, sans preuve, que la vente par le Distributeur de la puissance associée à ses approvisionnements post patrimoniaux (comme dans

---

[15] Cité dans les DDR #1 de la Régie, p. 23.

[16] *Ibid.*, questions 9.1 et 9.2.

[17] HQD-3, doc. 1, pages 24 et 25.

le cas de TCE), conduiraient à la sollicitation accrue d'HQP à l'égard de son engagement de fournir de l'électricité patrimoniale.

> **3- Malgré l'absence de tarification de la puissance, Hydro-Québec Production doit, tout au long de l'année, mobiliser une quantité de ressources suffisante pour permettre au Distributeur de satisfaire ses besoins. La revente, par le Distributeur, de toute quantité de puissance associée à ses approvisionnements post-patrimoniaux (comme dans le cas de TCE), même en situation de surplus, conduirait donc à la sollicitation accrue d'Hydro-Québec Production en tant que fournisseur d'électricité en dépassement de ses obligations à l'égard de son engagement de fournir l'électricité patrimoniale.**

En conclusion, le Distributeur explique et fait sienne la position d'HQP à l'effet que, si jamais le Distributeur insistait à faire valoir ses droits de revendre la puissance post patrimoniale dûment contractée, il se trouvera obligé de payer beaucoup plus cher la puissance mise à sa disposition par le biais de l'Entente cadre.

> **Ainsi, le Distributeur ne peut à la fois bénéficier des avantages d'une puissance mise à sa disposition à des conditions plus avantageuses que le marché et, en même temps, se prévaloir d'opportunités de revente, surtout si ces dernières sont supportées par la réserve associée à l'électricité patrimoniale.**
>
> **Dans un tel contexte, le scénario de revente de surplus de puissance ferait en sorte, que l'utilisation de la puissance mise à la disposition par le Producteur pourrait être facturée à des conditions semblables à celles qui prévalent sur le marché. Une telle situation entraînerait un coût nettement plus élevé que le bénéfice que le Distributeur pourrait tirer de la revente de puissance.**

Finalement, le Distributeur explique que, dans un tel cas, il devra faire acquisition des 3 100 MW de puissance de la réserve associée à l'électricité patrimoniale à un prix de 2,5 $/kW-mois — et ce, malgré le fait que cette réserve fait partie des services nécessaires et généralement reconnus pour assurer la sécurité et la fiabilité de l'électricité patrimoniale.

Par ailleurs, le Distributeur ne précise pas si cette situation lui est attribuable et si c'est lui qui a proposé ce prix ou si c'est HQP qui a formulé ce scénario alternatif. Comme sur plusieurs aspects de ce dossier, les positions du Distributeur et du Producteur se ressemblent tellement qu'il est difficile d'identifier la moindre différence d'opinion entre eux.

Les précédentes Ententes cadre ont été approuvées comme étant des contrats d'approvisionnement pour satisfaire les besoins des marchés québécois qui

excèdent l'électricité patrimoniale, en vertu de l'art. 52.2 de la *Loi sur la Régie de l'énergie.* Il est difficile de voir cependant comment l'achat de la réserve de puissance de 3 100 MW associée à l'électricité patrimoniale pourrait être considéré comme l'approvisionnement des « besoins des marchés québécois qui excèdent l'électricité patrimoniale », étant donné que cette réserve fait partie des services nécessaires et généralement reconnus pour assurer la sécurité et la fiabilité de l'électricité patrimoniale.

Le RNCREQ s'étonne du fait que le prix d'un service inévitable et nécessaire pour le bon fonctionnement du réseau soit confié à un processus si arbitraire et si peu transparent. Plus précisément, le RNCREQ fait valoir que le septième Allégué de la Requête du Distributeur, selon lequel les prix et les modalités de l'Entente cadre s'appuient « sur des références neutres et transparentes », est non fondée.

Le RNCREQ soumet respectueusement que la nature nécessaire et essentielle du service de ce mécanisme spécifiquement conçu pour compléter le profil de consommation du volume d'électricité patrimonial ainsi que sa nature monopolistique ont des implications tant au niveau de surveillance et de contrôle que peut accorder la Régie à la régulation qu'au niveau de la détermination des coûts et conditions applicables.

De l'avis du RNCREQ, la Régie devrait s'inspirer de la politique qu'elle applique dans la réglementation du Transporteur, où le prix des biens et services fournis d'un service ou d'une division non réglementé d'Hydro-Québec à une entité réglementée se fait sur la base des coûts complets plutôt que sur des négociations au cours de laquelle la Régie est privée de tout détail.

Le tout respectueusement soumis

Saint-Jean-sur-Richelieu, le 12 mai 2009

Annie Gariépy
Procureur du RNCREQ