

ANNEXE 5

**APPUI EXTERNE RELATIF À L'APPEL D'OFFRES
A/O 2009-02 POUR LES ACHATS D'ÉLECTRICITÉ**

RAPPORT DU REPRÉSENTANT OFFICIEL

Appui externe relatif à l'appel d'offres A/O 2009-02

Éolien : 2 blocs de 250 MW – pour les achats d'électricité

Rapport consolidé

(Livrable 24 de l'offre de services de
Deloitte datée du 16 mai 2008)

Commentaires relatifs à l'application de la
Procédure d'appel d'offres – de la diffusion de l'appel d'offres jusqu'à la
signature des contrats
(Période du 29 octobre 2008 au 31 mai 2011)

Hydro-Québec

**Le 10 juin 2011
Version finale**



Deloitte Inc.
1, Place Ville Marie
Bureau 3000
Montréal QC H3B 4T9
Canada

Tél. : 514-393-7115
Télec. : 514-390-4117
www.deloitte.ca

Le 10 juin 2011

Monsieur Éric Chaîné
Chef – Approvisionnement énergétique
Hydro-Québec
75, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal QC H2Z 1A4

Objet : Appui externe relatif à l'appel d'offres
A/O 2009-02 : Éolien : 2 blocs de 250 MW – pour les achats d'électricité
Rapport consolidé du représentant officiel

Monsieur Chaîné,

Il nous fait plaisir de vous transmettre le rapport relatif à notre rôle d'accompagnement d'Hydro-Québec Distribution dans le cadre du processus d'appel d'offres et de conseil auprès d'Hydro-Québec Distribution sur l'application de *La Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité*.

Le présent rapport contient nos observations et commentaires quant aux pratiques utilisées par Hydro-Québec Distribution du début du processus d'appel d'offres jusqu'à la préparation des contrats d'achat d'électricité, incluant la signature des parties aux ententes contractuelles.

Ce rapport a été préparé par monsieur Pierre Devost de notre cabinet. Son curriculum vitæ se retrouve en annexe.

En espérant le tout conforme, je vous prie, Monsieur Chaîné, d'accepter nos cordiales salutations.



Suzanne Morin, FCA
Associée

Table des matières

Contexte	1
Généralités	2
Phase 1 : La diffusion de l'appel d'offres	3
Le document d'appel d'offres	3
La gestion de la distribution du document d'appel d'offres	3
Le lancement de l'appel d'offres	3
La diffusion de l'appel d'offres	4
Conclusion	4
Phase 2 : Les communications avec les soumissionnaires, la réception et ouverture des soumissions	5
Les addenda	5
La conférence préparatoire	7
La réception du formulaire d'inscription	7
La réception de l'information – Avis préalables	8
Les questions-réponses des soumissionnaires potentiels	9
Autres communications avec les soumissionnaires potentiels	9
La réception des soumissions	10
L'ouverture des soumissions	10
La préparation de la méthode d'évaluation des soumissions	11
Conclusion	11
Phase 3 : La sélection des soumissions	12
Le processus de sélection	12
Conférences téléphoniques et rencontres avec les soumissionnaires	14
Liste des soumissions retenues	15
Annonce des soumissions retenues	17
Conclusion	17
Phase 4 : La préparation des contrats	18
Général	18
Le processus de préparation des contrats	18

Contrats d’approvisionnement en électricité	18
Conclusion	20
Annexe A : Curriculum vitæ	21



Contexte

Hydro-Québec Distribution a retenu les services de Deloitte Inc. pour l'accompagner dans le processus d'appel d'offres et pour agir comme son représentant officiel. Une des tâches de ce mandat consiste à revoir et à commenter le processus d'appel d'offres ayant conduit au lancement de l'appel d'offres pour les achats d'électricité A/O 2009-02 – Éolien : 2 blocs de 250 MW – le 30 avril 2009 et à la signature des contrats, qui ont été signés au cours de la période du 16 mars 2011 au 31 mai 2011.

Dans ce contexte, les principaux éléments du mandat étaient les suivants :

✓	Jouer un rôle d'intermédiaire dans les communications écrites entre Hydro-Québec Distribution et les soumissionnaires;
✓	Assister aux rencontres et aux conférences téléphoniques entre Hydro-Québec Distribution et les soumissionnaires; et,
✓	Transmettre des avis et commentaires à Hydro-Québec Distribution quant au contenu de divers documents émis par Hydro-Québec Distribution avant leur publication.

Le présent rapport traite des activités du processus d'appel d'offres A/O 2009-2 dans le cadre de quatre (4) phases distinctes qui se sont déroulées du 29 octobre 2008 au 31 mai 2011 :

Phase 1 :	La diffusion de l'appel d'offres (du 29 octobre 2008 au 30 avril 2009)
Phase 2 :	Les communications avec les soumissionnaires, la réception et ouverture des soumissions (du 1er mai 2009 au 7 juillet 2010)
Phase 3 :	La sélection des soumissions (du 8 juillet 2010 au 20 décembre 2010)
Phase 4 :	La préparation des contrats, incluant la signature des parties aux ententes contractuelles (du 21 décembre 2010 au 31 mai 2011)

Nos observations et commentaires quant à l'application de la *Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité* sont indiqués dans les pages suivantes.

La structure de la présentation de nos observations et commentaires dans le présent rapport s'appuie sur la structure de présentation de la *Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité*.

Généralités

Des procédures de fonctionnement entre Hydro-Québec Distribution, Deloitte Inc. et les soumissionnaires, respectant la Procédure d'appel d'offres, ont été élaborées et implantées afin d'assurer :

- une communication efficace et rapide entre Hydro-Québec Distribution et Deloitte Inc. et les soumissionnaires; et,
- un système d'archivage et de suivi de dossiers électroniques et papier structuré et intégré.



Phase 1 : La diffusion de l'appel d'offres

Le document d'appel d'offres

Commentaires sur le document d'appel d'offres final « version papier » :

- Le document français d'appel d'offres a été revu par Deloitte Inc. après sa préparation par Hydro-Québec Distribution.
- Nous n'avons noté aucune divergence entre la version anglaise et française du document d'appel d'offres.
- L'annexe 11 contenant le contrat-type était absente au moment de la diffusion de l'appel d'offres et a été publiée par la suite au moyen d'un addenda.

Commentaires sur le document d'appel d'offres final « version papier » versus « version électronique » sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution :

- Nous n'avons pas noté de différences entre le contenu de la « version électronique » du document d'appel d'offres français et le contenu de la « version papier » de ce document. Il en est de même pour le document papier et électronique anglais.

La gestion de la distribution du document d'appel d'offres

Dépôt du document à la Régie de l'énergie :

- Le présent appel d'offres découle de l'adoption par le gouvernement du Québec, le 29 octobre 2008, des décrets numéro 1043-2008, 1044-2008, 1045-2008 et 1046-2008; le 4 mars 2009 des décrets numéro 179-2009 et 180-2009; le 29 avril 2009 des décrets numéro 520-2009 et 521-2009; le 26 janvier 2010 des décrets numéros 67-2010 et 68-2010; et le 2 juin 2010 des décrets numéros 468-2010 et 469-2010 modifiant les décrets précédents afin de reporter l'échéance de procéder à l'appel d'offres et ce, avant le 1^{er} mai 2009, de modifier le prix maximal de la fourniture d'électricité et de reporter le début des livraisons.
- Une demande d'approbation de la grille de pondération des critères non monétaires a été déposée par Hydro-Québec Distribution à la Régie de l'énergie le 9 février 2009 (requête R-3685-2009).
- Une version projet du document d'appel d'offres a été déposée à la Régie le 30 avril 2009, soit le jour même du lancement de l'appel d'offres.

Le lancement de l'appel d'offres

Le lancement de l'appel d'offres a eu lieu le 30 avril 2009.

Accessibilité et qualité des sites Internet d'Hydro-Québec Distribution :

- Les sites Internet français et anglais d'Hydro-Québec Distribution ont été revus et des tests ont été effectués après leur publication par Deloitte Inc. Aucun point à régler n'est resté en suspens dans la version finale du site.

- Nous n'avons rencontré aucun problème d'accès durant nos tests, ce qui nous permet de conclure que l'accès aux sites Internet par les entreprises désirant soumissionner n'est pas limité.
- Nous avons constaté que les sites sont conviviaux, que le document d'appel d'offres est disponible dans les deux langues (i.e. site français pour la version française; et site anglais pour la version anglaise) et que les transmissions électroniques des divers formulaires sont acheminées au représentant officiel tel que prévu.
- Aucune situation problématique n'a été mentionnée par les soumissionnaires potentiels.

La diffusion de l'appel d'offres

Plusieurs modes de diffusion ont été utilisés afin d'assurer une couverture aussi large que possible aux soumissionnaires potentiels lors du lancement de l'appel d'offres :

- Annonce de l'avis public d'appel d'offres dans les grands quotidiens incluant : La Presse, The Gazette, Globe and Mail, Journal de Montréal, Journal de Québec, Le Devoir, Mégawatt Daily, National Post, The Record, Plein jour de Baie-Comeau, Nord-Est, Le Pharillon, La voix de la Matanie, Le Soleil, Le Droit, La Tribune, Le Nouvelliste, Le Quotidien et La voix de l'Est.
- Communiqué de presse pour diffusion à l'ensemble des médias généralistes et financiers du Québec et du Canada via l'agence Canada NewsWire.
- Annonce de l'avis sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution.
- Envoi d'un courriel, annonçant le lancement de l'appel d'offres, à une liste de 342 soumissionnaires potentiels actifs dans le domaine de l'énergie au Québec, au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie afin de susciter leur intérêt.

Conclusion

- Les pratiques actuelles d'Hydro-Québec Distribution respectent les exigences de la *Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité* quant à la diffusion de l'appel d'offres.

Phase 2 : Les communications avec les soumissionnaires, la réception et ouverture des soumissions

Les addenda

Commentaires généraux relatifs aux addenda

Au total, huit (8) addenda ont été émis dans le cadre de l'appel d'offres. Les caractéristiques principales de ces addenda sont les suivantes :

L'addenda no. 1

Publié le 8 juin 2009 et traitait principalement de :

- modifications aux sous-critères d'évaluation reliés au développement durable;
- modifications à l'échéancier de l'appel d'offres;
- modifications à la pondération des critères non monétaires;
- l'ajout du contrat-type au document d'appel d'offres.

L'addenda no. 2

Publié le 11 septembre 2009 et traitait principalement de :

- modifications à la section d'emploi des appareils SODAR et LIDAR pour mesurer le vent et la production anticipée;
- modifications aux conditions pour déposer des variantes.

L'addenda no. 3

Publié le 28 septembre 2009 et traitait du :

- report de la date limite d'inscription à l'appel d'offres au 15 février 2010.

L'addenda no. 4

Publié le 9 février 2010 et traitait de modifications :

- à la section sur les mesures de vent et la production anticipée;
- aux paiements additionnels dans le cadre de référence;
- à la capitalisation et contrôle du parc éolien;
- aux règles concernant la ventes et cession du parc éolien ;
- aux formules de calcul de défaut de livrer l'énergie contractuelle;

- à la comptabilisation des exportations des transformateurs basse tension / moyenne tension dans le contenu québécois;
- à la date de mise sous tension initiale pour le raccordement au réseau;
- à la procédure à suivre pour demander la réalisation d'une évaluation de crédit.

L'addenda no. 5

Publié le 16 avril 2010 et traitait principalement de :

- nouveaux décrets adoptés le 26 janvier 2010;
- modifications à la contribution maximale d'Hydro-Québec au coût du poste de départ;
- modifications au calcul de participation de la communauté locale additionnelle à l'exigence minimale;
- modifications au processus de simulation de combinaison des soumissions;
- précisions concernant la signature des soumissions;
- modifications à l'Annexe 5 concernant les formules de prix admissibles.

L'addenda no. 6

Publié le 30 avril 2010 et traitait principalement du :

- report de la date limite pour déposer une soumission au 6 juillet 2010;
- report de la date d'ouverture publique des soumissions au 7 juillet 2010;
- report de la date de validité des soumissions au 31 mars 2011.

L'addenda no. 7

Publié le 4 juin 2010 et traitait principalement :

- de nouveaux décrets adoptés le 2 juin 2010;
- de modifications aux dates de début de livraisons;
- de modifications aux formules de prix admissibles et au prix de l'électricité offerte;
- du changement d'endroit pour l'ouverture publique des soumissions;
- de modifications aux sections relatives au calcul de la compensation dans le cadre de référence.

L'addenda no. 8

Publié le 22 juin 2010 et traitait principalement de :

- modifications aux formules de prix admissibles;
- modifications à la section « Date de début des livraisons »;
- modifications à la section « Données de vent et production anticipée d'électricité » du contrat-type.

Commentaires sur le contenu final des addenda « version électronique sur le site Internet »

Les huit (8) addenda en français et en anglais ont été revus par Deloitte Inc. après leur diffusion et, lorsque requis, un entretien téléphonique a eu lieu avec les représentants d'Hydro-Québec Distribution afin de discuter des commentaires et questions soulevés. Tous les points soulevés ont été pris en considération, le cas échéant, lors de l'émission d'addenda ultérieurs.

Commentaires sur la diffusion des addenda

Deloitte Inc. a transmis respectivement, en date du 8 juin 2009, 14 septembre 2009, 28 septembre 2009, 9 février 2010, 16 avril 2010, 30 avril 2010, 4 juin 2010 et 23 juin 2010 un avis d'émission des addenda no. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 et 8 à tous les soumissionnaires sur la liste des intéressées; ces avis indiquant aux destinataires la procédure à suivre pour accéder au site Internet d'Hydro-Québec Distribution et au contenu de l'addenda directement à partir d'un hyperlien.

La conférence préparatoire

Commentaires relatifs à la conférence préparatoire

- Une conférence préparatoire a été tenue à Montréal le 16 septembre 2009 à 09h00 en français et à 14h00 en anglais et à Québec le 18 septembre 2009 en français, soit environ cinq (5) mois après le lancement de l'appel d'offres.
- Deloitte Inc. a envoyé un avis par courriel aux entreprises inscrites à la conférence préparatoire le 11 septembre 2009 afin de leur rappeler les dates, les heures et les lieux de la conférence préparatoire.
- Les personnes intéressées à participer à la conférence étaient invitées à s'inscrire à l'avance. Cependant, la participation à cette conférence n'était pas obligatoire pour présenter une soumission.
- Aucun soumissionnaire potentiel n'a été refusé lors de la conférence préparatoire.
- Les participants à la conférence pouvaient obtenir sur place une copie papier du document d'appel d'offres en acquittant le paiement prévu pour l'obtention du document. Aucun participant ne s'est procuré le document d'appel d'offres papier à la conférence.
- La première partie de la conférence s'est déroulée sous la forme d'une présentation, à l'aide de diapositives, résumant les principales caractéristiques de l'appel d'offres. La deuxième partie était consacrée à une période de questions de l'auditoire, et ce, jusqu'à épuisement des questions.
- Au total, quelque 107 participants représentant 71 entreprises ont assisté à l'une ou l'autre des conférences préparatoires.
- Hydro-Québec Distribution a tenu un registre des entreprises présentes à la conférence préparatoire, lequel a été affiché sur son site Internet français et anglais à partir du 9 octobre 2009.
- Le compte rendu de la présentation et des questions-réponses découlant de la conférence a été préparé par Hydro-Québec Distribution en français et en anglais, et a aussi été affiché sur le site Internet du Distributeur à partir du 20 novembre 2009.
- Le compte rendu faisait aussi état de compléments de réponses à des questions posées lors de la conférence préparatoire et qui avaient été traitées en différé.
- Nous n'avons pas noté de différences entre le contenu du compte rendu affiché sur le site Internet français par rapport à celui affiché sur le site anglais du Distributeur. De plus, nous n'avons observé aucun biais apparent quant à la formulation des réponses.

La réception du formulaire d'inscription

Commentaires relatifs à la réception des formulaires d'inscription

- Le document d'appel d'offres contenait un formulaire d'inscription que tous les intéressés à soumissionner et manufacturiers d'éoliennes devaient remplir et retourner à Hydro-Québec Distribution, via Deloitte Inc., avant le 1^{er} octobre 2009 à 16h00 pour lui signifier leur intention de présenter une soumission dans les délais prescrits.
- Sur réception dudit formulaire dûment complété et du paiement des frais d'inscription, le cas échéant, Hydro-Québec Distribution, via Deloitte Inc., a transmis à l'intéressé à soumissionner un accusé de réception avec un code confidentiel lui permettant de soumettre des questions relativement à l'appel d'offres.

- En date du 28 septembre 2009, la date limite de dépôt du formulaire d'inscription a été reportée du 1^{er} octobre 2009 au 15 février 2010 à 16h00 afin de permettre aux intéressés à soumissionner ayant déposé une demande d'étude exploratoire de recevoir les résultats de cette étude.
- Au total, 42 inscriptions ont été effectuées dans le cadre de l'appel d'offres avant la date limite de dépôt du formulaire d'inscription : 37 provenant des intéressés à soumissionner et 5 provenant de manufacturiers d'éoliennes.
- Un avis de rappel a été envoyé en date du 10 février 2010 aux entreprises ayant assisté à la conférence préparatoire ou ayant démontré leur intérêt pour l'appel d'offres, leur signifiant que la date limite d'inscription à l'appel d'offres était le 15 février 2010 à 16h00.

La réception de l'information – Avis préalables

Commentaires relatifs à la réception de l'information – Comportement dynamique

- Le document d'appel d'offres prévoyait que tous les manufacturiers inscrits à l'appel d'offres devaient transmettre à Hydro-Québec Distribution, via Deloitte Inc., et ce, avant le 1^{er} juillet 2009, la modélisation du comportement électrique de leur technologie éolienne.
- Hydro-Québec Distribution a reporté la date limite pour déposer la modélisation du comportement électrique au 17 juillet 2009.
- Tous les manufacturiers inscrits à l'appel d'offres ont fait parvenir à Hydro-Québec Distribution, via Deloitte Inc., et ce, avant la date limite du 17 juillet 2009, une correspondance incluant des informations permettant à Hydro-Québec Distribution d'amorcer l'étude de modélisation du comportement électrique de leur technologie éolienne.

Commentaires relatifs à la réception de l'information – Maturité technologique

- Le document d'appel d'offres prévoyait que tous les manufacturiers inscrits à l'appel d'offres pouvaient faire une demande au plus tard 90 jours avant la date de dépôt des soumissions et transmettre la documentation permettant à Hydro-Québec Distribution d'éventuellement émettre un avis préalable de qualification quant à l'admissibilité de leur technologie éolienne.
- Trois (3) des cinq (5) manufacturiers inscrits se sont prévalus de cette possibilité de demander un avis préalable de qualification de la maturité technologique de leur éolienne. Des avis ont été émis par Hydro-Québec Distribution à chacun d'eux : aucune demande n'a été rejetée.

Commentaires relatifs à la réception de l'information – Télécommunication

- Le document d'appel d'offres prévoyait que tous les soumissionnaires inscrits à l'appel d'offres pouvaient faire une demande avant le 1^{er} décembre 2009 et transmettre la documentation permettant à Hydro-Québec Distribution d'éventuellement émettre un avis préalable pour tout projet de parc éolien situé sur des terrains privés à l'intérieur de la zone de consultation d'une installation de télécommunication d'Hydro-Québec.
- Un (1) soumissionnaire inscrit s'est prévalu de cette possibilité de demander un avis préalable de télécommunication. Un avis positif a été émis par Hydro-Québec Distribution à ce soumissionnaire.

Commentaires relatifs à la réception de l'information – Étude exploratoire

- Le document d'appel d'offres prévoyait que les intéressés à soumissionner pouvaient faire une demande d'étude exploratoire de raccordement du parc éolien au plus tard le 1^{er} décembre 2009 afin d'obtenir un signal quant au scénario et aux coûts de raccordement.
- Au total, 52 études exploratoires ont été réalisées par Hydro-Québec TransÉnergie.
- Un avis de rappel a été envoyé en date du 23 novembre 2009 aux entreprises ayant assisté à la conférence préparatoire ou ayant démontré leur intérêt pour l'appel d'offres, leur signifiant que la date limite de demande d'étude exploratoire était le 1^{er} décembre 2009.

Les questions-réponses des soumissionnaires potentiels

Commentaires sur le contenu des réponses aux questions

- Du 1^{er} mai 2009 au 18 juin 2010, soit au cours de la période disponible aux soumissionnaires potentiels pour poser des questions, 160 questions ont été reçues par Deloitte Inc. provenant des soumissionnaires potentiels dont 132 ont fait l'objet d'une réponse écrite d'Hydro-Québec Distribution et ont été affichées sur le site Internet du Distributeur; et 22 questions portant sur des aspects administratifs ou de clarification de questions écrites ont été répondues verbalement ou par courriel par Deloitte Inc.; et, 6 questions ont été retirées par les soumissionnaires.
- Dans certains cas, une téléconférence, en présence de Deloitte Inc., a été tenue entre Hydro-Québec Distribution et le soumissionnaire ayant posé une (des) question(s) afin de préciser la nature de la (des) question(s). Nous n'avons pas noté, lors de ces téléconférences, qu'il y ait eu communication d'informations pouvant affecter l'équité entre les soumissionnaires.
- Au total, douze (12) conférences téléphoniques ont été tenues au cours de cette période.
- Nous n'avons noté aucun biais apparent ou incohérence dans la formulation des réponses écrites d'Hydro-Québec Distribution.

Commentaires sur la diffusion des réponses aux questions

- Les réponses ont été envoyées aux demandeurs par Deloitte Inc. par voie électronique. Hydro-Québec Distribution a affiché sur son site Internet les réponses aux questions. Dans certains cas, certaines questions touchant la logistique et non le contenu du programme ont été répondues par téléphone par Deloitte Inc. après vérifications avec Hydro-Québec Distribution, ces questions n'affectant pas l'équité entre les soumissionnaires.
- En date du 30 avril 2010, la date limite de dépôt des questions a été reportée du 3 mai 2010 au 18 juin 2010 à 16h00.
- En date du 11 juin 2010, un avis de rappel a été envoyé par courriel à tous les soumissionnaires intéressés à l'appel d'offres leur indiquant que la date limite pour faire parvenir des questions était le 18 juin 2010 à 16h00.
- Aucune question n'a été transmise par les soumissionnaires à Hydro-Québec Distribution après la date et heure limite de dépôt des questions.

Autres communications avec les soumissionnaires potentiels

Commentaires relatifs aux autres communications

- Deloitte Inc. a transmis deux (2) autres avis aux soumissionnaires (sans compter les avis mentionnés ailleurs dans le présent rapport) au cours de cette phase de l'appel d'offres, c'est-à-dire entre le 1^{er} mai 2009 et le 7 juillet 2010 :
 - Le 21 mai 2009 : pour annoncer l'approbation de la grille des critères non monétaires.
 - Le 20 mai 2010 : pour informer les soumissionnaires de la publication des questions et réponses sur le financement communautaire par le MFQ et le MAMROT.
- Les avis envoyés avant la date limite d'inscription à l'appel d'offres ont été transmis aux entreprises ayant assisté à la conférence préparatoire ou ayant démontré leur intérêt pour l'appel d'offres. Les avis envoyés après la date limite d'inscription à l'appel d'offres n'ont été que transmis aux représentants officiels désignés des soumissionnaires et manufacturiers inscrits.

La réception des soumissions

Commentaires relatifs à la réception des soumissions

- Un avis de rappel a été envoyé le 28 juin 2010 à tous les intéressés à soumissionner à l'appel d'offres leur signifiant qu'ils devaient déposer leur soumission au bureau des soumissions désigné, soit au rez-de-chaussée du 2, Place Ville-Marie avant le 6 juillet 2010 à 16h00.
- Les soumissions acceptées ont été déposées au bureau des soumissions désigné par Hydro-Québec Distribution avant 16h00 le 6 juillet 2010.
- La date et l'heure de réception ont été inscrites sur chaque soumission et un inventaire des soumissions reçues a été tenu à jour. De plus, une confirmation de réception a été transmise aux soumissionnaires. Les soumissions scellées ont été gardées en consignment dans les locaux d'Hydro-Québec jusqu'à l'ouverture des soumissions, soit le 7 juillet 2010 à 09h00.
- Au total, 26 livraisons ont été reçues au bureau de soumission de Deloitte inc. le 6 juillet 2010 avant 16h00. Aucune livraison n'a été reçue après la date et l'heure limite de dépôt des soumissions.

L'ouverture des soumissions

Commentaires relatifs à l'ouverture des soumissions

- L'ouverture publique des soumissions a été effectuée en public le 7 juillet 2010 à 09h00 dans les locaux d'Hydro-Québec Distribution en présence de l'équipe d'Hydro-Québec Distribution et du représentant officiel d'Hydro-Québec Distribution (c.-à-d. Deloitte Inc.) et d'un auditoire d'environ 25 personnes.
- Une procédure détaillée a été suivie de façon à lire à haute voix les informations suivantes et à préparer un inventaire préliminaire des soumissionnaires et des principaux paramètres de chacune des soumissions : nom du projet, nom du soumissionnaire; nom de la société-mère du soumissionnaire, localisation du parc éolien; puissance contractuelle offerte dans l'offre principale et date la plus hâtive pour le début des livraisons. Cet inventaire préliminaire des soumissions acceptées à l'ouverture a été rendu public le jour même de la séance d'ouverture publique des soumissions.
- Au total, 44 soumissions ont été reçues, totalisant 1050,86 MW de puissance offerte. Aucune soumission n'a été rejetée au cours de cette séance.
- Par la suite, en présence de Deloitte Inc., les chèques pour les frais d'analyse des soumissions et d'évaluation de crédit ont été retirés des boîtes et un inventaire a été préparé par soumission; de même qu'une liste des soumissionnaires ayant indiqué que leurs états financiers étaient confidentiels.
- Une copie électronique de chacune des soumissions a été remise à Deloitte Inc.
- Chaque soumission a par la suite été passée en revue afin de compléter la Fiche de contrôle – Rejet automatique; cette fiche permettant de vérifier le contenu des soumissions pour contrôler la présence de défauts entraînant le rejet automatique d'une soumission.
- L'inventaire final des informations à rendre publiques sur les soumissions a été affiché sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution en date du 30 juillet 2010. Aucune soumission n'a été rejetée lors de l'ouverture des soumissions.
- Chaque soumission a par la suite été passée en revue afin de compléter la Fiche de contrôle Conformité. Cette fiche sera utilisée tout au long des étapes d'évaluation des soumissions pour contrôler la présence de défauts entraînant éventuellement le rejet d'une soumission.

La préparation de la méthode d'évaluation des soumissions

Commentaires relatifs à la préparation de la méthode d'évaluation des soumissions

Le Guide d'évaluation des soumissions, élaboré par Hydro-Québec Distribution, a été transmis à Deloitte Inc. en date du 18 juin 2010, c'est-à-dire avant la date d'ouverture des soumissions. Après revue du Guide par Deloitte Inc., quelques erreurs cléricales ont été identifiées et un entretien téléphonique a eu lieu avec Hydro-Québec Distribution afin de signaler ces erreurs typographiques. Par la suite, Hydro-Québec Distribution a transmis une version révisée du Guide en date du 5 juillet 2010. Aucun autre point à régler n'est resté en suspens dans cette version finale du document.

Conclusion

- Les pratiques actuelles d'Hydro-Québec Distribution respectent les exigences de la Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité quant aux communications avec les soumissionnaires, à la réception et à l'ouverture des soumissions.

Phase 3 : La sélection des soumissions

Le processus de sélection

Commentaires relatifs au processus de sélection des soumissions

- Le contenu du communiqué de presse et de la liste préliminaire des soumissions acceptées à l'ouverture des soumissions a été affiché sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution le 7 juillet 2010.
- Dans un premier temps, une équipe d'Hydro-Québec Distribution a analysé le contenu des 44 soumissions déposées et a procédé à la validation de la présence de défauts entraînant le rejet automatique d'une soumission lors de l'ouverture des soumissions.
- Quatre manufacturiers ont offert leurs éoliennes aux soumissionnaires.
- Toutes les fiches de contrôle – Rejet automatique ont été revues par Deloitte Inc. à la fin des étapes d'analyse des soumissions, étapes effectuées par Hydro-Québec Distribution.
- Aucune soumission n'a été rejetée au cours de cette étape de contrôle de rejet automatique.
- La liste finale des soumissions acceptées à l'ouverture des soumissions a été rendue accessible sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution en date du 30 juillet 2010.
- Aucune soumission n'a été rejetée parce que jugée frivole.
- L'équipe d'évaluation d'Hydro-Québec Distribution a aussi évalué la conformité de chacune des soumissions. Parmi les demandes de renseignements envoyées aux soumissionnaires, une proportion importante visait à obtenir des éclaircissements relatifs à la conformité des soumissions à un ou plusieurs des critères de conformité établis par Hydro-Québec Distribution.
- Toutes les fiches de contrôle – Conformité ont été revues par Deloitte Inc. à la fin des étapes d'analyse des soumissions, étapes effectuées par Hydro-Québec Distribution.
- Six soumissions n'ont pas été retenues au cours de cette étape de contrôle de la conformité.
- Une équipe d'Hydro-Québec Distribution a passé en revue le contenu des 44 soumissions provenant de 16 promoteurs et totalisant près de 1051 MW de puissance afin de dresser une liste des informations manquantes ou nécessitant des éclaircissements pour procéder aux étapes d'évaluation subséquentes.
- Par la suite, le processus de sélection a comporté trois (3) étapes d'analyse à savoir :
 - Étape 1 : Évaluation des soumissions en fonction des exigences minimales
 - Étape 2 : Classement des soumissions
 - Étape 3 : Simulation de combinaisons de soumissions
- Au cours de la période du 8 juillet 2010 au 20 décembre 2010, période au cours de laquelle les étapes d'analyse ont été réalisées, les informations manquantes des soumissionnaires ou les besoins d'éclaircissements auprès des soumissionnaires ont fait l'objet de demandes de renseignements écrites de la part d'Hydro-Québec Distribution. Ces demandes, spécifiant les informations additionnelles à fournir (ou les éclaircissements à apporter) et le délai accordé pour le faire, ont été acheminées à chacun des soumissionnaires, par courriel, via Deloitte Inc. À quelques occasions, Hydro-Québec Distribution a consenti un délai additionnel et ce, dans la mesure où la demande de renseignement à répondre par le soumissionnaire était jugée plus complexe ou que le

soumissionnaire apportait une justification jugée raisonnable pour accorder un tel délai. Les soumissionnaires ont fait parvenir leurs réponses en général par courriel mais aussi par messenger, via Deloitte Inc. Au total, 125 demandes de renseignements totalisant quelque 158 questions ont été expédiées aux soumissionnaires.

- Les dix critères relatifs aux exigences minimales qui ont été analysés lors de la première étape de l'analyse des soumissions ont été les mêmes que ceux que l'on retrouve au document d'appel d'offres. Il s'agit du choix et contrôle du site; du prix de l'électricité; de la participation à la capitalisation et au contrôle du projet; de l'expérience du soumissionnaire; de la maturité technologique; des délais de raccordement et d'intégration des équipements de production; d'éoliennes adaptées au climat froid et de la désignation du manufacturier désigné; du contenu régional garanti du parc éolien; du contenu québécois garanti du parc éolien; et des mesures de vent et production anticipée.
- Des 236 offres-années (offres principales et variantes) incluses dans les 44 soumissions déposées, 119 offres-années n'ont pas été retenues, à savoir :
 - 27 offres-années non pas été retenues car elles ne respectaient pas un ou l'autre des critères de conformité : 22 offres-années en raison d'une structure de propriété non conforme; 3 offres-années conditionnelles à un point de raccordement commun avec une soumission non conforme; et, 2 offres-années pour lesquelles le soumissionnaire n'était pas partie prenante du Fournisseur et que les entités qui agiraient comme Fournisseur ne prenaient aucun engagement ferme d'acquiescer une participation dans le projet ou de l'exécuter.
 - 92 offres-années n'ont pas été retenues car elles ne respectaient pas un ou l'autre des critères quant aux exigences minimales.
- Les 117 offres-années restantes totalisaient 903 MW, répartis comme suit :
 - Bloc autochtone : 47 offres-années représentant 319 MW;
 - Bloc communautaire : 70 offres-années représentant 584 MW.
- Seules les variantes non redondantes entre elles ont été conservées pour fins d'analyse à l'étape 2, ce qui a réduit le nombre total d'offres-années à 97 réparties comme suit :
 - 29 des 47 offres-années autochtones;
 - 68 des 70 offres-années communautaires.
- Chacune de ces 97 offres-années a été évaluée par rapport aux critères à incidence non monétaire et monétaire à l'étape 2. Les sept (7) critères retenus lors de la deuxième étape de l'analyse des soumissions et la pondération associée sont les mêmes que ceux que l'on retrouve au document d'appel d'offres. Il s'agit du coût de l'électricité; du contenu régional additionnel au minimum exigé; du contenu québécois additionnel au minimum exigé; du développement durable; de la capacité financière; de la faisabilité du projet; et de l'expérience pertinente.
- Par la suite, les offres-années ont été classées par ordre décroissant de pointage obtenu de façon à identifier les meilleures offres. Cet exercice a été réalisé de façon indépendante pour chacun des deux blocs recherchés, tel que le document d'appel d'offres l'indiquait :
 - Bloc autochtone : un seuil n'a pas été établi pour passer à l'étape 3 compte tenu que le nombre de MW disponible était limité à 319 versus des quantités recherchées de 250 MW. Par conséquent, 29 offres-années ont été retenues pour l'étape 3.
 - Bloc communautaire : un seuil a été établi au rang 41 afin de retenir au moins 325 MW de projets pour obtenir suffisamment de concurrence entre les soumissions à l'étape 3 de l'analyse; ce rang a permis de retenir 341 MW de projets versus 250 MW de quantités recherchées. Par conséquent, 41 offres-années ont été retenues pour l'étape 3.
- À partir de ces offres-années, des combinaisons ont été formées à l'étape 3 et 15 combinaisons ont été retenues afin d'obtenir la quantité recherchée de 250 MW pour chacun des deux blocs, autochtone et communautaire.
- Pour chacune de ces 15 combinaisons retenues, les coûts de transport ont été évalués en détail par TransÉnergie. Ces combinaisons ont par la suite été classées en fonction de leur coût unitaire global.

- Une analyse comparative des coûts totaux des soumissions du bloc autochtone (incluant le coût de transport) et des coûts équivalents assumés sur les autres marchés nord-américains a été effectuée. En conclusion, le coût total de toutes les soumissions autochtones, sauf une, excède de 15 % le coût le plus élevé assumé sur les autres marchés nord-américains. Par ailleurs, l'article 3.19 du document d'appel d'offres précise que le Distributeur se réserve le droit de diminuer la quantité recherchée, notamment si les conditions ou le coût total de l'électricité (incluant le coût de transport) des soumissions sont jugés inappropriés ou non concurrentiels. Par conséquent, un seul projet autochtone a été retenu, les autres projets autochtones étant jugés non concurrentiels au niveau du coût total. Dans ce contexte, la quantité recherchée de 250 MW n'a pu être atteinte pour le bloc autochtone.
- La combinaison retenue est celle qui présente le coût unitaire global le plus bas (incluant les coûts de transport) pour les conditions demandées.
- À notre connaissance, tous les soumissionnaires ont été traités sur un pied d'égalité tout au long du processus de sélection et les informations échangées entre Hydro-Québec Distribution et les soumissionnaires ont été traitées de façon confidentielle.
- Trois réunions du comité d'appel d'offres, en présence de Deloitte Inc., ont été tenues au cours de la période du 8 juillet au 20 décembre 2010 afin de faire le point, sur une base régulière, sur le degré d'avancement des travaux relatif à cet appel d'offres.
- Nous n'avons pas noté de divergences au niveau du processus, entre le contenu du Guide d'évaluation des soumissions, préparé avant le dépôt des soumissions, et son application par Hydro-Québec Distribution au cours de la période du 8 juillet 2010 au 20 décembre 2010.

Conférences téléphoniques et rencontres avec les soumissionnaires

Commentaires relatifs aux conférences téléphoniques avec les soumissionnaires

- Au cours de la période du 8 juillet 2010 au 20 décembre 2010, des conférences téléphoniques ont eu lieu avec certains soumissionnaires. À ces occasions, un représentant de Deloitte Inc. a toujours été présent afin de s'assurer la rigueur et de l'équité du processus :
 - Une conférence téléphonique a été tenue le 19 juillet 2010 entre Énergie Northland Power Québec S.E.C. et Hydro-Québec Distribution afin d'apporter certaines précisions relatives à une demande de renseignement transmise par HQD.
 - Une conférence téléphonique a été tenue le 20 juillet 2010 entre Groupe SMi et Hydro-Québec Distribution afin d'apporter certaines précisions relatives à une demande de renseignement transmise par HQD.
 - Une conférence téléphonique a été tenue le 30 juillet 2010 entre Tshiuetin Énergie S.E.C. et Hydro-Québec Distribution afin d'apporter certaines précisions relatives à une demande de renseignement transmise par HQD.
 - Une conférence téléphonique a été tenue le 11 août 2010 entre Innergex Énergie renouvelable inc. et Hydro-Québec Distribution afin d'apporter certaines précisions relatives à une demande de renseignement transmise par HQD.
 - Une conférence téléphonique a été tenue le 14 septembre 2010 entre 3CI Énergies inc. et Hydro-Québec Distribution afin d'apporter certaines précisions relatives à une demande de renseignement transmise par HQD.
 - Une conférence téléphonique a été tenue le 3 décembre 2010 entre Tewatohnni'saktha – Economic Development Commission (KEDC) et Hydro-Québec Distribution à une demande du soumissionnaire qui désirait clarifier certaines informations.

Liste des soumissions retenues

Commentaires relatifs à la liste des soumissions retenues

- Le comité d'appel d'offres d'Hydro-Québec Distribution a mentionné, lors de sa réunion du 13 décembre 2010, le résultat de l'étape 3 de l'analyse des soumissions.
- Par la suite, Hydro-Québec Distribution a réalisé le 20 décembre 2010 une conférence téléphonique, via Deloitte Inc., avec chacun des soumissionnaires retenus afin de les informer qu'une ou plusieurs de leurs soumissions avaient été retenues et qu'un avis d'acceptation leur serait transmis, cet avis incluant entre autres, un engagement de confidentialité jusqu'à l'annonce publique ainsi que la liste des exigences préalablement identifiées devant être satisfaites par le soumissionnaire avant la signature du contrat.
- Les 12 projets retenus et dont les avis d'acceptation ont été signés par les soumissionnaires (au total 10 soumissionnaires) sont les suivants :

1 **Promoteur** : Innergex Énergie renouvelable inc.
Projet de « Parc éolien communautaire de Viger-Denonville » : 24,6 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2013
Manufacturier : REPower Systems AG
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par Innergex Énergie renouvelable inc. avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.

2 **Promoteur** : Corporation d'investissement éoliennes Algonquin Power
« Projet éolien St-Damase » : 24,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2013
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par la Corporation d'investissement éoliennes Algonquin Power avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.

3 **Promoteur** : Boralex inc.
Projet de « Parc éolien de la MRC de Témiscouata » : 25,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2014
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par Boralex inc. avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.

4 **Promoteur** : St-Laurent Énergies inc.
Projet de « Parc éolien communautaire La Mitis » : 24,6 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2014
Manufacturier : REPower Systems AG
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par St-Laurent Énergies inc. avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.

5 **Promoteur** : Boralex inc.
Projet de « Parc éolien de La Côte-de-Beaupré » : 25,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par Boralex inc. avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.

-
- 6** **Promoteur** : Parc éolien Saint-Philémon L.P.
Projet de « Parc éolien de Saint-Philémon » : 24,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2014
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par le Parc éolien Saint-Philémon L.P. avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.
-
- 7** **Promoteur** : Énergie Northland Power Québec S.E.C.
Projet « Frampton Community Wind Farm » : 24,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par Énergie Northland Power Québec S.E.C. avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.
-
- 8** **Promoteur** : St-Laurent Énergies inc.
Projet de « Parc éolien Le Granit » : 24,6 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2014
Manufacturier : REPower Systems AG
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par St-Laurent Énergies inc. avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.
-
- 9** **Promoteur** : Invenergy Wind Canada ULC
Projet « Le Plateau 2 » : 23,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2013
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par Invenergy Wind Canada ULC avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.
-
- 10** **Promoteur** : MRC Pierre-De Saurel
Projet de « Parc éolien Pierre-De Saurel » : 24,6 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015
Manufacturier : REPower Systems AG
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par la MRC Pierre-De Saurel avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.
-
- 11** **Promoteur** : Kahnawà:ke Sustainable Energies
Projet de « Parc Éolien St-Cyprien » : 24,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par Kahnawà:ke Sustainable Energies avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.
-

12 **Promoteur** : Val-Éo société en commandite

« Projet éolien Val-Éo » : 24,0W

Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015

Manufacturier : Enercon Canada Inc.

Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par Val-Éo société en commandite avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.

- L'échéance pour la conclusion d'un contrat avec les soumissionnaires ci-haut mentionnés a aussi été spécifiée dans l'avis envoyé, à savoir le 25 février 2011.
- Tous les projets retenus ont, pour manufacturier d'éoliennes désigné, Enercon Canada Inc. ou REpower Systems AG. Ceux-ci ont été avisés par Hydro-Québec Distribution lors de la transmission d'un courriel à cet effet, via Deloitte inc., le 20 décembre 2010.
- Une soumission de relève a été identifiée dans l'éventualité où les négociations avec le soumissionnaire retenu dans la MRC de la Matapédia achopperaient à l'étape de préparation des contrats. Hydro-Québec Distribution a donc réalisé une conférence téléphonique, via Deloitte Inc., et transmis un avis de mise en relève à ce soumissionnaire le 20 décembre 2010, cet avis incluant des exigences devant être satisfaites par celui-ci. Il s'agit de :

Promoteur : Hydroméga Services inc.

Projet « Les Vents de la Matapédia » – Offre principale 24,6 MW, 1er décembre 2013 ou 2014 ou 2015

Offre valide jusqu'au 31 mars 2011

Cet avis a été envoyé en date du 20 décembre 2010 par Hydro-Québec Distribution via Deloitte inc. et a été contresigné par Hydroméga Services inc. avant l'échéance fixée au 21 décembre 2010.

- Hydro-Québec Distribution a également avisé par courriel le 20 décembre 2010, via Deloitte inc., à partir d'un avis de rejet, les soumissionnaires dont les soumissions (31) n'ont pas été retenues.
- Le 20 décembre 2010, Alstom Canada inc. et General Electric Canada ont été avisées par Hydro-Québec Distribution lors de la transmission d'un courriel, via Deloitte inc., qu'elles n'avaient pas été retenues comme manufacturiers d'éoliennes désignés dans le cadre du présent appel d'offres.

Annnonce des soumissions retenues

Commentaires relatifs à l'annonce des soumissions retenues

- Le 20 décembre 2010, un communiqué de presse a été émis par Hydro-Québec Distribution faisant état du choix des soumissionnaires et des soumissions retenues. Ce communiqué a été publié sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution.

Conclusion

- Les pratiques actuelles d'Hydro-Québec Distribution respectent les exigences de la *Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité* quant à la sélection des soumissions.

Phase 4 : La préparation des contrats

Général

Dans le cadre de cette phase, Deloitte Inc. n'avait pas à se prononcer sur la conformité des contrats signés par rapport au contrat-type inclus dans le document d'appel d'offres.

Au cours de la période de préparation des contrats, soit entre le 21 décembre 2010 et le 31 mai 2011, il a été entendu que les documents à être envoyés par Hydro-Québec Distribution aux soumissionnaires retenus, pour fins de préparation des contrats, leur seraient envoyés directement; c'est-à-dire sans implication de la part de Deloitte Inc.

Le processus de préparation des contrats

Commentaires relatifs au processus de préparation des contrats

Au cours de la période du 21 décembre 2010 au 31 mai 2011, aucune réunion ou conférence téléphonique, en présence de Deloitte Inc., n'a été tenue entre les soumissionnaires retenus et Hydro-Québec Distribution pour fins de préparation de contrats.

Hydro-Québec Distribution a accepté de reporter à deux reprises la signature du contrat d'approvisionnement en électricité pour cinq des 12 soumissions retenues dans la mesure où ces soumissionnaires ne pouvaient pas satisfaire aux exigences requises avant la date d'échéance de signature du contrat; dans un premier temps du 31 mars au 30 avril 2011, puis du 30 avril au 31 mai 2011. À cet effet, Hydro-Québec Distribution, lors de chacun de ces deux reports, a transmis par courriel à ces cinq soumissionnaires, via Deloitte Inc., une lettre confirmant le report de la date de signature du contrat dans la mesure où ces soumissionnaires acceptaient de prolonger la validité de la soumission. Ces lettres ont été contresignées par les soumissionnaires dans les délais prescrits par Hydro-Québec Distribution.

Les 12 contrats d'approvisionnement en électricité, dont les soumissions avaient été retenues en décembre 2010, ont été signés par les deux parties, à savoir les représentants autorisés des promoteurs respectifs et d'Hydro-Québec Distribution le ou avant le 31 mai 2011.

Contrats d'approvisionnement en électricité

- Les 12 contrats signés par les promoteurs respectifs et Hydro-Québec Distribution sont les suivants :

-
- 1 Promoteur :** Innergex Énergie renouvelable inc.
Projet de « Parc éolien communautaire de Viger-Denonville » : 24,6 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2013
Manufacturier : REPower Systems AG
Contrat signé le 17 mars 2011
-

2 **Promoteur** : Corporation d'investissement éoliennes Algonquin Power
« Projet éolien St-Damase » : 24,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2013
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Contrat signé le 31 mai 2011

3 **Promoteur** : Boralex inc.
Projet de « Parc éolien de la MRC de Témiscouata » : 25,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2014
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Contrat signé le 24 mai 2011

4 **Promoteur** : St-Laurent Énergies inc.
Projet de « Parc éolien communautaire La Mitis » : 24,6 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2014
Manufacturier : REPower Systems AG
Contrat signé le 23 mars 2011

5 **Promoteur** : Boralex inc.
Projet de « Parc éolien de La Côte-de-Beaupré » : 25,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Contrat signé le 24 mai 2011

6 **Promoteur** : Parc éolien Saint-Philémon L.P.
Projet de « Parc éolien de Saint-Philémon » : 24,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2014
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Contrat signé le 16 mars 2011

7 **Promoteur** : Énergie Northland Power Québec S.E.C.
Projet « Frampton Community Wind Farm » : 24,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Contrat signé le 30 mai 2011

8 **Promoteur** : St-Laurent Énergies inc.
Projet de « Parc éolien Le Granit » : 24,6 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2014
Manufacturier : REPower Systems AG
Contrat signé le 23 mars 2011

9 **Promoteur** : Invenergy Wind Canada ULC
Projet « Le Plateau 2 » : 23,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2013
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Contrat signé le 22 mars 2011

10 **Promoteur** : MRC Pierre-De Saurel
Projet de « Parc éolien Pierre-De Saurel » : 24,6 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015
Manufacturier : REPower Systems AG
Contrat signé le 17 mai 2011

11 **Promoteur** : Kahnawà:ke Sustainable Energies
Projet de « Parc Éolien St-Cyprien » : 24,0 MW
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Contrat signé le 31 mars 2011

12 **Promoteur** : Val-Éo société en commandite
« Projet éolien Val-Éo » : 24,0W
Date garantie de début des livraisons : 1^{er} décembre 2015
Manufacturier : Enercon Canada Inc.
Contrat signé le 29 mars 2011

Conclusion

- Les pratiques actuelles d'Hydro-Québec Distribution respectent les exigences de la *Procédure d'appel d'offres et d'octroi pour les achats d'électricité* quant à la préparation des contrats.
- À notre connaissance, tous les soumissionnaires retenus ont été traités sur un pied d'égalité tout au long du processus et les informations échangées entre Hydro-Québec Distribution et ces soumissionnaires ont été traitées de façon confidentielle.

Annexe A : Curriculum vitæ

Pierre Devost, ing., MBA, CMC
Directeur principal
Consultation – Stratégie et opérations
514-393-5109
Québec, Canada
pdevost@deloitte.ca

Pierre Devost est directeur principal au bureau de Montréal de Deloitte (Samson Bélair / Deloitte & Touche), dans la pratique Consultation, et se spécialise en gestion des opérations, des processus d'approvisionnement et des ressources humaines. Monsieur Devost détient un baccalauréat en génie de l'Université Laval ainsi qu'une maîtrise en administration des affaires de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

Depuis son arrivée au sein de notre cabinet en 1985, Monsieur Devost a joué un rôle clé dans la réalisation de nombreux mandats en gestion des approvisionnements, de processus d'appels d'offres et d'études de faisabilité de partenariat et de sous-traitance dans les secteurs public, parapublic et privé.

Gestion de l'approvisionnement et des appels d'offres

- Révision de la politique et des procédures relatives à la gestion des approvisionnements et du processus d'appel d'offres afin de recommander de nouvelles pratiques d'affaires permettant d'optimiser les achats et de réduire les coûts d'exploitation pour le compte de plusieurs organismes et entreprises.
- Réalisation d'une étude de faisabilité du transfert au secteur privé de la gestion des opérations des usines de traitement des eaux usées pour le compte d'une importante municipalité du Québec (i.e. de la gestion en régie à la gestion et approvisionnement délégués à l'entreprise privée). Par la suite, élaboration des documents d'appel d'offres et coordination du travail de la direction des approvisionnements, des services juridiques et de l'ingénierie et services techniques afin de procéder à l'appel d'offres auprès des soumissionnaires potentiels et à l'évaluation des propositions reçues.
- Transformation du processus d'approvisionnement et de gestion des appels d'offres dans le but d'améliorer le niveau de service aux requérants ainsi que le niveau d'économies d'administration et d'acquisition pour le compte de plusieurs organismes des secteurs parapublic et privé. Ces projets consistaient à mettre sur pied des ententes de partenariat avec des fournisseurs privilégiés et à modifier les façons de faire du personnel affecté à la réalisation de ce processus.
- Support à l'implantation de partenariats avec des fournisseurs privilégiés à partir de l'élaboration de la vision, des objectifs, des opportunités de partenariat, de leur impact prévu et requis afin d'optimiser le niveau de service aux utilisateurs ainsi que le niveau d'économies d'administration et d'acquisition.
- Révision des pratiques de gestion de projets d'entreprises des secteurs privé et parapublic. L'objectif de ces études consistait à identifier les forces et faiblesses des systèmes et pratiques de gestion en place et d'identifier des opportunités d'amélioration, à partir des meilleures pratiques de gestion de projets touchant les systèmes, l'organisation, la technologie et les infrastructures.
- Rédaction d'un guide à l'intention des gestionnaires de contrats d'aéroports portant sur les procédures et les méthodes à utiliser dans le but d'évaluer les possibilités de «faire faire» certains travaux effectués en régie pour le compte d'un ministère du gouvernement fédéral.

- Identification des opportunités de partenariats avec le secteur privé pour l'exploitation de complexes intégrés d'entretien de flottes de véhicules et sollicitation de déclarations de compétences auprès du secteur privé pour le compte d'une importante municipalité.

Services publics d'électricité

- Accompagné et conseillé l'entreprise dans le cadre de la réalisation de cinq (5) processus d'appels d'offres publics pour l'achat à long terme d'électricité à partir de centrales hydrauliques, de cogénération au gaz naturel; à la biomasse; de parcs éoliens tout en assurant la rigueur et la transparence du processus et la confidentialité et l'équité entre les fournisseurs potentiels.
- Réalisation d'une étude de balisage des applications informatiques et des technologies utilisées dans le domaine des achats et de la gestion des stocks dans l'industrie des utilités publiques. Les objectifs étaient de réaliser une analyse comparative des systèmes d'information et des tendances en matière de nouvelles technologies émergentes.
- Vérification des pratiques de gestion de projet lors de la construction d'un complexe hydroélectrique. L'objectif de l'étude consistait à identifier les forces et faiblesses des systèmes et pratiques de gestion en place en matière de : planification générale et contrôle de l'échéancier; gestion des contrats; et, inspection et contrôle de la qualité.
- Revue des services auxiliaires d'une organisation ayant pour mandat d'exploiter des complexes hydroélectriques et en particulier, l'exploitation des bâtiments, l'entretien de la flotte de véhicules, les pratiques relatives à la gestion des approvisionnements et des inventaires et ce, afin d'identifier la problématique et proposer des solutions adaptées et durables.
- Réalisation d'une étude relative à la tarification du réseau électrique autonome d'une province canadienne et comparaison avec les réseaux autonomes des autres provinces canadiennes. L'objectif de cette analyse était de déterminer les écarts en matière de tarification avec les autres provinces canadiennes et leur impact sur le niveau de subventions accordées à ces communautés de façon à développer une stratégie de tarification visant à réduire les pertes à ce chapitre tout en respectant l'équité interprovinciale.

Avant de se joindre à notre cabinet, Monsieur Devost a acquis une vaste expérience en gestion de contrats d'ingénierie dans les domaines de la planification, de l'exécution et du contrôle de la qualité, des échéanciers et des coûts d'investissements en immobilisation pour de grands projets de construction hydroélectriques.

Monsieur Devost est membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec et membre de l'Institut des conseillers en management du Québec.



Fier d'avoir été désigné fournisseur officiel
pour le Comité olympique canadien



www.deloitte.ca

Deloitte, l'un des cabinets de services professionnels les plus importants au Canada, offre des services dans les domaines de la certification, de la fiscalité, de la consultation et des conseils financiers grâce à un effectif de plus de 7 600 personnes réparties dans 57 bureaux. Au Québec, Deloitte exerce ses activités sous l'appellation Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l.

Deloitte & Touche s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

© Deloitte & Touche s.r.l. et ses sociétés affiliées.
M Marque officielle du Comité olympique canadien.

**APPUI EXTERNE RELATIF À L'APPEL D'OFFRES
A/O 2009-02 POUR LES ACHATS D'ÉLECTRICITÉ**

**RAPPORT DU CONSULTANT
MERRIMACK ENERGY GROUP Inc.**

Final Report

***Assessment of Hydro-Quebec Distribution's Call for
Tenders Process for Wind-Generated Electricity From
Aboriginal and Community Projects***

A/O 2009-02

March, 2011

Prepared by

Merrimack Energy Group, Inc.



Assessment of Hydro-Quebec Distribution’s Call for Tenders Process for the Purchase of Wind-Generated Electricity From Aboriginal and Community Projects

I. Introduction

Merrimack Energy Group, Inc. (Merrimack Energy) has served as Independent Consultant to Hydro-Quebec Distribution (Hydro-Quebec or “Company”) to assist Hydro-Quebec Distribution with the bid evaluation and selection process associated with the 500 MW Wind-Generated Electricity Call for Tenders From Aboriginal and Community Projects (A/O 2009-02). The Call for Tenders requests offers for a 250 MW block of wind-generated electricity from Aboriginal projects and a separate block of 250 MW from Community projects. As Independent Consultant, Merrimack Energy’s role in the process has included the following: ¹

- Provide independent input and advice on issues requested by Hydro-Quebec Distribution based on our experience in other competitive solicitation processes throughout North America for renewable and conventional resources. ²
- Review the detailed evaluation criteria and resulting documentation developed and utilized by Hydro-Quebec Distribution’s evaluation team to complete the evaluation and selection to ensure that there is consistency in how the scoring of bids was undertaken.
- Conduct an independent assessment of the price and non-price evaluations of all or a sample of the bids received to ensure that Hydro-Quebec Distribution’s bid evaluation process is fair, equitable, consistent and unbiased, if necessary.
- Serve as a member of the Call for Tenders Committee.
- Conduct research, as required, on key issues based on industry practices from other jurisdictions.

This report addresses the activities associated primarily with the bid evaluation and selection stages of Hydro-Quebec Distribution’s Call for Tenders (A/O 2009-02) for the purchase of 500 MW of wind-generated electricity in Quebec from Aboriginal (250 MW) and Community (250 MW) projects. The objective of this assessment is to comment on the fairness and consistency of the bid evaluation and selection process. The assessment will focus on the Call for Tenders procedures and evaluation processes and their

¹ The scope of the mandate for services for Merrimack Energy ends at the conclusion of the Step 3 evaluation and does not include contract award.

² The Principal of Merrimack Energy and Project Manager for this assignment has served as Independent Evaluator or Monitor on over thirty competitive procurement assignments and has assisted utilities and other power buyers in nearly fifty major procurement processes, conducting independent evaluation and review of hundreds of power supply proposals for renewable and conventional resources.

consistency with the requirements of Hydro-Quebec Distribution's Wind-Generated Electricity Call for Tenders (A/O 2009-02) and with general industry standards for similar competitive solicitation processes. The report primarily addresses the three steps of the evaluation and selection process, including (1) minimum requirements, (2) ranking of bids based on the cost of electricity and qualitative or non-price criteria, and (3) simulation of bid combinations to determine the lowest total cost in \$/MWh.

This report also focuses largely on the role and activities performed by Hydro-Quebec Distribution's Evaluation Team during the bid evaluation and selection process, leading to the selection of the preferred projects.

For purposes of undertaking this assessment of the Wind-Generated Electricity Call for Tenders process and procedures associated with the evaluation and selection of bids, the following issues will be addressed in this report:

1. A brief summary and overview of the major aspects of the Call for Tenders Process for Wind-Generated Electricity From Aboriginal and Community Projects.
2. A brief discussion of the various steps or activities in the bid evaluation process as defined in the Call for Tenders documents and related documents, including a discussion of the requirements of the Wind-Generated Electricity Call for Tenders.
3. A general description of how the bid evaluation process and procedures were carried out by Hydro-Quebec Distribution. Included in this assessment will be a description of the key tasks, the roles of Hydro-Quebec Distribution's Evaluation Team and the role of Merrimack Energy in the process, procedures undertaken to complete the evaluation, documentation prepared by Hydro-Quebec Distribution to support the bid evaluation process, and issues raised during the bid evaluation and selection process.
4. An overall evaluation of the performance of Hydro-Quebec Distribution in completing these stages of the process.

The overall bid evaluation and selection process and procedures required are identified in the "Call for Tenders and Contract Award Procedure". The Call for Tenders document and associated addendum³ further explains the process and procedures as implemented, as well as the evaluation criteria. This document effectively establishes the "rules of the game" and the requirements of bidders for competing in this process. In general, the evaluation and selection process and procedures followed by Hydro-Quebec Distribution are generally similar to the process followed in other Calls for Tenders or Request for Proposals in other jurisdictions. The changes made to this Wind-Generated Electricity Call for Tenders (A/O 2009-02) relative to previous processes will also be highlighted in this report.

³ This Call for Tenders included eight Addenda.

II. Summary and Overview of the Call for Tenders

Through this Call for Tenders (A/O 2009-02), Hydro-Quebec Distribution seeks to purchase two separate blocks of electricity generated in Quebec from wind turbines in order to meet the long-term electricity needs of its Quebec customers. The 250 MW blocks of electricity concern Aboriginal and Community projects for 250 MW each. The term of the contract is fixed at 20 years, starting from the commencement of deliveries.

For the 250 MW block for Aboriginal projects, the following conditions are required:

- The maximum size of each project is 25 MW;
- Each Aboriginal nation is limited to 50 MW; and
- Beyond 50 MW, an Aboriginal nation can receive one or more additional projects provided that at least one other Aboriginal nation is involved.

For the 250 MW block for Community projects, the following conditions are required:

- Each project is also limited to 25 MW; and
- No more than 25 MW can be granted on the territory of the same Regional County Municipality (RCM)

The annual quantities requested for each block of wind energy are listed in Exhibit 1.

Exhibit 1 Quantities Requested (MW)

Commencement Date	Aboriginal Projects (MW)	Community Projects (MW)
December 1, 2013	50	50
December 1, 2014	100	100
December 1, 2015	100	100

The Call for Tenders process was initiated with issuance of the Call for Tenders Document (A/O 2009-02) on April 30, 2009. Both the prospective bidders and Wind Turbine Manufacturers were originally required to submit the Call for Tenders Registration Form on October 1, 2009.⁴ The Pre-bid conferences were held on September 16, 2009 in Montreal and September 18, 2009 in Quebec City. The long lead time allowed bidders the opportunity to collect wind resource data, conduct an exploratory study if preferred and begin the development of their projects. The Consolidated Call for Tenders, including all Addenda, was issued on June 22, 2010 (although copies of the Call for Tenders and each Addendum were posted on Hydro-Quebec's website for some time

⁴All interested parties were required to submit a Call for Tenders Registration Form to be eligible to bid or act as a designated wind turbine manufacturer. The deadline for submitting the forms was deferred from October 1, 2009 to February 15, 2010, to enable potential bidders who submitted an application for exploratory study to receive the results of the study. An exploratory study provides the bidder an indication of the connection scenario and costs to avoid having significant costs incurred in the preparation of a bid where the electricity transmission costs would be prohibitive and not make the bid very competitive. The study is undertaken by Hydro-Quebec TransEnergie.

before the consolidated document was posted) and the closing date for receipt of bids was July 6, 2010. An updated consolidated Call for Tenders document was made available each time that a new addenda was published.

Bidders could submit bids with up to three (3) guaranteed commencement dates of deliveries. The Call for Tenders document encourages bidders to submit multiple guaranteed commencement dates of deliveries by stating to bidders that offering a greater number of allowable dates may increase the likelihood that the bid will be included in the bid combinations that will be assessed at the last step of the selection process. Also, bidders may, in any given bid, submit up to four variants in addition to their main offer and simultaneously with it. The main offer of a bid cannot be conditional on the acceptance of another project or more. It was possible for a variant to be conditional on the acceptance of another project, when pertaining to the price or if the project shares the same delivery point with another (or several) wind farm(s);

Hydro-Quebec Distribution's objective is to evaluate the bids received and choose the combination of projects that offer electricity at competitive prices by selecting a combination of bids that is closest to the requested amount and will result in the best solution based on the lowest total unit cost in \$/MWh, while taking applicable transmission costs into account.

Bidders are required to submit their pricing for energy only. There is no payment for capacity. A ceiling price of \$125/MWh in 2009 dollars, indexed annually at 100% to the Consumer Price Index (CPI), was fixed by Order-in-council. The same document mentions an equivalent of this ceiling price as per the second pricing formulae presented below. Starting prices offered by the bidder must be expressed in 2009 dollars. The Call for Tenders allows bidders to select among four pricing formula options with specified pricing components including:

1. Price is indexed to CPI subject to a price cap of \$125/MWh in 2009 dollars;
2. Twenty percent (20%) of the price is indexed to CPI subject to a cap of \$141/MWh in 2009 dollars (estimated equivalent of \$125/MWh);
3. Pricing formula with Canadian/Euro exchange rate;
4. Pricing formula with Canadian/US exchange rate.

Bidders are also encouraged to offer a starting price below the price cap to enhance their chances of being selected.

Bidders may submit up to four variants in addition to their main offer for a total of up to 15 offer-years for each bid. However, additional evaluation fees will be charged for the third and fourth variants. A variant may involve differences pertaining to the following:

- Installed capacity of the wind farm;
- Price, if the bidder wishes to vary it based on the voltage level at which its project could be connected to Hydro-Quebec's system or if the bidder or its project share the same delivery point with another wind farm;

- The location of the delivery point;
- Designated wind turbine manufacturer;
- Wind turbine model.

A different site is classified as a different bid.

This Call for Tenders process is effectively a targeted solicitation process, open only to a specific type of resource (i.e. wind-generated electricity) and eligible participant. Thus, issues associated with fairness and equity in the process will be limited to treatment of individual bidders, not to different types of resources, technologies, project sizes, etc. As a result, these issues will be addressed in this report from the perspective of the unique nature of this solicitation.

In summary, this Hydro-Quebec Distribution Call for Tenders has a number of unique characteristics that distinguish it from other renewable resource solicitation processes. These include:

- Regional and Quebec content requirements, including a requirement that 30% of the cost of the wind turbines parts for the proposed project must be located in the administrative region of Gaspesie-Iles-de-la-Madeleine and that 60% of the expenses associated with the bidders wind farm must be made in Quebec;
- Involvement of a wind turbine manufacturer in the solicitation process. The Bidder must include a statement jointly signed with its wind turbine manufacturer indicating that they have entered into an agreement regarding the manufacture, delivery and price of the wind turbines required for the wind farm.
- The presence of a ceiling price, which is fixed at \$125/MWh in 2009 dollars, indexed annually at 100% to the Consumer Price Index (CPI). Appendix 5 to the Call for Tenders document also provides other pricing options and rules that apply in submitting pricing options. A bid year with a price greater than the allowed maximum price will be rejected;.
- The establishment of targeted annual contract quantities for up to three years for each of the Aboriginal block and the Community block;
- A cost evaluation process designed to select the optimal combination of bids subject to constraints (and including the transmission costs for each combination or portfolio) necessitated by the established quantity constraints.

Many of the other requirements of the Call for Tenders are consistent with industry practices, including the overall evaluation process, threshold criteria, a number of the evaluation criteria, requirements of bidders, and contract provisions. These issues will be discussed in the next section of this report.

III. Description and Implementation of the Wind-Generated Electricity Call for Tenders Bid Evaluation Process

A. Description of the Bid Evaluation and Selection Process

The bid evaluation and selection process followed in this Call for Tenders was clearly identified in the Call for Tenders document and is similar to the process followed in other Calls for Tenders issued by Hydro-Quebec Distribution, including the three major steps of (1) minimum requirements; (2) ranking of bids based on the cost of electricity and qualitative or non-price criteria; and (3) simulation of bid combinations to determine the lowest overall cost. As will be discussed, the major steps in the process are similar to other Hydro-Quebec Distribution Calls for Tenders, although the criteria developed for this process were specific for this Call for Tenders.

This Chapter of the Report will also provide an overview of the response to the Call for Tenders and identify decisions made at each stage of the process to arrive at a final selection of bids or bid combinations.

As a brief background, the Call for Tenders process for a total of 250 MW blocks for Aboriginal and Community projects was a reasonably competitive process, particularly for the Community projects. For Community projects approximately three times the amount of Megawatts was bid than the amount requested. There were 44 bids received, from 16 project sponsors for both blocks, which also included 35 variants for a total of 79 main bids and variants to be assessed. A total of 236 offer-years were received for both blocks. Four different manufacturers were also represented.

A total of 108 offer-years representing 319 MW was submitted for the Aboriginal project block and 128 offer-years representing 732 MW was submitted for the Community project block.

Hydro-Quebec Distribution responded to a large number of questions from bidders during the bid preparation stage. Hydro-Quebec Distribution also issued eight major addenda to the Call for Tenders in an attempt to ensure that bidders would possess all the information they needed to effectively structure a bid. The eight addenda were included in a consolidated Call for Tenders document issued on June 22, 2010.

Step 1 of Evaluation Process: Minimum Requirements

As noted, forty-four submissions were received prior to or at the deadline of July 6, 2010 established in the Call for Tenders. Bid opening took place on July 7, 2010 as scheduled. A total of 1,051 MW of bids were received.

Consistent with other Calls for Tenders, upon receipt of the bids, all proposals were subject to a completeness check. The evaluation team reviewed the bids to determine if

there were any breaches which would automatically result in disqualification.⁵ No bids were disqualified at this stage.

In the Step 1 process subsequent to the initial completeness check, the evaluators shall conduct a more detailed review of the bids to determine if there was missing information or if any information presented by the bidders needed further clarification or raised additional questions for follow-up. Any bid deemed frivolous or non-conforming would be disqualified.

Also included during Step 1 in the evaluation process was the evaluation of bids to ensure they conformed to the minimum requirements listed in the Call for Tenders. At this stage, bidders received clarification and follow-up questions from Hydro-Quebec Distribution on a range of issues, if necessary.⁶

The minimum requirements were expanded in this Call for Tenders to account for the unique requirements of this Call for Tenders. The identified minimum standards included:

1. Identification of the site for the proposed project and demonstration of control over the site. The site shall be located in Quebec and must be capable of being connected to Hydro-Quebec's integrated system. The bidder shall have obtained the rights or undertaken the necessary steps to secure the rights to the land that make up the project site. In the case where the wind farm is located on private property, the bidder must have signed letters of intent or option agreements for at least 60% of the lots on which the wind farm infrastructures will be located. If the wind farm is located on public lands, the bidder must provide a letter of intent or resolution.
2. The price of electricity offered by the bidder must not exceed (if the bidder chooses the indexation formula of 100% indexing at CPI) the maximum starting prices of \$125/MWh (in 2009 dollars) corresponding to the commission dates in 2013, 2014, and 2015. A bid year with a price greater than the maximum price will be rejected in the case of this indexation formula.

⁵ Some of the breaches which automatically disqualify a bid include: (1) late submission; (2) the bidder or designated wind turbine manufacturer is not registered; (3) the bid was not signed by an authorized person; (4), the bid does not include a statement signed by the bidder and his turbine manufacturer regarding an agreement for the manufacture, delivery and price of the wind turbines for the wind farm; (5) the price of electricity offered by the bidder cannot exceed the maximum price or does not conform to the mandatory pricing formula; (6) the dynamic behavior simulation model for the wind farm has not been submitted; (7) the bid is for more than 25 MW of installed capacity; and (8) payment for the evaluation of the bid and credit evaluation, if applicable, has not been included. In addition, any bids deemed to be frivolous or non-conforming shall also be disqualified.

⁶ Over 250 follow-up questions were issued by Hydro-Quebec Distribution to the bidders during the completeness stage and first stage of the evaluation. Hydro-Quebec Distribution reported that bidders were cooperative in responding to these requests.

3. For Aboriginal projects, the Aboriginal nations, the communities, or their institutions must hold, for the entire term of the contract, an interest that represents at least 30% of the capitalization of the wind farms and over 50% of control. For community projects, the local community must hold, for the entire term of the contract, at least 30% of the capitalization of the wind farm and at least 30% of control.
4. Demonstrated experience in the development or operation of at least one similar commercial electricity generation project. The experience of the key personnel of the bidder and of its partners are taken into account;
5. Demonstration of technological maturity of the generation technology proposed. Wind turbines are considered technologically mature if they are in use in at least three wind farms that have been delivering electricity, on a commercial basis, to public utilities for at least one year with an adequate level of performance;
6. It must be possible to complete all the work necessary to interconnect and to integrate the generation equipment proposed by the bidder to Hydro-Quebec's integrated network in time to meet the date requested by the bidder for the initial energizing of the substation. Hydro-Quebec Distribution shall rely on Hydro-Quebec TransEnergie's evaluation whether the above connection and integration requirements can be met for each guaranteed commencement date of delivery proposed by the bidder;
7. The wind turbines of the wind farm must be designed so that they can be installed and operated in a cold climate, down to -30 degrees C. The bidder must provide a certification that the wind turbines can operate at such low temperatures.
8. The regional content guaranteed by the bidder for the cost of wind turbines in the wind farm must be at least 30%.
9. The Quebec content guaranteed by the bidder for the implementation of the wind farm must correspond to at least 60% of the wind farm's total costs.
10. The bidder must have wind measurements that originate from wind measurement instruments installed at the most 2 km from the wind farm offered in the bid for at least eight months, including the period from December 1 in a given year to the period ending on March 31 the following year. The bidder must also submit a wind study completed by an expert corroborating the validity of the results obtained based on the requirements outlined in the Call for Tenders document.

In addition, the Call for Tenders document requires bidders who are selected to sign contracts to comply with the security requirements listed in the Call for Tenders

document. As listed in the Call for Tenders, delivery term security reaches a cumulative amount of \$20/kW, while operating security reaches a cumulative amount of \$40/kW.

All the information necessary to evaluate the bids from the perspective of meeting minimum requirements was requested in the Bid Form included as Appendix 12 (Bid Form) in the Call for Tenders document. TransEnergie was responsible for making the determination whether the proposal could meet the latest required commercial in-service date. TransEnergie, therefore, reviewed and evaluated sections of the bids pertaining to this information.

Step 2: Ranking of Bids

In Step 2 of the bid evaluation process, all bids that met the minimum requirements criteria were subject to evaluation based on the criteria listed in Exhibit 2 below, which are included in the Call for Tenders document. Once all eligible bids are evaluated in Step 2, the bids shall be ranked according to the number of points for projects in each of the two blocks. Only the bids with the top points in Step 2 for each separate block will be retained for Step 3 of the process.

Exhibit 2 Evaluation Criteria

Criteria	Weighting
i. Cost of electricity	30
ii. Regional content in excess of the minimum requirements	15
iii. Quebec content in excess of the minimum requirements	10
iv. Sustainable development	25
v. Financial capability	7
vi. Project feasibility	7
vii. Relevant experience	6
Total	100

For the price of electricity perspective, the number of points attributed to a bid is established by comparing its price with that of the other bids. The bid which comprises the lowest price is attributed the maximum points for this criterion. The bid that comprises the highest price gets five points. All other bids are attributed points based on the linear function between the two extremes.⁷

The Step 2 evaluation process also encompasses six non-monetary or non-price criteria listed in Exhibit 2. In addition, there were several sub-categories within each of the major categories listed in Exhibit 2. For example, the sub-categories included in Sustainable

⁷ This methodology has been revised from previous solicitations in that the highest priced bid is awarded 5 points rather than 0 points in previous processes.

Development include six sub-criteria that address the level of capitalization and control of the Aboriginal nation in project participation as well as separate categories for payments to the local communities and municipalities based on whether the land is public or private land. Another criteria, project feasibility, includes the following sub-criteria: (1) timing of interconnection to the grid; (2) master plan for realization of the project; (3) wind data and electricity generation forecast; and (4) environmental permitting. Financial Capability also has several sub-criteria such as (1) financial strength; (2) financing plan; (3) ownership and financing structure; and (4) sources of financing. Furthermore, Appendix 12 (Bid Form) in the A/O 2009-02 Call for Tenders provided a list of questions, information required to be submitted by the bidder in their proposal, and in some cases forms for completing and incorporating such information in the proposal.

The Call for Tenders also described each criterion and the important characteristics of each criterion for consideration by the bidder. The evaluation criteria were therefore transparent in the process and all bidders knew the criteria on which they would be evaluated and the weights afforded to each criterion. In addition, Hydro-Quebec's bid evaluation team developed more detailed evaluation worksheets and scoring criteria on which to evaluate and score the bids. One of the unique aspects of the evaluation criteria is that for the most part the criteria are objective in nature, effectively removing most of the subjectivity generally applied in competitive procurement processes.

Within the non-price evaluation categories, individual team members were responsible for conducting the evaluation of all bids within their specific area of expertise. A second evaluator was assigned to each of the criteria to provide support and verify the results, if needed. The objective of this process was to ensure that all proposals were evaluated consistently. Each bid would be evaluated based on each of the criteria using the evaluation sheets developed by the Evaluation Team.

The price evaluation (i.e. Cost of Electricity) in this stage of the process was designed to compare each bid based on the price of energy offered by the bidder including the chosen indexation formula and the transmission costs estimated by Hydro-Quebec TransEnergie. Bidders must use one of the pricing formulas identified in Appendix 5 of the Call for Tenders document. These include:

- Pricing indexed to 100% of CPI;
- Pricing indexed to 20% of CPI;
- Pricing indexed to CPI (100%), the Can/EURO exchange rate (30%), and the interest rate (50%);
- The price is indexed to the CPI (100%), the Can/US exchange rate (30%) and the interest rate (50%).

The pricing formulas in Appendix 5 are subject to a maximum starting price. The maximum starting price will be established on the basis of the discounted cost for the

Distributor calculated using the pricing formula CPI at 100%, the goal being to obtain an equivalent cost to the Distributor between the pricing formulae.⁸

The yearly cash flows of the aggregate of these costs over the term of the contract are discounted in 2009 dollars and are then expressed as a unit cost of electricity (\$/MWh) using the lesser of the following three amounts (1) contract energy (annual guaranteed energy) indicated in the Bid Form; (2) average net long-term forecast energy on an annual basis as established in the expert's report; or (3) average net long-term forecast energy on an annual basis as established in the second-opinion report obtained by Hydro-Quebec Distribution.

Hydro-Quebec Distribution used its forecasts of inflation indices, discount rate, and other inputs to estimate the long-term cost of power for each proposal. Forecasts of the input assumptions and index values were developed HIS Global Insight, an independent firm, before bids were submitted.

In addition, applicable transmission costs were included in arriving at the price of energy for each proposal. At this stage in the process, the applicable transmission costs include:

- The cost of connecting the wind farm to the regional transmission (315 kV and less) or distribution system;
- Cost of the wind farm's switchyard as defined in the Call for Tenders;
- Electrical loss rate associated with the wind farm's generation;
- Avoided costs associated with any future transmission system investments, if applicable;
- Cost of reinforcing the bulk transmission system as a result of adding new wind farms (only applied in Step 3).

In Step 2, the applicable transmission cost was estimated on the basis of a summary study conducted by Hydro-Quebec TransEnergie in order to determine the connection scenario for each bid. TransEnergie will estimate the cost of the substation, which is added to the cost of the wind farm collector system as estimated by the bidder, up to Hydro Quebec's maximum contribution.

Thus, each proposal would be evaluated using the same set of assumptions for each of the indices included in the proposal's pricing formula. Furthermore, since bidders did not have access to the input assumptions, bidders had to present their preferred pricing proposals under the maximum pricing limits established for the allowable indices rather than attempt to "game" their bids relative to the inputs.

⁸ The methodology required to undertake this evaluation is identified in two steps in Appendix 5. In step 1, the objective is to evaluate the unit price for each of the contractual years based on the pricing formulae CPI at 100% and derive a cash flow based on constant annual deliveries. This cash flow will then be actualized to obtain a new present value (NPV) expressed in 2009 dollars. The second step is designed to find the 2009 price which provides the same NPV as the first step but using the pricing formula chosen.

The result of this analysis would therefore be a single unit price of power (i.e. the real levelized cost in 2009 dollars, which is the price in year one, which, if escalated by inflation, provides the same net present value price stream as the pricing formula proposed by the bidder). Hydro-Quebec Distribution established the prices for each price formula option to provide the same Net Present Value based on the forecast of the indices used.

The bids would therefore be evaluated and scored relative to the evaluation criteria and associated weights given in the Call for Tenders. The rankings of each bid at this stage of the evaluation would be determined based on the total points obtained for all the criteria. The points attributed for the monetary and non-monetary criteria were added up for each bid and the scores shall be ranked in decreasing order of results.

Step 3: Simulation of Bid Combinations

The next step in the evaluation process is the simulation of bid combinations. In this stage of the evaluation, various combinations of bids are formed using the best bids identified and ranked in Step 2 to form two distinct blocks of 250 MW requested, by using the bids that obtained the highest score in Step 2.

The combination of bids would be assessed in detail in order to identify the combination with the lowest total cost in \$/MWh, including the impact on applicable transmission costs.⁹ To assess the transmission costs in this step, the best combinations are submitted to TransEnergie so that TransEnergie can evaluate the total transmission costs for each combination.¹⁰

In the selection process of the bids in Step 3, various combinations of bids are formed using the best bids identified at the end of Step 2. The number of bids selected for a given combination as well as the number of times a given bid is included in various combinations depends on several factors, including pricing of the bid and applicable transmission cost, the total and annual amount requested for each block, and the award conditions or limits.

The annual cash flows of the aggregate of the electricity costs and total transmission costs over the entire term of the contracts related to those combinations are discounted in 2009 dollars and expressed as a unit cost of electricity (\$/MWh). The combination of bids that is closest to the requested amount with the lowest average cost in \$/MWh, including transmission costs, will be retained.

⁹ Hydro-Quebec realizes that while a project may bear significant transmission costs on an individual evaluation basis, there may be a significant reduction in transmission costs when these projects are grouped with others to take advantages of synergies with other projects.

¹⁰ It is possible that bids could be less competitive on a stand-alone basis from a transmission cost perspective. However, in combination with other bids, the entire portfolio may be competitive.

As noted above, all of the transmission cost impacts identified that are used in Step 2 are also included in Step 3. In addition, the cost of reinforcing the bulk transmission system as a result of adding new wind farms is included in Step 3.

The methodology used for selecting and evaluating the preferred combination of bids is based on Integer Programming model software developed internally at Hydro-Quebec. The model allows Hydro-Quebec Distribution to optimize the selection of the project bids and effectively address the constraints that could affect resource evaluation and selection. The model selects the combination of bids with the lowest average cost in \$/MWh (objective function).

The solution generated by the model reflects the following constraints:

- The installed capacity for each block which must be lower or equal to 250 MW;
- The installed capacity for each project, which must be lower than or equal to 25 MW;
- For the Aboriginal block, each Aboriginal nation is limited to 50 MW, unless conditions are met to go beyond 50 MW;
- For the Community block, no more than 25 MW can be granted on the territory of the same Regional County Municipality (RCM);
- The annual amount of electricity targeted;
- Mutually exclusive projects (i.e. variants from the same bid);
- Combinations to generate synergies in terms of transmission costs.

The combinations formed are then sent to TransEnergie to prepare a more detailed evaluation of the transmission costs of each combination. The combination with the lowest total cost (in \$/MWh, including transmission costs) is accepted.

Merrimack Energy is familiar with the model from previous Call for Tenders.

B. Implementation of the Bid Evaluation Process

This section of the report describes the actual implementation of the bid evaluation and selection process. This includes identifying and describing the organization of the Evaluation Teams and procedures established by Hydro-Quebec Distribution, the roles and activities of the Hydro-Quebec Distribution's Evaluation Team, the role and activities of Merrimack Energy, and an evaluation of the three steps of the evaluation and selection process.

Management Structure and Organization

The team responsible for evaluating the bids was managed by the Director, Electricity Supply (Director), who was in charge of implementing the bid evaluation process and of assigning personnel for this purpose. He was responsible for ensuring compliance with the process and of supervising communications with consultants, bidders, and other divisions of Hydro-Quebec involved in the process.

The Energy Supply Manager (Manager) assisted the Director of Electricity Supply. He was responsible for maintaining the bid evaluation documentation and was the coordinator for the bid evaluation Project Team. The team is comprised of Hydro-Quebec Distribution personnel and consultants. The consultants, Deloitte Inc. and Merrimack Energy shall also take part in the bid evaluation process. For example, requests for information from bidders had to be sent and approved by the Manager. The Manager was responsible for coordinating with Deloitte Inc. who transmitted such requests to the bidders. The roles of Deloitte and Merrimack Energy also consist of reviewing the documentation used to evaluate the various criteria once the evaluation has been completed by the team members to ensure the results are consistent and equitable.

As was the case with other Call for Tenders, one of the most important aspects of the solicitation process was that the methodologies and criteria underlying the bid evaluation process (Steps 1 and 2) were developed by Hydro-Quebec Distribution prior to receipt of bids and identified to bidders either in the Call for Tenders documents or Addendum to the Call for Tenders. The solicitation process conducted by Hydro-Quebec Distribution is a very transparent process, with a level of transparency that exceeds the levels in most other competitive procurement processes. For example, it is not typical in many Call for Tenders or Request for Proposals processes for the utility to identify how all points or scoring criteria will be applied as Hydro-Quebec has done.

Project Team members responsible for bid evaluation were also involved in designing the criteria and detailed evaluation methodologies for their specific categories. The criteria underlying the evaluation process were developed to be consistent with the type of resource requested and the unique considerations underlying the wind-generated electricity Call for Tenders.

A representative of Hydro-Quebec Distribution's Project Team was assigned to each specific criterion. The representative was required to evaluate each bid relative to the same criteria to ensure consistency of the evaluation. A Bid Evaluation Guide was developed prior to receipt of bids and served as an important reference and documentation during the evaluation process.¹¹

The role of Merrimack Energy in the process was defined as reviewing and evaluating the documentation prepared and used by members of the Evaluation Team to complete all steps of the evaluation process to ensure consistency in the results. Merrimack Energy was primarily responsible for the technical issues associated with the evaluation process, including review and assessment of the minimum requirements evaluation, the price evaluation, and the non-price evaluation. Merrimack Energy staff therefore participated in the review and evaluation of the bids from the perspective of both the price and non-price categories.

¹¹ A copy of the Bid Evaluation Guide was provided to Merrimack Energy by the Energy Supply Manager prior to receipt of bids. The Bid Evaluation Guide contains a detailed description of the evaluation criteria along with the evaluation sheets for each criteria that serve as the basis for the documentation of bid results.

Consistent with the procedures followed in other Calls for Tenders, Hydro-Quebec Distribution organized a Call for Tenders Committee comprised of the Vice-President Clientele of Hydro-Quebec Distribution, the Director of Electricity Supply, the Manager for Energy Supply, legal staff and other members of the project team, and representatives from the Deloitte Inc. and Merrimack Energy. The Committee met several times during the bid evaluation and selection process to discuss the status of the process and address any issues that arose with regard to the bid evaluation and selection process. The meetings of the Committee were generally held at or around the completion of a specific Step in the process to review and discuss the status and completion of that Step.

Bid Evaluation Process

As noted, bids were received on July 6, 2010 and were publicly opened on July 7, 2010. A total of 44 bids from 16 bidders were received with a total of 1,051 MW. The 44 bids received include 35 variants for a total of 79 bids. A total of 236 offer-years were received. Four wind turbine manufacturers were also represented. The bids were split as follows:

- 13 bids for 319 MW for the Aboriginal block;
- 31 bids for 732 MW for the Community block.

No bids were initially rejected at bid opening.

During the initial bid conformance assessment, five bids and variants were disqualified from the same bidder due to the Supplier's ownership structure.¹² In these cases, the ownership and financing structure for the projects illustrate a much lower ownership by the local community over the project than the level required by the Call for Tenders. The five bids rejected included 25 offer-years. The bidder, whose offers were rejected, also submitted three other bids that did conform to the minimum requirements.

Another bid, with two offer-years, was also rejected because the bidder did not demonstrate adequate interest in the ownership structure of the project and thus did not meet a basic requirement of the Call for Tenders.

In both cases, Hydro-Quebec Distribution sought legal advice as to whether the bidders met the requirements of the Call for Tenders. In both cases, the offers were classified as non-conforming with the basic requirements of the Call for Tenders. Merrimack Energy reviewed the assessment and was in agreement with the decision to reject these offers as being non-conforming. As a result, 209 offer-years were eligible for the first step in the evaluation process, the Minimum Requirements assessment. The 6 offers that were non-conforming comprised 148 MW. After conducting this assessment, 319 MW remained in the Aboriginal block and 584 MW remained in the Community block.

¹² The Call for Tenders requires the local community to hold a 30% interest in the capitalization and control of the wind farm project for the entire term of the contract.

Also during this stage, Hydro-Quebec Distribution sent out approximately 150 clarifying questions to bidders.

In the minimum requirements assessment, variants 1 and 2 of four bids submitted by the same bidder (with a total of 21 offer-years) were disqualified due to issues with site control for transmission access for the variants. However, the main bids were eligible for the second step in the evaluation process.

In addition, Hydro-Quebec TransEnergie conducted an assessment whether the offers could be interconnected on time to meet the latest initial energizing date being requested by the bidder. TransEnergie concluded that all offers could be interconnected on time to at least meet the 2015 date. However, a number of offers were not deemed to meet either a 2013 or 2014 initial energizing date and were thus eliminated. A total of 92 offer-years were eliminated, although no individual bid was eliminated. However, all bids had at least one offer year that was an eligible bid.

At the end of Step 1 a total of 117 offer-years were eligible for Step 2. This included 47 offer-years for Aboriginal projects and 70 offer-years for Community projects. In total, 319 MW of Aboriginal projects and 609 MW of Community projects were eligible for Step 2. Step 1 was completed in early October.

In the second step of the process, Hydro-Quebec Distribution undertook a detailed monetary or price and non-monetary or non-price evaluation of the remaining bids and variants, consistent with the evaluation criteria identified in Exhibit 2 of this report. The monetary aspects (i.e. cost of electricity) and non-monetary aspects of the evaluation proceeded on parallel paths as well, with separate team members responsible for the monetary and non-monetary evaluation.

Cost of Electricity (Price Evaluation or Monetary Criteria)

From the monetary evaluation perspective, a “check and balance” process was built in to ensure the bids were fairly and consistently evaluated. Hydro-Quebec’s price evaluation team conducted its assessment based on the bidders pricing formula, utilizing its own model and standard assumptions to estimate the real levelized cost of energy for each proposal. Merrimack Energy also reviewed the model outputs completed by Hydro-Quebec Distribution to ensure the results were consistent. Merrimack Energy’s approach involved testing the model algorithms and equations to ensure the model was accurate and evaluating the results of the evaluation based on the input assumptions used.

Bidders were allowed to use one of the four admissible pricing formulae contained in Appendix 5 of the Call for Tenders document and were required to complete one of the two tables in Section 2.2 of the Bid Form. The admissible pricing formulae selected will become part of the final contract. While Merrimack Energy found the pricing formulae to be somewhat complex, the formula mirror the contract provisions and therefore clearly identify how pricing will be affected in the contract depending on whether the bidder

meets the guaranteed commencement date of deliveries. The evaluation process assumes the guaranteed commencement date of deliveries is met.

Non-Price or Non-monetary Evaluation Criteria

All eligible bids were also evaluated by Hydro-Quebec Distribution's non-monetary evaluation team using the established evaluation criteria and weights as the basis for the evaluation, as well as the methodology described in the Bid Evaluation Guide.

The process followed by Hydro-Quebec Distribution for undertaking the non-monetary evaluation was similar to past solicitation processes. For the non-monetary evaluation, project team members were assigned to specific criteria and were required to evaluate all bids relative to the specified criteria. All criteria had more detailed and comprehensive sub-criteria to ensure the projects could be effectively evaluated. Project team members completed an initial evaluation of the bids based on the established criteria. The Project Manager from Merrimack Energy also read the bids and focused on the information required to evaluate the bids relative to each criteria. Due to the large number of bids received, at least one project submitted by each bidder was selected and Merrimack Energy focused on a comparative evaluation of those projects.

Subsequent to Merrimack Energy's review, a Merrimack Energy representative and Hydro-Quebec Distribution's project team members met to review and discuss the detailed criteria applied by Hydro-Quebec Distribution, the results of the evaluation within each category and justification for the evaluation. The detailed evaluation sheets were provided to Merrimack Energy during the initial bid review and evaluation discussions. Merrimack Energy generally considers its role in assessing the non-monetary evaluation in this and other similar processes as "challenging" the utility's evaluation to ensure the results are thorough and consistent. As a result of these meetings and discussions, in some cases certain aspects of the evaluation went through a reassessment of the evaluation results before final assessments were complete. This served to ensure that the evaluation process was fair and consistent, and all reasonable information was accounted for in conducting the evaluation.

The non-monetary evaluation review was reasonably straightforward since Hydro-Quebec's project team had developed evaluation criteria that were highly objective as opposed to many other non-monetary evaluation processes that are subjective or based on subjective evaluation on the part of the evaluation team.

The objective of this process was to ensure that a consistent evaluation of each bid was achieved. While Merrimack Energy raised some questions to test the evaluation process and methodology, we recognized the comprehensiveness of the evaluation undertaken by Hydro-Quebec's evaluation team and were in agreement with the final non-monetary evaluation and with the final scores developed by Hydro-Quebec Distribution. In addition, Merrimack Energy's view was that the level of effort, level of detail and thoroughness of the evaluation completed by all non-price team members was again more comprehensive than any other evaluation process we have been involved with.

During the Step 2 process, three additional offer-years from the Community Block were deemed non-compliant. This brought the total offer-years eligible for Step 2 to 117 offer-years.

The evaluation in Step 2 was performed independently for each of the two blocks. The offers were ranked based on total scores for the monetary and non-monetary criteria. After the price and non-price scores were compiled, the bids were ranked on the basis of total score. The ranking of bids included both the base bids and variants for each proposal. Transmission cost impacts were included in the ranking. Hydro-Quebec's project team management presented detailed information on the evaluation results for each offer and provided graphs that easily depicted the rankings and basis for bid selection.

For the Aboriginal block 29 offer-years from 14 projects were evaluated for a total of 319 MW. Since the total MW available exceeded the maximum 250 MW requirement by a slight amount, all offers were selected for the Step 3 evaluation.

For the Community block, Hydro-Quebec Distribution selected the first 41 offer-years as ranked by the combination monetary and non-monetary scores. These offers accounted for 17 projects and a total of 341 MW. The selection of offers at this point was based on a logical break point in the ranking and scoring of offers since total points for subsequent bids dropped off significantly after offer year 41. Hydro-Quebec concluded that the amount of bids and capacity available was more than adequate to develop bid combinations for the Step 3 evaluation. Merrimack Energy was in agreement with the selection of offers and the conclusions reached by Hydro-Quebec to select the offers for Step 3.

Bid Combinations

Hydro-Quebec Distribution develop 15 combinations of bids combined for both the Aboriginal and Community projects based on the optimization model results under the constraints identified above.¹³ All the combinations obtained were forwarded to TransEnergie for calculation of the total transmission costs associated with each combination. In all cases, transmission costs were significant.

The results of the evaluation illustrated that the cost of specific combinations increased with each incremental amount of Aboriginal project capacity added. This was highlighted by the very high total costs (i.e. commodity plus transmission costs) for all but one of the Aboriginal projects. With the exception of one Aboriginal project (out of four projects), all others had prices at or in excess of \$153/MWh. In addition, the total transmission costs for the three other projects exceeded \$35/MWh.

¹³ Based on project sizes, Hydro-Quebec Distribution allowed a slight margin above the 250 MW requirement for each block to allow some flexibility for project selection.

To assess the reasonableness of the cost of these projects, Hydro-Quebec Distribution asked Merrimack Energy to undertake a benchmark assessment of smaller scale wind project costs. The results of this analysis are included in Merrimack Energy's report entitled "Competitive Cost of Smaller Scale Wind Power". The results illustrate that with the exception of the one Aboriginal project selected, all other Aboriginal projects are substantially above the benchmark. The closest option is Ontario Power Authority's Feed in Tariff for wind projects, which is approximately \$133/MWh.

As a result of this analysis and the provision in Section 3.19 of the Call for Tenders document which specifies that Hydro-Quebec Distribution reserves the right to decrease the requested quantity if the cost of electricity for the bids is deemed non-competitive. In Merrimack Energy's view, the remaining Aboriginal projects are clearly non-competitive.

The combination with the lowest cost included one Aboriginal bid for 24 MW and eleven Community projects for 267.4 MW resulting in total project selection of 291.4 MW. The combination selected is clearly the lowest cost combination with only a combination with one fewer Community project remotely close on the basis of cost/MWh.

Hydro-Quebec Distribution also retained one project on the reserve list in case any of the selected projects drop out of the process. Other projects were originally considered but the next best projects all had costs that exceeded the benchmark.

IV. Framework and Principles for Evaluating Hydro-Quebec Distribution's Performance in the Bid Evaluation and Selection Process

This Wind-Generated Electricity Call for Tenders For a Total of 500 MW (A/O 2009-02) is classified as a targeted solicitation process limited to a specific resource and product. Based on Merrimack Energy's experience with competitive bidding processes and observations regarding such processes, the key areas of inquiry and the underlying principles used by Merrimack Energy to evaluate the bid evaluation and selection process include the following:

1. Were the solicitation targets, principles and objectives clearly defined?
2. Did the solicitation process result in competitive benefits from the process?
3. Was the solicitation process designed to encourage broad participation from potential bidders?
4. Did Hydro-Quebec Distribution implement adequate outreach initiatives to encourage a significant response from bidders?
5. Was the solicitation process consistent, fair and equitable, comprehensive and unbiased to all bidders?
6. Were the bid evaluation and selection process and criteria reasonably transparent such that bidders would have a reasonable indication as to how they would be evaluated and selected?
7. Did the evaluation methodology reasonably identify how quantitative and qualitative measures would be considered and applied?
8. Did the Call for Tenders (i.e. Call for Tenders document, the Bid Form, and Standard Contract) describe the bidding guidelines, the bidding requirements to guide bidders in preparing and submitting their proposals, and the bid evaluation and selection criteria.
9. Did the utility adequately document the results of the evaluation and selection process?
10. Did the solicitation process include thorough, consistent and accurate information on which to evaluate bids, a consistent and equitable evaluation process, documentation of decisions, and guidelines for undertaking the solicitation process.
11. Did the solicitation process ensure that the Power Purchase Agreement was designed to minimize risk to the utility customers while ensuring that projects selected can be reasonably financed.

12. Did the solicitation process incorporate the unique aspects of the utility system and the preferences and requirements of the utility and its' customers.

The implementation of the Wind-Generated Electricity Call for Tenders for Aboriginal and Community projects solicitation process relative to the characteristics identified previously is described below. Merrimack Energy has not been involved in the contract preparation process and is thus not in a position to discuss this objective.

1. Solicitation Targets

The Call for Tenders document clearly defined the amount of capacity requested, the timing for providing the capacity, the type of products and product characteristics required, the duration of the contract, bidder eligibility, and the context of the Call for Tenders with regard to the Quebec Government mandate.

2. Competitive Benefits

The solicitation process received a limited response for aboriginal projects but a more reasonable response from Community projects. The offers included 44 different proposals from a reasonable number of bidders. This included 13 Aboriginal bids totaling 319 MW and 31 Community bids totaling 732 MW before conformance review and 584 MW after. As illustrated, the amount of capacity offered in the Aboriginal block slightly exceeded the amount of capacity required. While the response in the Community block was larger overall, the ratio of eligible offers to the amount of capacity required exceeded two-to-one.

3. Broad Participation from Potential Bidders

As noted above, the process encouraged a reasonable and generally competitive response from large, highly experienced, and financially sound project developers and equipment manufacturers. Many of the bidders have participated in previous Hydro-Quebec Distribution Call for Tenders. In our view, this response indicates the bidders have confidence that Hydro-Quebec will undertake a fair process, carry out the process as indicated, follow the bidding guidelines and protocols, and select projects through the process as indicated.

4. Outreach Initiatives

Hydro-Quebec has done a very effective job of maintaining communications with bidders through their website which is bidder friendly and accessible. The availability of documents, questions and answers, addenda, and notifications about the process allow bidders to maintain accessible contact. The integration between the Quebec Government, the Company, the Regie, and trade associations in Canada has served to effectively

“advertise” the process. In addition, participation at the bidder’s conferences was substantial, indicating significant market interest and involvement.

5. The solicitation process should be consistent, fair and equitable, unbiased, and comprehensive

This principle focus of our assessment of Hydro-Quebec Distribution’s Call for Tenders process and the Company’s performance in carrying out the process was on the bid evaluation and selection process. The key criteria (fair, equitable, consistent and unbiased) are applied to Hydro-Quebec Distribution’s implementation of the evaluation and selection process as well as Hydro-Quebec Distribution’s ability to adhere to the requirements outlined in the Call for Tenders document and associated Addendum. Therefore, the critique will focus on the implementation of the process rather than specific issues regarding the process.

In our view, as has been typical of other Call for Tenders processes, Hydro-Quebec Distribution’s evaluation and selection process was consistent throughout. From a non-price perspective, the approach of requiring individual team members to evaluate specific criterion for all bids ensures that bids should be consistently evaluated since the evaluator has the opportunity to not only evaluate one specific criterion in conjunction with their expertise but to review the relative scoring of each bid within the established criterion. The presence of a back-up for each criteria also provides a second level of review and serves to identify any questions or issues with the evaluation. Merrimack Energy’s independent review of the evaluation confirms that the bids were consistently evaluated from a non-price perspective.

In addition, the level of detail and comprehensiveness of the non-price evaluation continues to exceed any solicitation process we have been associated with. The thoroughness of the evaluation process was exemplary.

The price evaluation methodologies were designed to evaluate bids using the same or consistent set of input parameters and assumptions. In addition, the real levelized cost analysis applied in Step 2 is an excellent methodology for comparing bids of this nature (i.e. similar resources) on a consistent basis. To ensure consistency in the evaluation, Hydro-Quebec Distribution conducted an initial evaluation along with an internal review of the results. Merrimack Energy also conducted an independent review of the model equations, inputs and output files to ensure the results were consistent and accurate. While we found the pricing formulas and methodology to be more complex than previous methodologies, all bidders provided complete and consistent responses in their pricing proposals. Merrimack Energy does have some questions with regard to the price cap since it appeared that a number of bids may have submitted their proposals just below the cap. It is not certain if prices would have been more competitive without a price cap in place.

With regard to bias, the most obvious consideration is whether the process favors one type of bidder over another. Since all bids were for a similar type resource (and

technology) any presence of bias would likely be in the implementation of the process itself, rather than the criteria or other information that could affect different bidders. Based on our direct involvement in the process, we could find no examples where one bid was more favorably treated than another. First, the presence of Deloitte Inc. as Official Representative and its role as link between Hydro-Quebec Distribution and the bidder ensures that all bidders have access to the same information at the same time. In addition, the process was a fairly open process with information pertinent to all bids provided on the Website for review. Hydro-Quebec Distribution responded to large number of questions from bidders and posted all responses on the Website in a timely manner. The Call for Tenders was also designed to explain in detail the evaluation process, the requirements of Hydro-Quebec Distribution, and the information that all bidders were required to submit.

We do not believe any bid had an inherent competitive advantage within the parameters of the Call for Tenders. The non-compliance assessment and follow-up information requirements ensured all bidders provided the same information for evaluation purposes. Also, Hydro-Quebec Distribution was focused on ensuring that all bidders competed on an equal footing and had access to the same information.

In cases where offers were considered non-compliant, Hydro-Quebec provided the bidder an opportunity to provide information clarification when necessary. In cases where it appeared the offers were non-compliant, Hydro-Quebec Distribution still sought an internal legal opinion to ensure the decision of non-compliance was reasonable. There were no cases where a specific bidder was eliminated from the process. If offers were eliminated, either the bidder had other projects that were still eligible or had offer-years that were eligible.

The Call for Tenders process was well structured to ensure that the information required in the Call for Tenders document was linked to the evaluation criteria. Hydro-Quebec Distribution requested a considerable amount of information from the bidder to gain an in-depth assessment of the proposed project and utilized all the relevant information to evaluate and score the bid.

The thoroughness of the evaluation criteria also enhanced the ability of Hydro-Quebec Distribution to develop comprehensive information base and documentation to support the non-price and price related evaluation. Merrimack Energy reviewed the non-price and price evaluation documentation and recognizes the thoroughness of the documentation process.

6. Transparency of the Process

The Call for Tenders documents and responses to questions led to a process where bidders would be aware how to effectively compete. The weights of each criterion were provided as well as a description of the requirements within each criterion. The information required of bidders was clear and concise as witnessed by the very complete and consistent proposals submitted by bidders.

7. Application of Quantitative and Qualitative Measures

The Call for Tenders document clearly articulated the quantitative and qualitative techniques and requirements associated with the evaluation process. The methodologies and models were described in the Call for Tenders. Also, the pricing evaluation sheets were clear and easy to use as illustrated by the limited errors associated with completing these forms. Hydro-Quebec also provided bidders the opportunity to suggest various indices that could allow bidders the opportunity to match their costs with the indexed pricing in their bids. While Merrimack Energy found the pricing formula options to be somewhat complex, the bidders seemed to have no difficulties with the formulas.

For the non-monetary evaluation, Merrimack Energy found that the majority of the non-monetary criteria were developed to be fairly objective criteria. This served to minimize any subjective analysis of bids and potential bias in the evaluation.

8. The Call for Tenders Documents should describe the process clearly and provide adequate information on which bidders could complete their proposals

This objective deals with the quality of the documents contained in the Call for Tenders package (i.e. Call for Tenders, Standard Contract, and Bid Form) and the integration among the documents. Hydro-Quebec Distribution's Call for Tenders provided considerable detail regarding the information required of bidders, the basis for evaluation and selection, and the criteria of importance. The Call for Tenders process clearly provides a direct link between the Call for Tenders document, bid form and standard contract. The quality of the Call for Tenders documents and the clarity of such documents for the bidders can be observed by the quality and organization of the bids. For the most part, the proposals submitted were complete, thorough in terms of providing the information requested and well organized. We view this to largely be the result of the quality of the Bidding documents. As previously noted, Merrimack Energy has found Hydro-Quebec Distribution's Call for Tenders documents and processes to be among the most transparent processes in which we have participated.

9. Documentation of Results

Based on our review, it is obvious that all evaluators maintained very detailed information to support their evaluation of the bids. This included information contained in the bids, and supporting outside third-party information, including studies used by Hydro-Quebec, and supporting information provided by other groups within the Company.

10. The solicitation process should include thorough, consistent, and accurate information on which to evaluate bids

The bid form requires a significant amount of information that bidders must include in their proposals. Under Hydro-Quebec's evaluation process, the vast majority of this

information is used in the analysis and is consistent with the evaluation criteria developed. The level of information required of bidders ensured that Hydro-Quebec Distribution could undertake a consistent and comprehensive analysis of each proposal and reflect the individual attributes of each proposal into the bid evaluation process. Our review and evaluation has continued to find that Hydro-Quebec's evaluation and selection process was the most thorough and comprehensive assessment we have seen. Every "point" was scrutinized in the evaluation and the internal evaluation criteria on which the analysis was based were carefully and expertly developed to ensure that bids characteristics could be distinguished. We found no biases in the evaluation criteria or process and the documentation to be very thorough.

11. Electricity Supply Contract

Merrimack Energy reviewed the Electricity Supply Contract to ensure the provisions were consistent with industry standards for wind-generated electricity. Based on our review of this contract along with other contracts issued by other utilities as well as executed agreements, we found that the contract was consistent with industry standards and provided a fair balance between the needs of the Company and its customers, as well as the bidders.

V. Conclusions

The Call for Tenders procedures followed by Hydro-Quebec Distribution and the subsequent bid evaluation and selection processes and methodologies are, in substance, consistent with industry standards and represent a fair, consistent, and unbiased evaluation and selection process. The following summarize some of the major considerations relative to the consistency of the Call for Tenders with industry standards.

In the opinion of Merrimack Energy, the bid evaluation and selection process was undertaken by Hydro-Quebec Distribution in a fair, consistent and comprehensive manner. In addition, in our view, this process was again among the most thorough, rigorous, and comprehensive evaluation and selection process we have observed, with every eligible bid scrutinized in great detail. Both the price and non-price assessments were expertly undertaken, which should result in reasonably competitive prices, viable projects, and benefits to customers.

The bid evaluation and selection process was consistent with industry standards for similar procurement processes. Furthermore, the bid evaluation and selection process was undertaken in a consistent and comprehensive manner with all bids treated fairly and equitably. While we did have some concerns about the application of a price cap and the complexity of the pricing formula applied, all bidders appeared to understand the pricing requirements and conformed their offers accordingly. We do have some concerns that the presence of a price cap serves to encourage some bidders to price very close to the cap rather than price to be competitive. A list of important aspects of the Call for Tenders bid evaluation and selection process is provided below.

1. The Call for Tenders was a reasonably competitive process, with over two times the amount of Megawatts bid than the amount required. The response to the Community project block was greater than the response to the Aboriginal block (i.e. three to one ratio), illustrating a much greater level of competition for Community projects. Initially, 236 offer-years were bid by 16 separate bidders for 44 projects. The 44 projects represented 1,051 MW of capacity. Four different manufacturers were also represented.
2. The Call for Tenders Document (A/O 2009-02) was a detailed and transparent document that clearly identified the unique nature of the solicitation process, the products requested, the information required of the bidders, and the bid evaluation and selection process.
3. Hydro-Quebec Distribution responded to a number of questions from bidders and issued eight addenda to the Call for Tenders in an attempt to ensure that bidders would possess all the information they needed for submitting a bid. The eight addenda were included in a consolidated Call for Tenders document issued on June 22, 2010. In our view, Hydro-Quebec Distribution staff was very responsive to the needs of bidders and such communication with bidders led to comprehensive and responsive proposals.

4. The three-stage evaluation process followed by Hydro-Quebec Distribution (i.e. Minimum Requirements, Ranking of Bids based on price and non-price criteria, and Simulation of Bid Combinations to determine lowest overall cost) outlined in the Call for Tenders is, in substance, consistent with the approaches followed by other utilities for renewable resource solicitations for the same type of resource. In particular, the use of pricing analysis as the final criteria for selection of the preferred combination or portfolio of bids is common practice in the industry.
5. The resulting prices in Step 2 which included transmission costs showed a wide range of project costs. In the Aboriginal block a number of the projects proposed had total costs that exceeded reasonable benchmark costs based on the analysis of smaller scale wind projects in other jurisdictions. The level of transmission costs associated with each offer affected the final project selection.
6. The price analysis undertaken in Step 2 assessed each proposal based on the pricing formulas proposed by the bidder, subject to maximum price allowable. The analysis used the same consistent set of economic assumptions and forecasts of indices selected by bidders in their proposals, thus ensuring that all bids were fairly and consistently evaluated. All bids were assessed in the second stage of the evaluation using a typical price evaluation methodology (i.e. real levelized cost analysis) standard in the electric utility industry. None of the bidders violated the maximum price level.
7. The economic screening methodology used in Step 2 was effective in comparing bids with different commercial operation dates and generation levels. Although Merrimack Energy found the pricing methodology to be somewhat complex, bidders did not seem to have difficulty in preparing their price proposals. Given the number of bids received, this methodology proved effective in evaluating and ranking the different proposals and variants.
8. All proposals that passed the Minimum Requirements stage were thoroughly and consistently evaluated and ranked based on a detailed monetary and non-monetary assessment. All evaluation scores were thoroughly scrutinized by Hydro-Quebec Distribution's bid evaluation team and Merrimack Energy staff. Merrimack Energy reviewed the economic model equations and inputs and assessed the results of the monetary evaluation..
9. Hydro-Quebec Distribution followed an approach to bid evaluation that included auditing of the results of several non-monetary criteria by members of the Company's Evaluation Team. Merrimack Energy also reviewed a sample of the bids (e.g. one proposal from each of the individual bidders) and conducted an independent non-monetary evaluation. Subsequently, Merrimack Energy met with the members of the bid evaluation team

responsible for each evaluation criteria to compare the results and discuss the basis for evaluation. In all cases it was very obvious that members of the evaluation team had carefully defined the detailed criteria on which to evaluate each bid within their overall criterion, conducted a thorough and comprehensive review, and prepared detailed documentation to support the results. The result was that “every point” was scrutinized.

10. The non-price criteria were developed to reflect the unique nature of the product sought (i.e. wind generated electricity). Criteria such as regional content in excess of minimum requirements, sustainable development, quality of the wind data, and the consistency of the wind data with the projected generation levels were important for distinguishing bids. Merrimack Energy also found that the non-monetary criteria were very objective in nature as developed by Hydro-Quebec’s project team. The objective nature of the criteria minimizes any bias that may be associated with more subjective criteria.
11. Hydro-Quebec Distribution included all direct project costs as well as system transmission and interconnection costs associated with each bid in Step 2 and evaluation combinations in Step 3 in the evaluation process, in conformance with the Call for Tenders procedures. This is consistent with the approach undertaken by most utilities in the bid evaluation process, which is designed to include all costs in the analysis.
12. The short list selected was comprised of 117 individual offer-years, with capacity for each block in excess of the 250 MW requested. This selection resulted in more capacity than the amount required, thus ensuring a competitive process in the short-list selection stage.
13. The combination recommended was the combination of bids that resulted in the lowest overall average cost of the portfolio, consistent with the requirements of the Call for Tenders. Our assessment is that the cost of the bids selected results in overall average costs (both without and with transmission costs included) that are competitive with wind projects contracted in other regions of North America, which should provide overall benefits to customers. For example, based on using as a benchmark cost, the Feed-in tariff for wind projects in Ontario is approximately \$132.50/MWh. All selected projects were below this level. Hydro-Quebec decided to use this benchmark price to also eliminate bids that had total costs in excess of the Ontario Feed-in tariff for wind. This decision led to a lowest cost combination for consumers but resulted in only one Aboriginal project selected.

In conclusion, it is our view that the approach and assessment undertaken by Hydro-Quebec Distribution is fair, consistent, comprehensive and unbiased. Hydro-Quebec Distribution established procedures and rules which guided the evaluation and selection process, and consistently applied such procedures. While the Call for Tenders was unique

with regard to the types of products (Aboriginal and Community wind projects) and regional content requirements, the evaluation and selection process reflects the practices of other similar utilities in conducting such a process, and represents good utility practice. The evaluation and selection process (both monetary and non-monetary) was again the most detailed and rigorous process we have observed. As a result, all bidders were evaluated under the same detailed standards and “every point” was carefully scrutinized.