

# Un parquet de 800 M\$ chez Hydro-Québec

Il s'y transige des milliers de mégawatts en Amérique du Nord



PIERRE COUTURE

Mercredi, 22 mars 2017 00:00

MISE à JOUR Mercredi, 22 mars 2017 00:00

R.3961.2016

C.NLH-0091

23.03.2017

Chaque jour, Hydro-Québec négocie des milliers de mégawatts d'électricité en Amérique du Nord à partir d'un parquet de transactions spécialement aménagé à son siège social de la métropole. *Le Journal* l'a visité.

Le 18e étage de la tour Hydro-Québec vaut de l'or. L'an dernier, les 48 employés du parquet de transactions de la société d'État ont généré plus de 800 millions \$ de profit à eux seuls.

«Avec 15 % du volume d'électricité d'Hydro-Québec, on génère 30 % du bénéfice», souligne le grand patron du parquet des transactions énergétiques de la société d'État, Simon Bergevin.

Actifs 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, les courtiers d'Hydro-Québec vendent et achètent de l'électricité un peu partout chez nos voisins du Sud et en Ontario.

«C'est comme à la Bourse. Chaque marché d'électricité est géré par un organisme indépendant. Nous, on soumet nos offres aux acheteurs et lorsqu'elles sont acceptées, on a une transaction», explique M. Bergevin.

Lors de notre passage, des courtiers d'Hydro-Québec surveillaient de près les marchés de la Nouvelle-Angleterre et de New York. Les prix étaient bons: il y a eu des transactions.

Il faut dire que les États américains limitrophes à celui du Québec achètent beaucoup de notre électricité disponible à toute heure du jour. Environ 75 % de nos exportations trouvent preneurs en Nouvelle-Angleterre et dans l'État de New York.

L'an dernier, Hydro-Québec dit avoir obtenu un prix moyen de 5 cents pour chaque kilowattheure vendu hors Québec.

Une affaire payante alors que chaque kilowattheure vendu à l'exportation coûte environ 2 cents à produire à Hydro-Québec actuellement.

## Des produits uniques

Outre la vente en temps réel, Hydro-Québec dit avoir développé au fil des années une expertise dans la vente de produits énergétiques dérivés qui viennent alléger son niveau de risque.

Plus de 50 % de ses ventes actuelles proviennent de contrats à terme et d'options d'achats mis à la disposition de ses clients.

Rappelons que le Québec compte 15 interconnexions avec les États voisins qui lui permettent d'exporter jusqu'à 6000 mégawatts à l'heure.

## COMMENT GÈRE-T-ON LES SURPLUS QU'ON VEND ?

Hydro-Québec dit gérer ses surplus d'électricité de façon conservatrice. «Notre priorité est de combler d'abord les besoins du Québec», souligne le directeur du parquet énergétique, Simon Bergevin. D'ici 2030, Hydro-Québec entend augmenter de 600 millions \$ les profits nets de ses exportations.

## QUI SONT LES GROS CLIENTS D'HYDRO-QUÉBEC ?

Les plus gros clients d'Hydro-Québec sont au sud de la frontière. Les États de la Nouvelle-Angleterre achètent 50 % de nos exportations. L'État de New York est aussi un gros acheteur avec 25 % des achats. L'Ontario et le Nouveau-Brunswick (20 %) sont les autres clients majeurs.

---

## **QU'EST-CE QU'UN PRODUIT ÉNERGÉTIQUE DÉRIVÉ ?**

En plus de vendre en temps réel son électricité, Hydro-Québec vend aussi des contrats dits à terme. Hydro-Québec fixe ainsi d'avance un prix et une quantité d'énergie à livrer à une date déterminée. Ces temps-ci, des clients achètent des contrats à terme pour l'année 2019.