

**Atelier sur les producteurs d'énergie
indépendants et
les accords d'achat d'énergie**

Bamako, Mali

28-30 juillet 2004

Rajnish Barua, Ph.D.

Directeur, Division de la planification intégrée des ressources

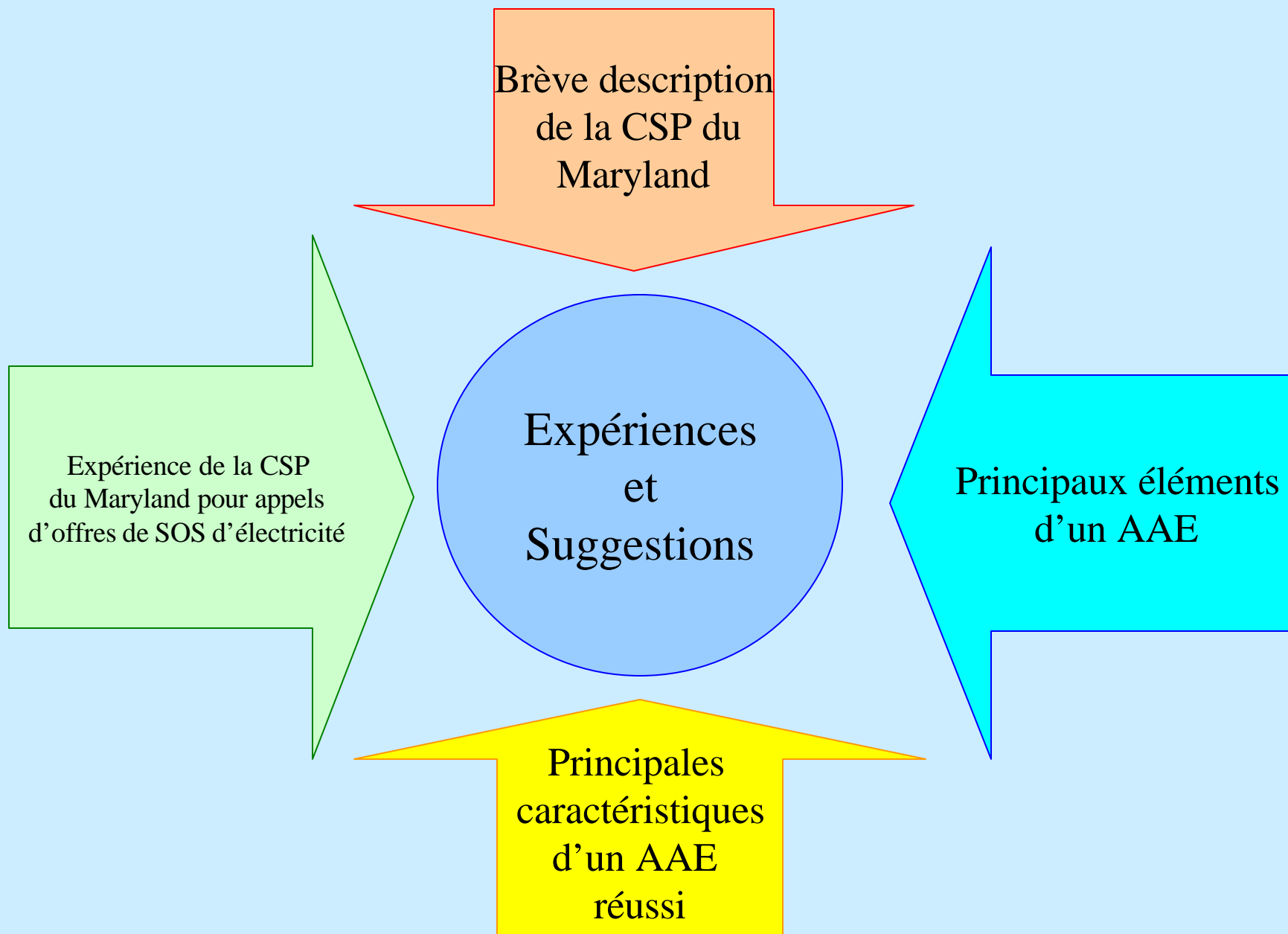
Commission des services publics du Maryland

6 St. Paul Street

Baltimore, MD 21202

Tel: 410-767-8024

E-mail: rbarua@psc.state.md.us



Commission des services publics du Maryland



**Président &
quatre
Commissaires**



**Relations
extérieures
(presse et
contentieux)**

**Secrétaire
exécutif
(administratif)**

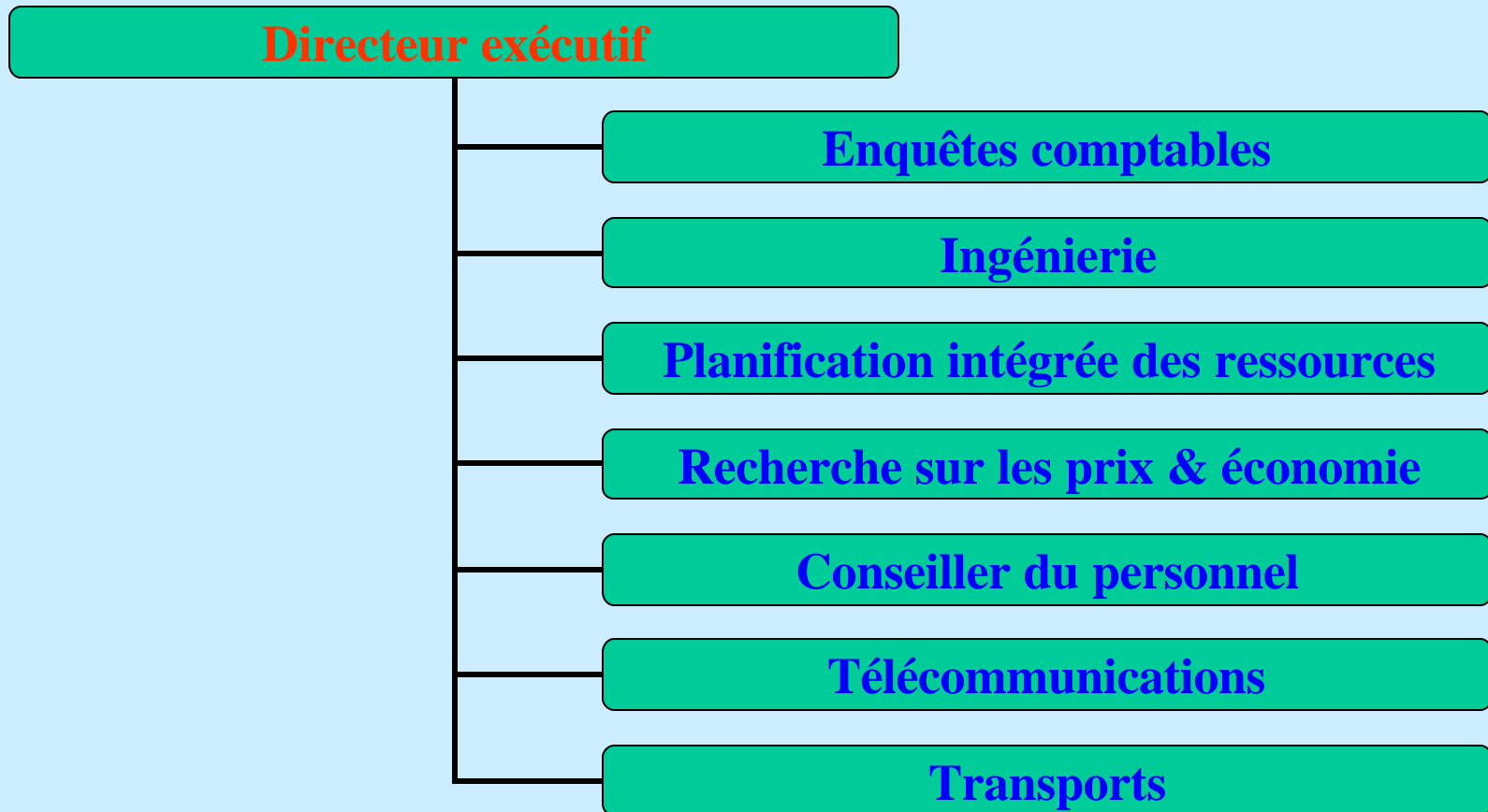
**Directeur
exécutif
(technique)**

**Conseil
général
(questions
juridiques)**

**Examineurs
des audiences
(Droit
admin., juges)**

**Sept
divisions
techniques**

Divisions techniques



Énergie Allegheny

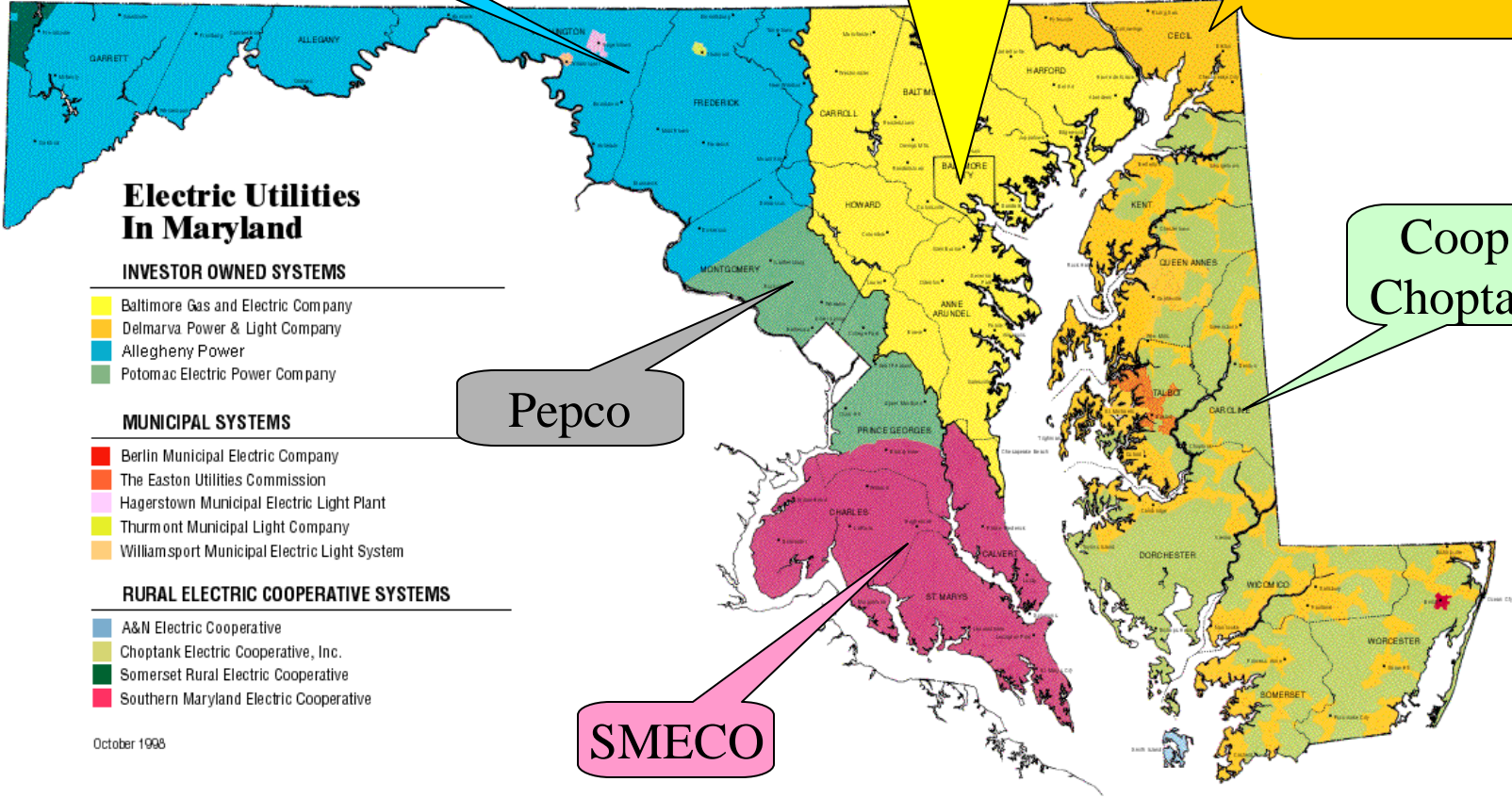
Gaz & électricité de Baltimore

Énergie & lumière de Delmarva

Coop. Choptank

Pepco

SMECO



Population en 2002 (millions)

- **États-Unis = 288,4**

État -

- **Maryland = 5,5 (18^{ème})**

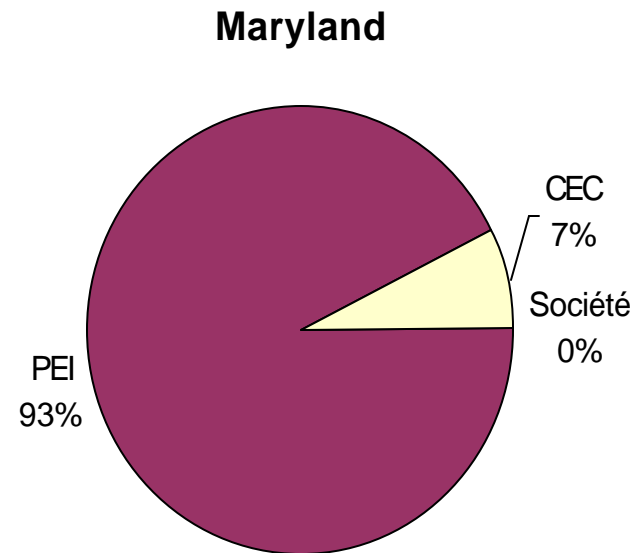
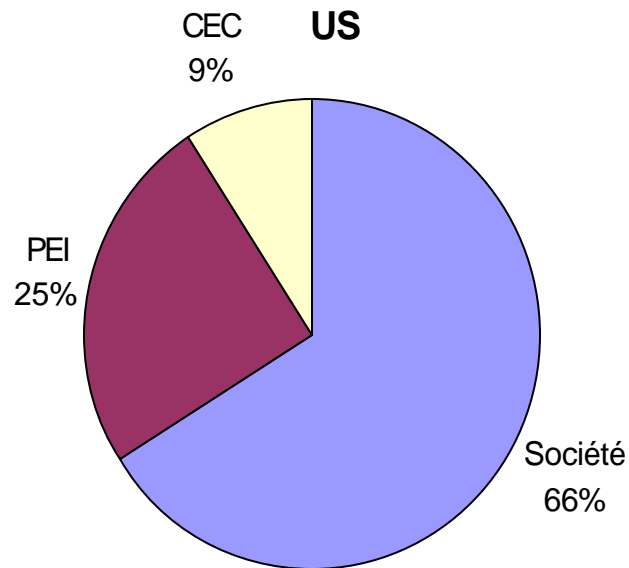
Californie = 35,1 (1^{er}) ; Texas = 21,8 (2^{ème}) ; New York = 19,2 (3^{ème})

Zone métro -

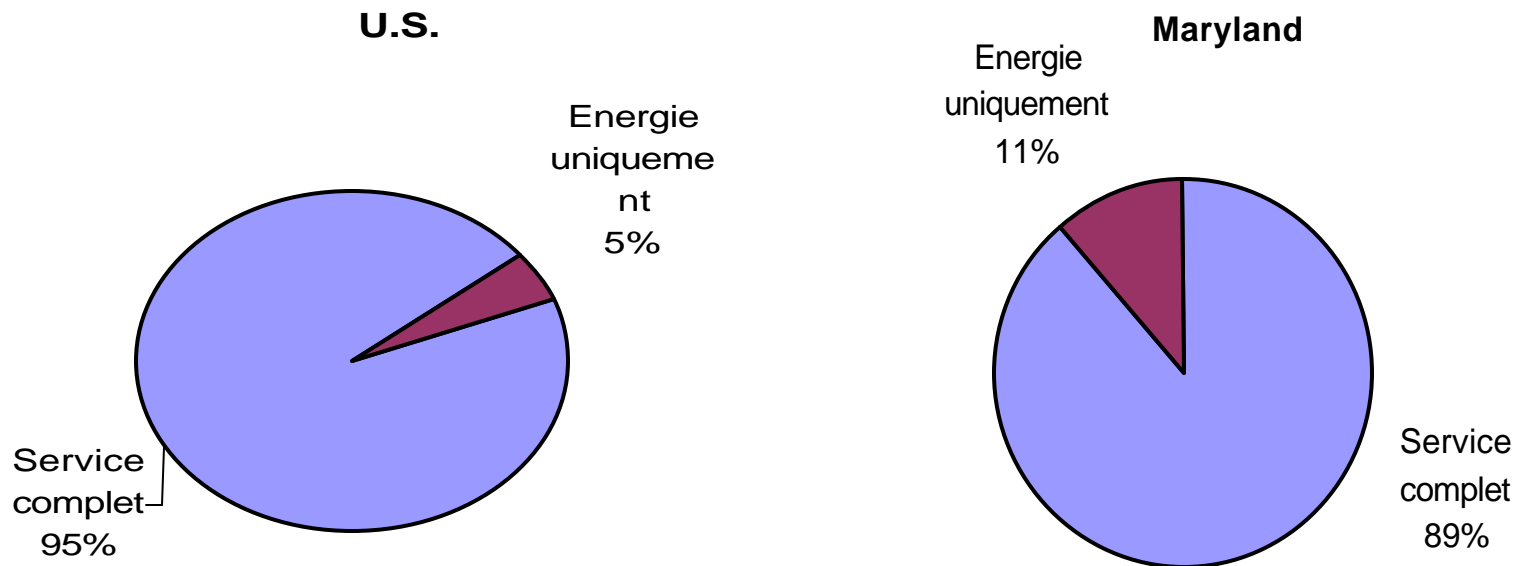
- **Baltimore = 2,6 (19^{ème})**

NY City = 18,6 (1^{er}) ; LA = 12,7 (2^{ème}) ; Chicago = 9,3 (3^{ème})

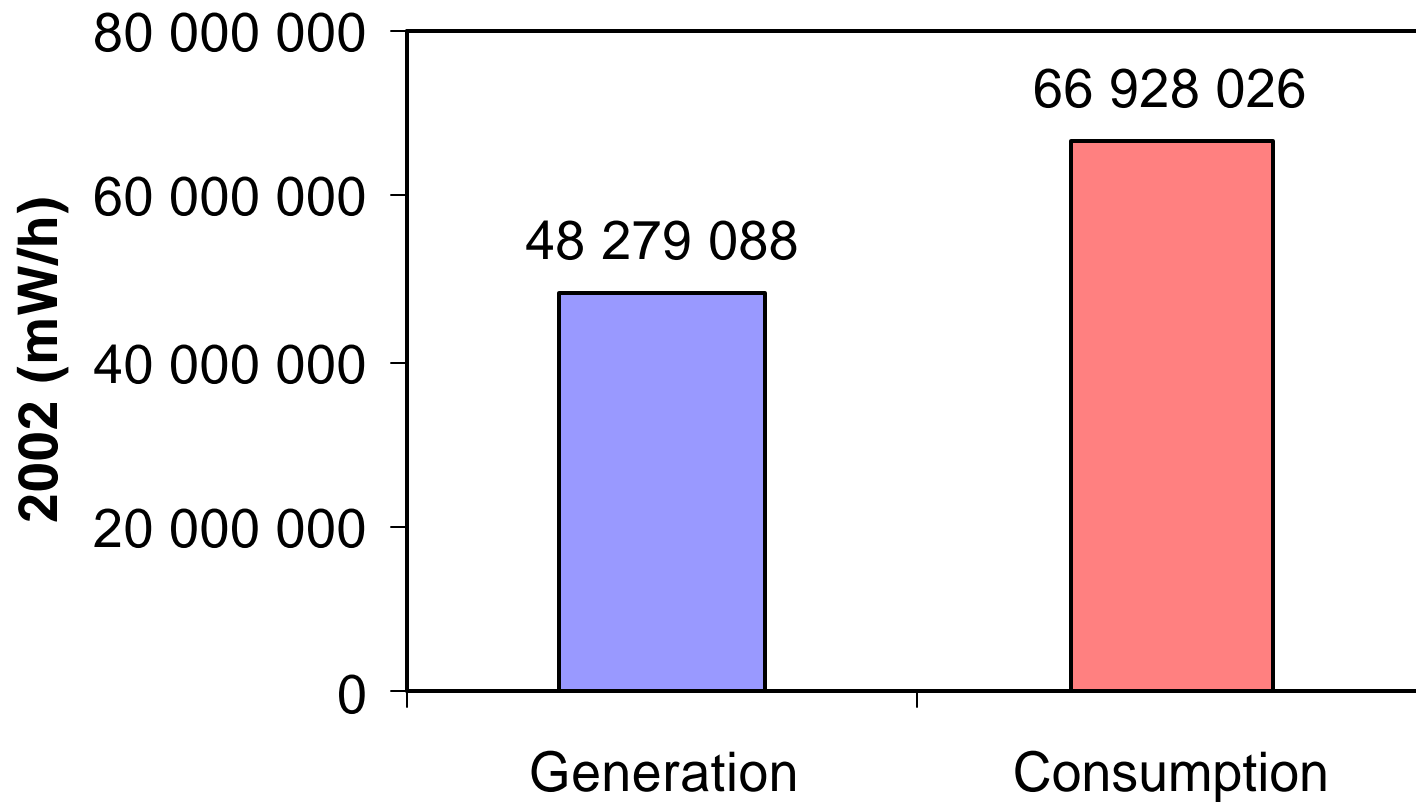
Production d'électricité par type de producteur, 2002



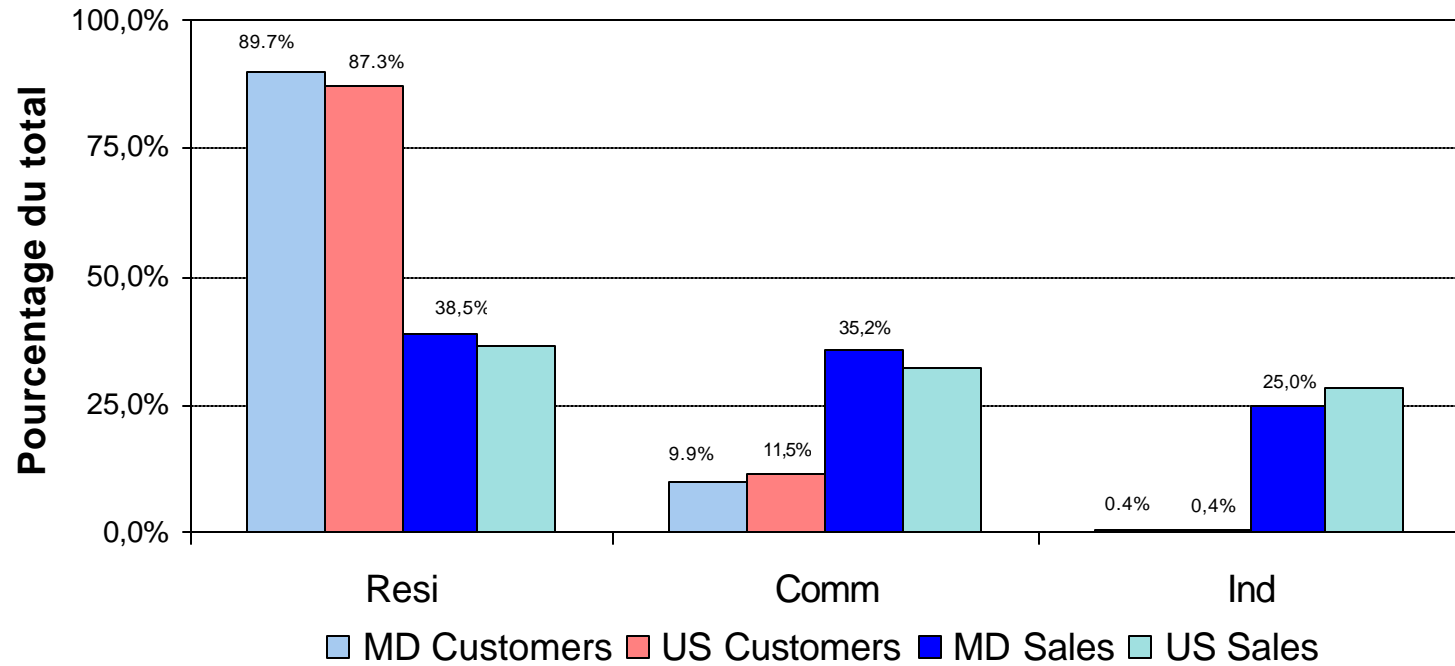
Ventes d'électricité par type de producteur, 2002



Données relatives à l'énergie du Maryland, 2002



Comparaison des ventes à la clientèle - 2002



Choix du consommateur d'électricité du Maryland et Loi sur la concurrence de 1999

- Restructurer l'industrie de l'électricité du Maryland

Objectifs de la Loi -

- Promouvoir la concurrence sur le marché de la fourniture au détail de l'électricité en assurant la stabilité des prix grâce à une option de services de production fournis par des sociétés
- Promouvoir la fiabilité et protéger les consommateurs
- Assurer des avantages économiques pour toutes les catégories de clients
- Traiter les parties prenantes de façon équitable
- Éviter la violation des règlements fédéraux et de l'État

Accords de restructuration

- Suite à l'adoption de la Loi, la Commission a approuvé les accords de restructuration pour chaque société ou coopérative
- Les accords définissent le cadre de la concurrence pour la vente au détail dans chaque zone desservie

Exigences statutaires du SOS § 7-510 (c)

La Commission doit agir rapidement afin :

- de s'assurer de la compétitivité du marché de l'approvisionnement en électricité du Maryland ;
- s'il n'est pas compétitif, de maintenir la disponibilité du moment du SOS afin d'assurer une transition sans heurt pour les abonnés résidentiels et les petits clients commerciaux ;
- Assurer un service fiable pour tous les clients.

Chronologie des événements du CN8908

Mai 2002 : La Commission prend l'Arrêté 77806 concernant les questions de seuil

Septembre 2002 : Deux jours d'audience ; la Commission a invité les parties à trouver un accord ou, à défaut, elle résoudrait les questions de SOS avant janvier 2003.

Novembre 2002 : Les parties ont soumis un accord de règlement à l'amiable

Décembre 2002 : Trois jours d'audience sur l'accord

Janvier 2003 : Les parties ont soumis les résumés initiaux et de réponse

Avril 2003 : Accord de règlement approuvé par la Commission (Arrêté N° 78400)

Norme d'examen pour l'analyse de l'accord de règlement

Principale question : *Le règlement est-il dans l'intérêt du public et repose-t-il sur des preuves convaincantes.*

Autres facteurs :

- Preuve économique ;
- Opportunité d'éviter des débats sur le tarif qui sont onéreux et nécessitent beaucoup de temps ;
- Certaines parties à l'accord représentent-elles des intérêts anormaux et contraires par rapport à d'autres ; et
- Caractère raisonnable de l'impact du règlement sur les catégories particulières de clients.

Norme d'examen pour l'analyse de l'accord de règlement

- Tenir compte des objectifs fixés par le Législateur lorsqu'il a promulgué la Loi de 1999

Objectifs de la Commission

- Assurer l'évolution de la concurrence
- Souhaiter que les fournisseurs évoluent dans leurs domaines d'activité
- Réduire au minimum les coûts pour les fournisseurs

Examen des politiques

- La Commission organisera une audience pour un examen important des politiques pour chaque type de service, hormis le type III
- Au cours de la deuxième moitié du deuxième programme annuel de la période de service de chaque société et pour chaque catégorie de client (hormis le type III), lorsque les résultats des acquisitions et les prix pour la deuxième année sont connus et lorsqu'il existe une expérience pour la deuxième année
- Initié par le personnel de la Commission
- Permet à la Commission d'analyser les programmes de SOS et de formuler des recommandations pour la détermination des voies et moyens de les poursuivre

Plans de modèle d'offre (MBP)

- Approvisionnement en électricité obtenu à l'aide des plans d'offre spécifiques de la société fondés sur des plans de modèle d'offre
- Utilisation d'un processus d'achat en gros compétitif
- La présomption est que les demandes de propositions (RFP) seront utilisées afin de solliciter les offres d'approvisionnement
- Les sociétés solliciteront les offres pour le service répondant à toutes les exigences
- Les contrats pour l'approvisionnement seront :
 - Type I (nettoyage à sec & fleuristes locaux) : 1 et 2 ans.
 - Type II (grandes épiceries) : 1 an
 - Type III (usine de sucre & exploitations avicoles): 1 an
 - SOS résidentiel : 1, 2 et 3 ans
- La charge d'approvisionnement totale peut être répartie en blocs de charge (tranches) pour la diversité et la fiabilité de l'offre

Processus d'appel d'offres pour la vente en gros

- Approvisionnement en électricité pour le SOS obtenu, conformément au processus d'achat en gros compétitif
- MBP élaboré et soumis à la Commission pour approbation ; processus de présomption utilisera les RFP pour solliciter les offres d'approvisionnement
- Les sociétés solliciteront des services répondant à toutes les exigences ; notamment, cette liste n'étant pas exhaustive, la fourniture de l'énergie électrique, les pertes d'énergie, la capacité de production, les services auxiliaires, et les autres services approuvés par la FERC et la PJM, ainsi que les coûts connexes de l'obligation de charge des sociétés en matière de SOS

Processus d'appel d'offres pour la vente en gros

- Chaque société sollicite des offres pour les contrats d'approvisionnement aux conditions suivantes :
 - Abonnés résidentiels – 1, 2 et 3 ans
 - Type I – 1 et 2 ans
 - Type II et Type III – 1 an
- La charge totale peut être répartie en blocs de charge pour favoriser la diversité de l'approvisionnement et l'exécution fiable des contrats
- Chaque bloc de charge représentera un pourcentage donné de la charge de SOS totale et chaque fournisseur sera tenu de fournir ce pourcentage de la charge en permanence.

Processus d'appel d'offres pour la vente en gros

- Les sociétés choisissent la durée du contrat nécessaire pour atteindre les objectifs de pourcentage, conformément au MBP
- Abonnés résidentiels
 - 1 an : les offres doivent comprendre au moins 50 % des besoins de l'année
 - 2 ans : 25 %
 - 3 ans : 25 %
- Type I
 - 1 an – 50 % de la charge
 - 2 ans – 30 % de la charge

Processus d'appel d'offres pour la vente en gros

- Chaque société soumet des formulaires de demande de soumission spécifiques, un plan d'évaluation et des contrats standard – appelés Plans d'offre de la société (POS) – à la Commission aux fins d'examen de la conformité avec le MBP approuvé par la Commission
- Chaque société soumet les résultats finaux de l'offre, l'adjudication du marché et les contrats proposés à la Commission aux fins d'examen et en vue de s'assurer de la conformité avec le POS
- La Commission dispose de 48 heures pour décider si les contrats sont conformes au POS ; les contrats sont considérés comme approuvés, sauf décision contraire de la Commission
- Les soumissionnaires gagnants reçoivent les prix réels indiqués dans leurs offres pour chaque année, pendant la durée de leur contrat d'approvisionnement ; ils ne peuvent réviser les prix et les conditions de leurs contrats d'approvisionnement

Prix de vente au détail de l'électricité

- Comprend une moyenne pondérée de la charge saisonnière et, le cas échéant, la durée des contrats d'approvisionnement pour chaque année
- Les frais de transport approuvés par la FERC et tous autres frais de la PJM et les frais liés aux services d'offres standard
- Les frais administratifs
 - * La composante "Rentabilité" de la société n'est pas prise en compte dans la tarification des services de distribution de la société, la composante "Coût marginal", les montants irrécouvrables, etc.
- Les taxes en vigueur

Autres questions

- Ne constitue pas de précédent pour un cas futur
- Les parties au règlement s'engagent à ne pas demander l'examen judiciaire d'une décision de la Commission en faveur du règlement sans modification
- Les dispositions ne peuvent être séparées
- Rien n'abroge le contrat existant ni les contrats ultérieurs ni l'offre concurrentielle de vente au détail de l'électricité

Consultant technique de la Commission

- Aider la Commission et son personnel à assurer la supervision des approvisionnements compétitifs, un consultant technique a été recruté par la Commission et rémunéré par les quatre sociétés
- Un appel d'offres a été lancé et, au début d'octobre 2003, une équipe de consultants techniques a été recrutée
- Le consultant technique assurera le contrôle de la conformité à toutes les phases de la RFP :
 - a) annonce de la RFP et création d'un site web pour la communication avec les soumissionnaires potentiels ;
 - b) organiser une conférence préalable à l'appel d'offres et assurer le suivi de la prise en compte des questions soulevées au cours de cette conférence ;
 - c) soumissionnaires présélectionnés, et ;
 - d) effectuer la RFP (choisir les soumissionnaires gagnants, applications de la PAT et exécution des FSA).

Principales activités

Octobre 2003

- Les sociétés ont a) envoyé conjointement une lettre à tous les participants de la PJM plus un certain nombre d'autres soumissionnaires potentiels à la demande du MPSC, b) envoyé un communiqué de presse à 28 maisons de publication de l'industrie, et c) lancé leur sites web
- Les sociétés ont organisé une réunion conjointe avant l'appel d'offres à Baltimore ; plus de 30 entités intéressées y ont participé
- Le consultant technique a rencontré un Commissaire et les membres du personnel d'encadrement et fait un exposé sur sa compréhension du processus de RFP, les principales questions techniques qui méritent d'être examinées de façon plus approfondie et une liste des objectifs et des prochaines étapes

Principales activités

Novembre 2003

- Le Consultant technique a rencontré les sociétés de distribution afin de discuter i) de son rôle, ii) des résultats de la société à ce jour, iii) de la logistique et des mécanismes spécifiques pour l'évaluation des offres et les demandes de crédit iv) de l'application des codes de conduite des sociétés affiliées, v) des autres questions et problèmes, et vi) des prochaines étapes
- Le Consultant technique a rencontré l'OPC afin de discuter du seuil d'anomalie pour les prix aux consommateurs résidentiels

Décembre 2003

- Le Consultant technique et les EDC ont effectué des simulations du processus d'évaluation de la journée de l'appel d'offres. Ces simulations ont été couronnées de succès et ont donné des idées qui ont permis d'assurer le déroulement sans heurt de la journée effective de l'appel d'offres

16 janvier 2004

- Tous les soumissionnaires potentiels ont satisfait aux exigences de la FERC, de la PJM, ainsi qu'aux exigences financières, tel que stipulées dans la RFP afin d'être éligibles au processus d'appel d'offres.

Principales activités

- **9 février 2004** : Offres pour la 1^{ère} tranche ;
décision de la Commission le 13 février
- **23 février 2004** : Offres pour la 2^{ème} tranche ;
décision de la Commission le 27 février
- **8 mars 2004** : Offres pour la 3^{ème} tranche ;
décision de la Commission le 12 mars
- **22 mars 2004** : Offres pour la 4^{ème} tranche
décision de la Commission le 26 mars
- Fin avril : les EDC affichent les "prix à comparer" réels
- Accroissement du nombre de demandes pour les
fournisseurs d'électricité au détail

Activités de la semaine des offres

- **Lundi** – Les offres ont été envoyées par fax aux EDC avant 17 H, la Commission assurant la surveillance de la salle abritant les offres scellées ; les offres ont été examinées tard le soir
- **Mardi** – Les soumissionnaires gagnants ont été notifiés et les documents préliminaires signés
- **Mercredi** – Les EDC ont soumis les offres gagnantes à la Commission pour examen, avant 17 H
- **Jeudi** – La Commission a rencontré le Consultant technique et choisi les cadres supérieurs pour l'examen
- **Vendredi** – En cas d'anomalie, la Commission rejette les offres ; sinon, aucune mesure n'est prise et les offres sont acceptées par les EDC.

Contrat de vente en gros entre EDC et le fournisseur!

Principaux résultats

- Les sociétés ont respecté leurs plans d'offres, tel que requis par les décisions de la Commission et suffisamment de mesures de sécurité ont été prises pour tous les jours d'appel d'offres
- Sur les 25 soumissionnaires du processus, 14 ont obtenu une partie de la charge
- Le nombre des soumissionnaires et celui des offres reçues témoignaient de la concurrence serrée qui avait prévalu
- Les prix offerts reflétaient la situation économique générale
- En moyenne, le nombre des soumissionnaires était pratiquement cinq fois plus élevé que celui des adjudications. Ceci témoignait également du caractère farouche de la concurrence pendant le processus d'appel d'offres
- La large gamme des prix offerts témoignait également de l'âpreté de la concurrence.

Principaux résultats

Aux fins de comparaison, les prix moyens pondérés offerts pour la vente en gros en ce qui concerne l’approvisionnement en électricité uniquement étaient (les frais de livraison et les autres frais exclus) :

	EDC = “A”	“B”	“C”	“D”
	(\$/mWh et arrondi)			
Clients résidentiels	NA	NA	50	52
Petits clients commerciaux	49	50	50	54

Les offres reflétaient-elles la situation du marché de l'électricité ?

- Augmentation de l'indice des prix à la consommation pour tous les biens et services depuis janvier 2000 = 9,7 %
- Augmentation de l'indice des prix à la consommation pour tous les combustibles et services publics des ménages (hormis les combustibles pour véhicules, notamment l'essence) depuis janvier 2000 = 20,2 %
- Augmentation de l'indice du prix à la consommation pour tous les usages de gaz naturel par les ménages depuis janvier 2000 = 50,4 %
- Sur la base de ces comparaisons, les offres reçues étaient adéquates, eu égard à la situation économique

De plus amples informations peuvent être obtenues sur le site web de MD-PSC :

<http://www.psc.state.md.us/psc/home.htm>