

**Modification des tarifs D3 et D4 pour les adapter au marché de la
clientèle à très grande consommation
Demande D-3484-2002 de SCGM**

Mémoire présenté par Hydro-Québec Distribution

Direction Affaires réglementaires et tarifaires

Table des matières

1. CONTEXTE	4
1.1 LES APPELS D'OFFRES D'HYDRO-QUÉBEC	5
1.1.1 <i>Sécurité des approvisionnements</i>	5
1.1.2 <i>L'appel d'offres 2002-01</i>	6
1.1.3 <i>Contexte concurrentiel</i>	7
2. ANALYSE DE LA PROPOSITION DE SCGM	9
2.1 BALISAGE HORS QUÉBEC	9
2.2 STRUCTURE PROPOSÉE	13
2.3 LES RÉDUCTIONS.....	15
2.3.1 <i>Réduction pour contrat de long terme</i>	15
2.3.2 <i>Clause 2.6 du tarif</i>	17
3. RECOMMANDATIONS.....	17
ANNEXE 1.....	19

1. CONTEXTE

SCGM apportait le 2 avril dernier auprès de la Régie un amendement à sa demande D-3484-2002. SCGM demande prioritairement que les tarifs D3 et D4 soient modifiés entre autres par l'ajout de paliers lorsque les volumes souscrits sont supérieurs à 1 000 000 m³ par jour ainsi que par la révision de la réduction accordée selon la durée du contrat et ce, afin d'être en mesure de répondre adéquatement à la clientèle qualifiée de très grande consommatrice de gaz naturel contractant à long terme.

La demande de SCGM s'inscrit dans la foulée de l'appel d'offres A/O 2002-01 (ci-après l'appel d'offres) d'Hydro-Québec Distribution. Tel que mentionné à la pièce SCGM-12, document 1 page 3,

« Ce processus devrait amener certains promoteurs à présenter bientôt à Hydro-Québec des offres de fourniture produite à partir de gaz naturel, par exemple des usines de cogénération. En parallèle à ce processus, Hydro-Québec a annoncé la construction d'une centrale de génération électrique à Beauharnois (le « Suroît ») d'une puissance de 800 MW, et qui serait alimentée en gaz naturel. »

Hydro-Québec Distribution approuve a priori le principe de cette demande — soit la fixation d'un tarif de distribution pour les producteurs d'électricité, incluant les réductions et les conditions de raccordement. Elle souligne également la participation probable de SCGM à des projets de cogénération¹. Dans ces conditions, un tarif de distribution du gaz transparent, régulier et normalisé — contrairement à ce qui peut se produire sous d'autres juridictions², préviendra

¹ Communiqué de presse du 13 novembre 2001 : *Borex et Gaz Métropolitain s'associent dans la cogénération.*

² Voir le balisage à la section 2.

toute forme de conflit d'intérêt, assurera une équité entre tous les producteurs d'électricité et permettra à Hydro-Québec Distribution de profiter des avantages de la concurrence.

D'autre part, puisque Hydro-Québec Distribution sera vraisemblablement le principal acheteur de l'électricité produite par les centrales thermiques, le tarif de distribution proposé par SCGM aura un impact direct sur la facture d'électricité de ses clients.

À titre indicatif, et sans présumer des volumes de production thermique qui seront retenus par Hydro-Québec Distribution, 1 ¢/m³ de tarif de distribution appliqué sur 100 MW de production thermique se traduirait par une facture annuelle de près de 1,3 M\$³ pour Hydro-Québec Distribution. Si on suppose ensuite un contrat d'approvisionnement de 20 ans pour ces mêmes MW, chaque 1 ¢/m³ facturé par SCGM représenterait une facture globale actualisée de près de 11 M\$ pour la clientèle d'Hydro-Québec Distribution.

Il importe donc de s'assurer que le tarif consenti par la Régie à SCGM dans le cadre de cette demande prioritaire tienne compte des caractéristiques particulières des producteurs d'électricité qui répondront aux besoins en approvisionnement d'Hydro-Québec.

1.1 Les appels d'offres d'Hydro-Québec

1.1.1 Sécurité des approvisionnements

Hydro-Québec Distribution a la responsabilité d'assurer la fiabilité du réseau de distribution et la sécurité de l'approvisionnement en électricité pour le marché

³ Selon les mêmes paramètres que ceux utilisés pour le projet du Suroît.

québécois. Depuis juin 2000, la Loi sur Hydro-Québec oblige Hydro-Québec à assurer un approvisionnement en électricité patrimoniale correspondant à un volume annuel de 165 TWh devant servir à l'alimentation des marchés québécois. Pour les besoins qui excèdent ce volume, la *Loi sur la Régie de l'énergie*⁴ (la « Loi ») telle que modifiée par la *Loi modifiant la Loi sur la Régie de l'énergie et d'autres dispositions législatives*⁵ prévoit l'obligation pour Hydro-Québec Distribution de procéder à des achats d'électricité par appel d'offres ouvert à tous les soumissionnaires intéressés.

1.1.2 L'appel d'offres 2002-01

Au début de l'année 2002, Hydro-Québec lançait un premier appel d'offres pour acquérir dans le marché 600 MW de puissance et énergie associée. Suite à l'annonce de l'agrandissement de l'aluminerie Alouette de Sept-Îles, Hydro-Québec portait son appel d'offres à 1 200 MW, soit 900 MW de puissance garantie pour des livraisons en base et 300 MW des livraisons pouvant varier sur une base horaire. Les projets retenus suite à l'appel d'offres d'Hydro-Québec Distribution serviront à approvisionner des besoins de base; les contrats qui seront signés avec les producteurs d'électricité, seront donc des contrats de long terme — avec des termes de 15, 20 et même 25 ans, pour des besoins permanents.

Hydro-Québec Distribution indique plus précisément dans ce premier appel d'offres qu'une soumission ne peut porter sur des quantités supérieures à 600 MW à partir d'un même site. Cette précaution permettra à Hydro-Québec Distribution d'obtenir un portefeuille diversifié de contrats d'offre tout en la protégeant contre le risque d'annulation du projet Alouette.

4 L.R.Q., c. R-6.01

5 L.Q., 2000, c. 22

En outre, dans le cadre de ses discussions visant l'approbation de son premier plan d'approvisionnement, Hydro-Québec Distribution prévoit l'acquisition d'un volume modulable additionnel de 400 MW⁶ pour couvrir notamment les aléas de la demande.

Enfin, compte tenu de la prévision de la croissance annuelle moyenne de la demande de 400 MW à l'horizon 2011 du Distributeur⁷, Hydro-Québec Distribution procédera à d'autres appels d'offres pour combler les écarts prévus entre l'offre et la demande lesquels, tout comme l'appel d'offres en cours, seront normalement ouverts à toutes les sources d'énergie dont les centrales thermiques au gaz naturel.

Toutes ces informations permettent de conclure qu'une turbine à gaz à cycle combiné de 800 MW, qui sert de référence pour SCGM dans la présente cause, est une exception plutôt qu'une norme, même si SCGM dit s'être inspirée de ce projet après avoir procédé à « une identification sommaire des éventuels producteurs d'électricité » et s'être « confortée que les caractéristiques du projet Le Suroît étaient suffisamment représentatives d'un producteur d'électricité » (SCGM-12, document 1.54).

1.1.3 Contexte concurrentiel

Hydro-Québec Distribution est d'avis que le tarif destiné aux producteurs d'électricité doit tenir compte de leur position concurrentielle dans leur propre marché. Cette concurrence se manifestera

⁶ HQD2, document 3, page 28.

⁷ Demande R-3470-2001 d'Hydro-Québec Distribution, pièce HQD-2, document 1, page 12.

- dès maintenant, dans le cadre des appels d'offres, alors que la production thermique d'électricité locale⁸ sera en concurrence avec les autres sources de production ;
- lorsque Hydro-Québec Distribution ou les producteurs d'électricité chercheront à écouler hors Québec des surplus des contrats d'approvisionnement;
- lorsque les producteurs d'électricité, qui ne seront pas retenus par Hydro-Québec Distribution, iront quand même de l'avant et tenteront de vendre leur production sur les marchés externes;
- ultimement, si Hydro-Québec Distribution ouvre la porte à des achats fermes d'électricité hors Québec.

Dans tous ces cas, les producteurs d'électricité — que ce soit les producteurs privés ou même Hydro-Québec Distribution dans la gestion de son portefeuille énergétique, seront en concurrence entre eux ou avec les producteurs hors Québec. Cela signifie que le tarif de distribution de gaz qu'assumeront les clients de SCGM, bien que reflétant une causalité avec les coûts qu'ils génèrent, doit également tenir compte de leur position concurrentielle dans un marché énergétique qui dépasse les frontières du Québec.

⁸ L'appel d'offres, page 1 précise que les équipements de production doivent être situés au Québec. Si les équipements de production ne sont pas situés au Québec, l'électricité qu'ils produisent ne doit pas transiter par l'un des points d'interconnexion du réseau de TransÉnergie pour être livrée à Hydro-Québec Distribution.

2. ANALYSE DE LA PROPOSITION DE SCGM

2.1 Balisage hors Québec

Une analyse comparative des prix moyens pour la distribution gazière appliqués aux producteurs d'électricité au Québec, en Ontario et au Nouveau-Brunswick a été effectuée afin d'établir le contexte concurrentiel des répondants aux appels d'offres d'Hydro-Québec Distribution. Il serait désavantageux pour toute la clientèle d'Hydro-Québec Distribution si les producteurs d'électricité situés au Québec payaient un tarif de distribution plus élevé que celui de la concurrence. SCGM affirme également considérer la position concurrentielle dans l'établissement des tarifs, SCGM-12, document 1.12,

« (...) Toutefois, n'étant pas dans un marché monopolistique pur, les structures tarifaires doivent également tenir compte de la situation concurrentielle des différents marchés. »

Le Tableau 1 présente une comparaison des tarifs applicables pour divers niveaux de consommation à partir des prix unitaires en Ontario tel que fourni par SCGM (SCGM-12, Document 1.23). Les prix unitaires de SCGM ont été ajoutés pour fins de comparaison. Notons tout d'abord qu'un seul palier de tarif est offert à la clientèle ontarienne par Enbridge et Union Gas⁹.

⁹ Pour plus de détails voir Annexe 1.

Tableau 1.

Prix unitaires pour divers niveaux de consommation

Volume/jour	SCGM ¹⁰	Enbridge	Union Gas	
			Zone Sud	Autres zones
		(¢/m ³)	(¢/m ³)	(¢/m ³)
650 000 m ³	1,187	0,27	1,052	0,562
2 000 000 m ³	0,936	0,27	1,052	0,559
3 000 000 m ³	0,878	0,27	1,052	0,559

On constate, à la lecture de ce tableau, que même lorsque le rabais maximal de 28 % pour des contrats de 20 ans est appliqué, les prix moyens de SCGM demeurent plus élevés que ceux applicables aux clients de Enbridge (Ontario) et Union Gas (autres zones). Comme Enbridge dessert 33 % de plus de clients que Union Gas, on peut présumer que la majorité des gros consommateurs ont accès au prix unitaire de 0,27¢/m³.

La différence de prix entre les deux zones de Union Gas s'explique principalement par des raisons de concurrence. En effet, le réseau de transport de TCPL passe par la zone nord de Union Gas. Comme, en Ontario, les clients peuvent se brancher directement sur le réseau de transport et éviter les coûts de distribution, Union Gas (nord) ne peut faire autrement que de leur offrir un tarif de distribution qui lui permet de rester concurrentielle. Au Sud, à l'ouest de Toronto jusqu'à la frontière du Michigan, Union Gas détient le monopole sur la distribution et le transport.

¹⁰ Prix unitaires moyens de SCGM calculés selon le tarif D4 proposé incluant le rabais pour un contrat de 20 ans.

Évidemment, une analyse comparative des prix moyens doit être exécutée avec précaution puisque chaque réseau a des caractéristiques particulières qui sont reflétées dans les coûts et dans les tarifs. À cet effet, une comparaison de la dégressivité des tarifs permet d'évaluer l'importance des coûts alloués en fonction du volume de consommation journalière dans chaque réseau. En effet, SCGM souhaite refléter dans ses tarifs la répartition de l'ensemble des coûts entre les différentes catégories de clients. Selon SCGM, SCGM-3484-2002, page 3,

« Puisque nos coûts varient essentiellement en raison des caractéristiques de consommation des clients, telles que le volume (en raison des économies d'échelles) et du moment ou de la stabilité des retraits (il est plus coûteux de desservir un client en période de pointe), nous visons à tenir compte de ces caractéristiques dans nos tarifs. Les clients qui ont des caractéristiques de consommation semblables devraient payer un tarif équivalent. »

L'analyse de dégressivité est accomplie en utilisant deux consommations journalières de base, soit 2 000 000 m³ pour le producteur d'électricité et 15 000 m³ pour un client industriel.

Par exemple, le prix moyen applicable à un producteur d'électricité chez Enbridge Consumers Gas (Ontario) représente seulement 12 % du prix moyen applicable à un client industriel. La dégressivité du tarif applicable à un producteur d'électricité¹¹ raccordé au réseau de SCGM est beaucoup plus faible, soit seulement 24 % par rapport au client industriel. Le Tableau 2 présente la dégressivité du tarif applicable au producteur d'électricité par rapport à celui applicable au consommateur industriel.

¹¹ Incluant le rabais de 28 % pour un contrat de 20 ans pour le producteur d'électricité.

Tableau 2.

Comparaison de la dégressivité des tarifs de SCGM avec ceux applicables dans les régions voisines

Prix unitaires pour différents niveaux de consommation – Distribution seulement					
	15 000 m ³ /jour ¹²	650 000 m ³ /jour		2 000 000 m ³ /jour	
	¢/m ³	¢/m ³	Ratio	¢/m ³	Ratio
SCGM ¹³	3,83	1,19	31 %	0,94	24 %
Union Gas (North)	1,19	0,56	47 %	0,56	46 %
Union Gas (South)	2,00	1,05	52 %	1,05	52 %
Enbridge Ontario	2,32	0,27	12 %	0,27	12 %
Enbridge Nouveau-Brunswick	Contrat particulier	Contrat particulier		Contrat particulier	

La dégressivité du tarif chez Union Gas est moins considérable, par contre il est mentionné dans leur tarif que,

« Either the utility or a customer, or potential customer, may apply to the Ontario Energy Board to fix rates, charges and terms and conditions applicable thereto, different from the rates, charges and terms and conditions specified herein if changed rates, charges and terms and conditions are considered by either party to be necessary, desirable and in the public interest. »¹⁴

Le producteur d'électricité pourrait donc être sujet à un tarif préférentiel.

¹² Prix unitaire calculé par Hydro-Québec Distribution selon le tarif D4 pour SCGM, rate 20 pour Union Gas (nord), rate M4 pour Union Gas (sud) et rate 100 pour Enbridge (Ontario).

¹³ Les prix unitaires moyens de SCGM ont été calculés selon le tarif D4 proposé incluant le rabais pour un contrat de 20 ans pour les producteurs d'électricité.

¹⁴ www.unionsgas.com/business/rates/rate100.asp

Enbridge Gas Nouveau-Brunswick est la seule compagnie à appliquer un tarif uniquement pour la cogénération. Ce Tarif cogénération n'est cependant pas publié puisque,

« Le tarif sera déterminé pour chaque client selon les coûts assumés par la compagnie pour fournir le service demandé. »¹⁵

Finalement, les producteurs d'électricité situés aux États-Unis ont également l'opportunité de se raccorder directement au réseau de transport et d'éviter par le fait même les coûts de distribution. Entre autres, au Massachusetts, les centrales Berkshire (270 MW), Dighton (170 MW), ANP (580 MW) et Carlton (360 MW) sont alimentées directement par les réseaux de transport Tennessee Gas Pipeline Company et Algonquin Gas Transmission Company.

Les producteurs d'électricité à partir de gaz naturel raccordés au réseau de SCGM seraient donc grandement défavorisés si le tarif de distribution de SCGM était appliqué tel que proposé.

2.2 Structure proposée

SCGM propose d'ajouter deux nouveaux paliers aux tarifs actuels D3 et D4, tout en maintenant fixes le taux unitaire au volume retiré (0,811 ¢/m³) et la continuité dans la dégressivité des taux moyens d'obligation minimale quotidienne (OMQ). Comme SCGM le mentionne en réponse à la Régie, « *Il n'y a pas de formule explicite qui nous permet de fixer les taux des paliers 4.10 et 4.11* » (SCGM-12, document 1.01).

Compte tenu du balisage réalisé, de la taille probable des producteurs d'électricité et du fait qu'une centrale thermique de 800 MW est une exception,

¹⁵ www.egnb.enbridge.com/frn/naturalgas/distributionrates.html

Hydro-Québec Distribution favorise l'introduction d'un seul palier aux tarifs D3 et D4 plutôt que l'addition de deux paliers. Le palier 4.11 ne servirait vraisemblablement qu'à un seul client, ce qui serait discriminatoire pour l'ensemble des producteurs d'électricité et contraire au principe de simplicité que l'on doit intégrer à la conception de tout tarif.

SCGM semble partager ce dernier avis en affirmant, d'abord à la pièce SCGM-12, document 1-54, « que nous sommes cependant en mesure de dire que nous n'estimons pas qu'il y ait probabilité que plusieurs clients souscrivent aux paliers 4.10 et 4.11 » puis, allant un peu plus loin à la pièce SCGM-12, document 1.05 en précisant « qu'il n'y aura probablement que très peu de clients, sinon un seul, au palier 4.11 ». SCGM ne justifie d'ailleurs jamais l'utilisation de deux nouveaux paliers et Hydro-Québec Distribution considère qu'il sera toujours temps d'ajouter un deuxième palier si le contexte le justifiait.

Hydro-Québec questionne cependant l'extrapolation simple d'une formule tarifaire qui — bien qu'elle puisse être appropriée pour des volumes allant de 0 à 300 000 m³/jour, pourrait être inappropriée voire inéquitable pour quelques clients qui assureraient à SCGM une croissance importante de ses ventes. En effet, en supposant que les 900 MW destinés aux besoins de base requis par Hydro-Québec Distribution via l'appel d'offres se traduisent par des projets de production thermique, SCGM verrait sa demande annuelle croître de quelque 1,3 milliard de m³ par année, soit une croissance des ventes de plus de 20 %¹⁶.

Les producteurs d'électricité seront pour SCGM des clients particuliers compte tenu de l'impact bénéfique qu'ils auront sur l'ensemble de la clientèle. Dans sa réponse formulée à la Régie, SCGM indique bien que la première année, un client comme la centrale du Suroît rapporterait 9,9 M\$ alors que, sur une base

marginale, elle constate des coûts d'immobilisation de 2,5 M\$ et des coûts de distribution de 0,3 M\$ (SCGM-12, document 1.05), pour une marge de 9,6 M\$.

Même un producteur de moindre importance que le projet du Suroît demeure très rentable. En SCGM-2, document 1.02, page 5 de 5, il est indiqué qu'un client ayant une consommation deux fois plus petite que le projet du Suroît (1,6 million de m³/jour) et entraînant des coûts de raccordement cinq fois supérieurs (25 M\$) demeurerait très rentable, les coûts de distribution à la marge étant de 0,610 ¢/m³ alors que le revenu moyen avant réduction se situe à 1,104 ¢/m³. Finalement, même si ce client ne couvrirait pas ses frais de raccordement en deçà de 5 ans, SCGM peut appliquer l'article 1.22 de son tarif et lui demander une contribution.

2.3 Les réductions

2.3.1 Réduction pour contrat de long terme

SCGM justifie les réductions qu'elle accorde pour durée de contrat par les avantages procurés en termes de stabilisation tarifaire et de gestion optimale des approvisionnements. Parce qu'il y a avantage pour SCGM que les clients signent des contrats de long terme, il est « équitable que ceux qui y consentent se voient accorder un prix moindre » (SCGM-12, document 1, page 7 et 8).

Hydro-Québec Distribution approuve l'utilisation de telles réductions. Cette pratique s'inscrit en continuité avec la réduction accordée dans le cadre du tarif de développement applicable à la cogénération ainsi qu'avec la pratique actuelle pour les contrats de 5 ans.

16 Basé sur les données du Suroît (800 MW = 3,2 millions m³/jour). La cogénération offre cependant un rendement thermique généralement inférieur aux turbines à gaz à cycle combiné.

Hydro-Québec Distribution est également d'avis qu'une réduction est indispensable pour améliorer la position concurrentielle de ce tarif et susciter une gestion optimale des équipements. Elle note cependant que même en tenant compte de la réduction maximale de 30 % prévue, le tarif de distribution de SCGM est plus élevé que celui des territoires voisins.

De plus, d'un point de vue méthodologique, Hydro-Québec Distribution questionne l'utilisation du risque de perte annuel de 2,5 % utilisé par SCGM pour les raisons suivantes :

- le taux de 2,5 % ne tient pas compte pleinement de la perte d'un client industriel (14 Bcf) en 2001;
- SCGM avance qu'entre 0 et 15 % de ses ventes en service continu pourraient techniquement être converties à une autre forme d'énergie (SCGM-12, document 1, page 11). Compte tenu de l'incertitude qui entoure ce risque de conversion, un taux de pertes de 2,5 % semble nettement conservateur.

À la lumière de ces commentaires, Hydro-Québec Distribution invite la Régie à considérer l'application, pour les producteurs d'électricité québécois, d'une réduction d'au moins 60 % qui reflèterait davantage l'ensemble des bénéfices que ces clients procureront à SCGM et à ses clients actuels. Même après cette réduction, les ventes réalisées par SCGM auprès de ces clients continueraient d'être largement rentables pour SCGM. En contrepartie, les producteurs d'électricité québécois amélioreraient leur position concurrentielle puisque le prix de distribution qui en résulterait, de l'ordre de 0,5 ¢/m³, serait davantage en ligne avec les tarifs des réseaux voisins.

2.3.2 Clause 2.6 du tarif

Tel que SCGM le souligne à la pièce SCGM-12, document 1.67, elle entend utiliser toute la flexibilité que lui procure la clause 2.6 du tarif qui lui permet d'offrir aux nouveaux clients et sur une base discrétionnaire, une réduction additionnelle allant jusqu'à 5 % pour la première année. Dans le contexte où SCGM, via un partenariat avec Boralex, entre en concurrence avec d'autres producteurs d'électricité, Hydro-Québec Distribution est d'avis qu'il est impératif qu'une telle clause soit abrogée.

3. RECOMMANDATIONS

Hydro-Québec Distribution supporte la demande prioritaire de SCGM d'obtenir au plus tôt de la Régie la permission d'offrir un tarif aux producteurs d'électricité. Cette étape est nécessaire au processus d'appel d'offres d'Hydro-Québec Distribution amorcé en janvier dernier.

Le support d'Hydro-Québec Distribution ne s'étend cependant pas aux caractéristiques du tarif proposé par SCGM, soit l'ajout de deux paliers aux tarifs D3 et D4 actuels et une réduction accordée en fonction de la durée du contrat pouvant aller jusqu'à 30 %.

En effet, afin de représenter la norme de la consommation des producteurs d'électricité plutôt que l'exception et d'assurer un traitement équitable à tous les producteurs d'électricité, Hydro-Québec Distribution recommande, dans un premier temps, l'addition d'un seul palier aux tarifs D3 et D4.

Dans un deuxième temps, Hydro-Québec Distribution recommande que le niveau du nouveau palier ne soit pas déterminé sur la base des coûts mais reflète que

- à la marge, les producteurs d'électricité, même s'ils étaient plus petits et occasionnaient des coûts de raccordement nettement supérieurs au projet du Suroît, offrent une très grande rentabilité à SCGM;
- les producteurs d'électricité et Hydro-Québec Distribution se retrouveront ultimement en concurrence, tant au Québec que sur les marchés externes, avec d'autres producteurs qui peuvent profiter de conditions d'approvisionnement de gaz plus avantageuses;
- les producteurs d'électricité qui signeront un contrat d'approvisionnement de long terme avec Hydro-Québec Distribution, représentent un risque à peu près nul pour SCGM tout en lui apportant des avantages importants en termes de stabilisation tarifaire et de gestion optimale des approvisionnements;
- le taux de pertes utilisé par SCGM dans la méthode de calcul de la réduction pour long terme sous-estime son risque de perdre des ventes au service continu.

Plus précisément, Hydro-Québec Distribution recommande que le prix de cet unique palier soit réduit au minimum afin que le prix unitaire résultant de l'application du tarif D4 (incluant la réduction proposée de 60 %) soit de l'ordre de 0,5 ¢/m³. Ce prix se compare beaucoup plus aux tarifs de distribution qu'on retrouve ailleurs lorsque les producteurs d'électricité ne sont pas branchés directement sur le réseau de transport.

Dans un dernier temps et pour des raisons d'équité entre les producteurs d'électricité, Hydro-Québec Distribution demande l'abrogation de l'article 2.6.

ANNEXE 1

Hydro-Québec Distribution a complété le balisage fourni par SCGM en incluant les caractéristiques des tarifs applicables aux producteurs d'électricité dans les régions voisines :

Balisage : Compagnies gazières dans les régions voisines		
Union Gas (North) Ontario	Rate 100 Large volume high load factor firm service <ul style="list-style-type: none"> • 1 palier • > 100 000 m³/jour Ce tarif s'applique à la plupart des clients qui font de la cogénération.	Note : Either the utility or a customer, or potential customer, may apply to the Ontario Energy Board to fix rates, charges and terms and conditions applicable thereto, different from the rates, charges and terms and conditions specified herein if changed rates, charges and terms and conditions are considered by either party to be necessary, desirable and in the public interest.
Union Gas (South) Ontario	Rate M7 Special Large volume industrial and commercial contract rate <ul style="list-style-type: none"> • 1 palier • > 140 870 m³/jour 	Note : Either the utility or a customer, or potential customer, may apply to the Ontario Energy Board to fix rates and other charges different from the rates and other charges specified herein if the changed rates and other charges are considered by either party to be necessary, desirable and in the public interest.
Enbridge Ontario	Rate 125 Extra large firm transportation service <ul style="list-style-type: none"> • 1 palier (par m³ de volume souscrit/mois) • > 609 000 m³/jour 	
Enbridge Nouveau-Brunswick	Tarif TC Cogénération <ul style="list-style-type: none"> • Obligation minimale par GJ du volume souscrit • 1 palier 	Le tarif sera déterminé pour chaque client selon les coûts assumés par la compagnie pour fournir le service demandé.