

**R-4320-2025 - Contre interrogatoire Panel 1 par l'AHQ-ARQ
2026-03-10**

[B-0006, page 7, lignes 1 à 7](#) (Preuve Énergir)

- « Énergir crée des opportunités d'affaires avec des promoteurs en menant des négociations de gré à gré, notamment avec des développeurs de projets au Québec, où Énergir peut suivre le développement des projets de production de GSR du stade préliminaire à leur construction. Annuellement, Énergir tente d'estimer quelle sera la production des projets suivis en gré à gré dans les années à venir afin d'atteindre les cibles imposées par le Règlement. À ce jour, Énergir s'est presque exclusivement appuyée sur ce mécanisme pour les 15 contrats au Québec en vigueur; »

[B-0042, page 6, réponse 3.1](#) (Réponses à la DDR ACIG)

- « Demandes : 3.1 En vous basant sur les références (i), (ii) et (iii), veuillez expliquer pourquoi la demande d'Énergir visant à faire autoriser par la Régie un prix maximal d'acquisition du GSR ne constitue pas un signal de prix susceptible de fausser la négociation et la formation concurrentielle des prix sur le marché. Veuillez développer.

Réponse : Le prix maximal a pour objectif d'envoyer un signal à un promoteur que le prix d'achat peut aller jusqu'à un maximum de 45 \$/GJ. Il ne constitue pas un signal de prix susceptible de fausser la négociation puisqu'il ne s'agit pas du prix qu'un producteur obtiendra nécessairement. **En effet, chaque projet est unique et fait l'objet d'une négociation à livre ouvert. Le prix demandé doit être justifié par un modèle financier. Il a cependant pour avantage d'alléger les démarches réglementaires et réduire le risque associé au processus d'approbation.** »