

Version caviardée

**DEMANDE D'AUTORISATION  
POUR LA DISPOSITION D'UN ACTIF (IMMEUBLE)**



## TABLE DES MATIÈRES

<b>1. INTRODUCTION.....</b>	<b>5</b>
<b>2. CONTEXTE.....</b>	<b>6</b>
2.1. Optimisation de l'occupation des bâtiments administratifs .....	6
2.2. L'Immeuble.....	7
<b>3. OBJECTIF, DESCRIPTION ET JUSTIFICATION DU PROJET .....</b>	<b>8</b>
3.1. Vente de l'Immeuble.....	8
3.2. Justification du projet.....	9
<b>4. DONNÉES ÉCONOMIQUES DU PROJET-VENTE ET DE LA SOLUTION ALTERNATIVE (STATU QUO).....</b>	<b>9</b>
4.1. Sommaire des coûts.....	9
4.2. Analyse économique .....	11
<b>5. IMPACTS SUR LES REVENUS REQUIS DU DISTRIBUTEUR .....</b>	<b>12</b>
5.1. Paramètres.....	12
5.2. Traitement du gain sur la vente de l'Immeuble .....	13
5.3. Impact sur les revenus requis du Distributeur .....	14
5.4. Analyse de sensibilité .....	15
<b>6. IMPACT SUR LA QUALITÉ DE SERVICE DE DISTRIBUTION .....</b>	<b>16</b>

## LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Localisation et vue extérieure de l'Immeuble .....	7
---	---

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Concordance avec le Règlement .....	5
Tableau 2 : Coûts annuels du Projet-vente et du Statu quo .....	10
Tableau 3 : Comparaison économique des solutions.....	12
Tableau 4 : Paramètres .....	13
Tableau 5 : Impact sur les revenus requis .....	14
Tableau 6 : Sensibilité des paramètres jusqu'au point mort .....	16



## 1. INTRODUCTION

1 En vertu de l'article 73 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*<sup>1</sup>, Hydro-Québec Distribution (le  
 2 Distributeur) demande à la Régie de l'énergie (la Régie) l'autorisation de disposer de  
 3 l'immeuble situé au 140, boulevard Crémazie Ouest à Montréal (l'Immeuble) afin d'optimiser  
 4 l'occupation de ses bâtiments administratifs (le Projet-vente). La valeur nette comptable de  
 5 l'actif est de 11,1 M\$ au 31 décembre 2017; celle au 1<sup>er</sup> octobre, date prévue de la  
 6 conclusion de la vente, est de 10,2 M\$.

7 La vente de l'immeuble est une transaction de type cession-bail pour laquelle Hydro-Québec,  
 8 à la suite d'un appel de propositions effectué par l'entremise d'une agence immobilière, a  
 9 accepté une offre d'achat au montant de 28 M\$. Cette offre est conditionnelle à l'obtention de  
 10 l'autorisation de la Régie afin de pouvoir disposer de cet actif dans un délai de 120 jours  
 11 suivants la période de vérification diligente, période qui a pris fin le 8 mai 2018. Ce délai de  
 12 120 jours peut être prolongé une seule fois de 30 jours, le cas échéant.

13 Le tableau 1 indique la concordance entre les sections de la présente pièce et les exigences  
 14 du *Règlement sur les conditions et les cas requérant une autorisation de la Régie de*  
 15 *l'énergie* (le « Règlement »).

**TABLEAU 1 :  
 CONCORDANCE AVEC LE RÈGLEMENT**

Exigences du Règlement	Sections de la preuve
<b><u>Article 2</u></b>	
1° les objectifs visés par le projet	Section 3
2° la description du projet	Section 3
3° la justification du projet en relation avec les objectifs visés	Section 3
4° les coûts associés au projet	Section 4
5° l'étude de faisabilité économique du projet	Section 4
6° la liste des autorisations exigées en vertu d'autres lois	Sans objet
7° l'impact sur les tarifs, incluant une analyse de sensibilité	Section 5

<sup>1</sup> Le *Règlement sur les conditions et les cas requérant une autorisation de la Régie de l'énergie* (article 1) établit à 10 M\$ (coût de l'actif) le seuil à partir duquel une autorisation spécifique de la Régie est requise.

8° l'impact sur la qualité de prestation du service de distribution d'électricité	Section 6
9° le cas échéant, les autres solutions envisagées, accompagnées des renseignements visés aux paragraphes précédents	Sections 4 et 5 (voir scénario de statu quo)
<b>Article 3</b>	
1° selon la nature du projet, la liste des principales normes techniques qui y seront appliquées	Sans objet
2° le cas échéant, les prévisions de vente attribuables au projet du distributeur d'électricité	Sans objet
3° le cas échéant, les engagements contractuels des consommateurs du service ainsi que leurs contributions financières	Sans objet

## 2. CONTEXTE

1 Le Distributeur a procédé à une réduction d'un peu plus de 2 000 ETC sur la période 2008-  
2 2017<sup>2</sup>. Cette diminution résulte de ses efforts d'efficience, notamment dans le contexte des  
3 nombreux départs à la retraite. Il en résulte une modification quant aux besoins du  
4 Distributeur en termes d'espaces de bureaux.

### 2.1. Optimisation de l'occupation des bâtiments administratifs

5 Le Centre de services partagés (CSP) d'Hydro-Québec a notamment comme mission  
6 d'acquérir, gérer et céder des biens et des droits immobiliers en fonction des besoins de ses  
7 clients internes tout en assurant l'intégrité et la pérennité du patrimoine immobilier d'Hydro-  
8 Québec. Il propose des stratégies pour une utilisation optimale de l'ensemble du parc  
9 immobilier en mettant en œuvre les normes récentes en matière d'ergonomie et  
10 d'aménagement de bureaux.

11 À cet égard, des efforts considérables ont été effectués afin d'optimiser l'occupation des  
12 bâtiments administratifs d'Hydro-Québec.

13 Ainsi, les efforts d'efficience du Distributeur, conjugués à l'optimisation des espaces de  
14 bureau par le CSP, ont amené ce dernier à identifier l'Immeuble comme étant un actif qui  
15 n'est plus nécessaire à la poursuite des activités d'Hydro-Québec.

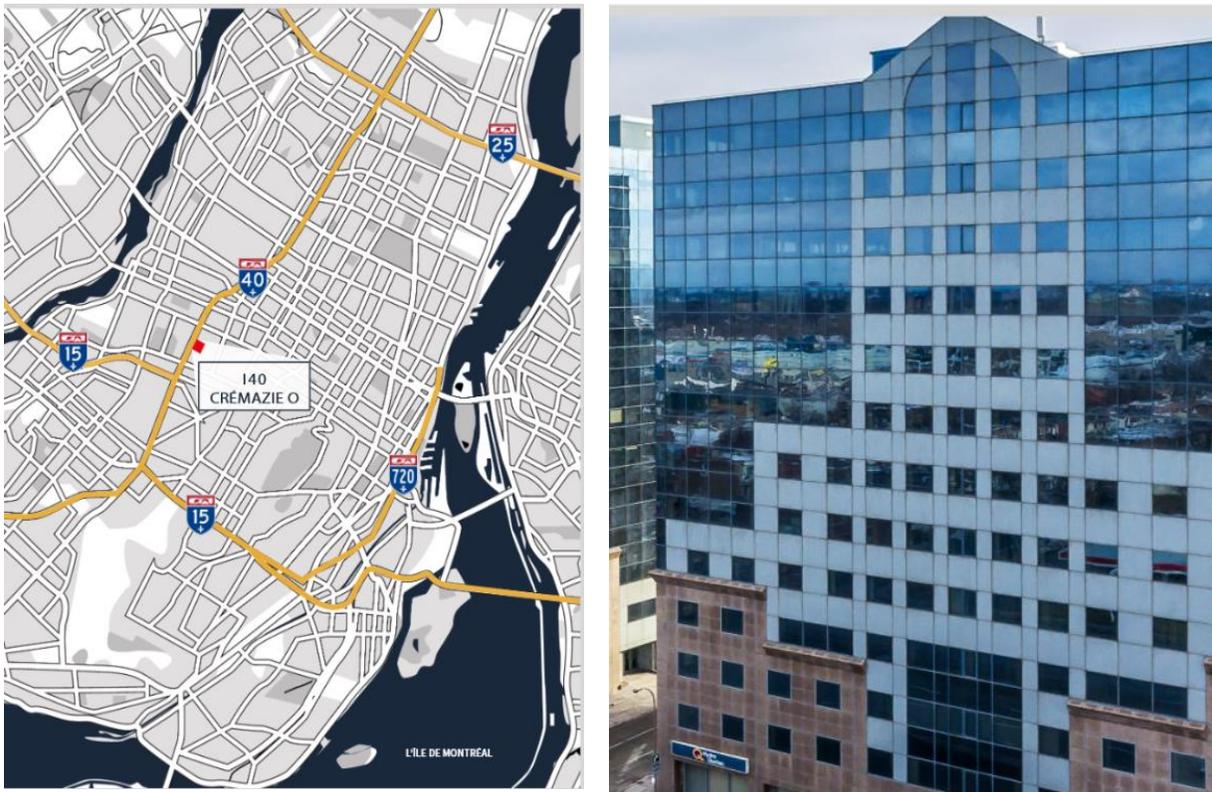
---

<sup>2</sup> Dossier R-4011-2017, pièce HQD-17, document 2 (B-0149), page 6.

## 2.2. L'Immeuble

- 1 L'Immeuble est localisé à l'intersection du boulevard Crémazie Ouest et de la rue de Reims
- 2 dans l'arrondissement Villeray-Saint-Michel-Parc-Extension.
- 3 La figure 1 présente la localisation de l'Immeuble sur l'Île de Montréal ainsi qu'une vue
- 4 extérieure :

**FIGURE 1 :  
LOCALISATION ET VUE EXTÉRIÈRE DE L'IMMEUBLE**



- 5 L'Immeuble a été construit en 1964. On y retrouve 220 617 pieds carrés d'espaces bureaux,
- 6 1 316 pieds carrés d'espaces commerciaux au rez-de-chaussée, 30 espaces de
- 7 stationnement intérieurs et 23 espaces de stationnement extérieurs.
- 8 L'Immeuble est un édifice à bureaux de classe B<sup>3</sup> de 12 étages. Il a été acquis par Hydro-
- 9 Québec en 1991 au prix de 21 M\$. Il affiche présentement un taux d'inoccupation de 30 %.
- 10 Les espaces vacants sont répartis dans l'ensemble du bâtiment. Le Distributeur occupe les

---

<sup>3</sup> [http://bomacanada.ca/wp-content/uploads/2016/09/classification\\_immeubles14.pdf](http://bomacanada.ca/wp-content/uploads/2016/09/classification_immeubles14.pdf)

- 1 espaces dans une proportion de 45 %. L'espace résiduel est occupé par d'autres unités  
2 d'Hydro-Québec ainsi que par trois locataires commerciaux.
- 3 En tant que principal utilisateur de l'Immeuble, le Distributeur intègre cet actif dans sa base  
4 de tarification et assume les dépenses afférentes à la propriété du bâtiment.
- 5 L'Immeuble a bénéficié d'un entretien rigoureux au fil des ans et le plan de pérennité du  
6 bâtiment prévoit des travaux à réaliser dans les années à venir.

### 3. OBJECTIF, DESCRIPTION ET JUSTIFICATION DU PROJET

- 7 Le Projet-vente vise à saisir une opportunité de disposer d'un actif, devenu excédentaire  
8 pour la poursuite des opérations du Distributeur et d'Hydro-Québec, en temps opportun,  
9 considérant la conjoncture favorable du marché immobilier, et ce, tout en maximisant sa  
10 valeur par la conclusion d'une transaction de type cession-bail.
- 11 La présente demande vise la disposition de l'Immeuble à sa juste valeur marchande. De  
12 façon concomitante à la vente, une entente de location est conclue pour une occupation de  
13 cinq ans.
- 14 Le CSP veillera à élaborer la meilleure stratégie d'occupation conformément aux besoins en  
15 espace à bureaux pour le Distributeur et pour l'ensemble des divisions d'Hydro-Québec.

#### 3.1. Vente de l'Immeuble

- 16 Le groupe Altus, spécialisé en évaluation immobilière, a été mandaté pour établir la valeur  
17 marchande la plus probable de l'Immeuble. Celle-ci est estimée à 31 M\$, et ce, en  
18 considérant qu'Hydro-Québec signe un bail d'une durée de cinq ans dont les loyers sont  
19 conformes aux tendances du marché pour ce secteur de Montréal.
- 20 Afin de maintenir une qualité satisfaisante de confort pour les occupants, des travaux  
21 estimés à 2,5 M\$ devront être réalisés par le nouvel acquéreur, ce qui ramène la valeur  
22 marchande de l'Immeuble à 28,5 M\$. Les travaux consistent notamment en des correctifs  
23 aux murs rideaux, au remplacement des scellants à certaines fenêtres et en des travaux  
24 mineurs au système électrique. Dans cette perspective, Hydro-Québec a accepté une offre  
25 d'achat au montant de 28 M\$.
- 26 La vente de l'Immeuble est une transaction de type cession-bail selon les paramètres  
27 suivants :
- 28 • Signature d'un bail pour un terme de 5 ans. Celui-ci prévoit la pleine occupation des  
29 espaces à bureaux (100 %) pour la première année et une occupation de 75 % des  
30 espaces à bureaux pour les années 2 à 5.
  - 31 • Le bail est assorti d'une option de renouvellement de cinq ans.
  - 32 • Une clause de sous-location est prévue au bail. Celle-ci offre à Hydro-Québec plus  
33 de flexibilité quant à son occupation.

### 3.2. Justification du projet

1 Comme expliqué dans la section 2 « Contexte », le Projet-vente est justifié par la réduction  
2 importante de l'effectif depuis 2008.

3 La stratégie de mise en vente qui comporte une garantie de revenu de location offerte par  
4 Hydro-Québec, permet de maximiser le prix de vente de l'immeuble. En effet, le bail affecte  
5 directement la valeur marchande de l'Immeuble puisque celle-ci est tributaire des revenus  
6 qu'il génère. C'est pourquoi une propriété vacante ou avec un faible taux d'occupation n'est  
7 pas intéressante pour un investisseur et le vendeur ne pourra en obtenir un bon prix. A  
8 contrario, plus les loyers sont élevés et garantis par un locataire de choix, en vertu d'un bail à  
9 long terme, plus la valeur de la propriété sur le marché sera importante et plus celle-ci  
10 intéressera des investisseurs.

11 De plus, la conjoncture sur le marché immobilier est favorable à la vente de l'Immeuble car il  
12 existe très peu d'actifs de cette qualité sur le marché actuellement. En plus d'avoir bénéficié  
13 d'un entretien rigoureux et de qualité, l'Immeuble est associé à l'image de marque  
14 d'Hydro-Québec sur le marché à titre de locataire de qualité supérieure (AAA).

15 Au niveau économique, le Projet-vente est plus intéressant par rapport au Statu quo puisqu'il  
16 permettra des économies, notamment des économies en travaux de pérennité futurs ainsi  
17 qu'une réduction des coûts liés aux espaces innocupés, auxquelles s'ajoute la réalisation  
18 d'un gain sur la disposition de l'Immeuble. Ces économies et ce gain contribueront à réduire  
19 les revenus requis, comme expliqué à la section 5.

## 4. DONNÉES ÉCONOMIQUES DU PROJET-VENTE ET DE LA SOLUTION ALTERNATIVE (STATU QUO)

20 Le Distributeur a réalisé une comparaison des coûts, sur une période de dix ans, entre la  
21 vente de l'Immeuble (le Projet-vente) et le Statu quo, lequel implique de conserver, maintenir  
22 et exploiter l'Immeuble sur la durée de l'analyse.

23 Cette comparaison des coûts a été réalisée en tenant compte, dans le cas d'une vente, du  
24 produit de disposition, d'un scénario d'optimisation des espaces et des charges de location.

25 Dans le cas où l'Immeuble demeure la propriété du Distributeur, l'analyse tient compte, entre  
26 autres, de l'évaluation par le CSP des investissements requis en pérennité ainsi que de sa  
27 valeur résiduelle, des charges d'exploitation et d'entretien et des revenus de location  
28 afférents. Le scénario du statu quo inclut une vente présumée de l'Immeuble ainsi que la  
29 réalisation d'un scénario d'optimisation des espaces à la fin de la période de 10 ans.

### 4.1. Sommaire des coûts

30 Le détail des coûts associés au Projet-vente et au Statu quo est présenté au tableau 2.

**TABLEAU 2 :  
COÛTS ANNUELS DU PROJET-VENTE ET DU STATU QUO (EN K\$)**

Projet-Vente	2018 (3 mois)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028 (9 mois)
<b>Revenus</b>											
Valeur immeuble (nette)											
Revenus de location (nets)											
<b>Dépenses</b>											
Loyers à payer											
Pérennité											
Taxes et entretien											
Réaménagement et relocalisation											
<b>Flux monétaires totaux - Vente</b>											
<b>Alternative-Statu quo</b>											
<b>Revenus</b>											
Valeur immeuble (nette)											
Revenus de location (nets)											
<b>Dépenses</b>											
Loyers à payer											
Pérennité											
Taxes et entretien											
Réaménagement et relocalisation											
<b>Flux monétaires totaux - Statu quo</b>											
<b>Flux monétaires différentiels</b>											

1 **Valeur de l'Immeuble (nette)**

2 Dans le Projet-vente, la valeur de l'Immeuble (nette) correspond au prix obtenu, moins les  
3 commissions liées à la vente.

4 Dans le scénario du statu quo, cette valeur équivaut à la valeur marchande estimée de  
5 l'Immeuble dans 10 ans. Celle-ci a été estimée à l'aide des prévisions de revenus nets  
6 d'exploitation et de certains autres paramètres fournis par les évaluateurs agréés (Groupe  
7 Altus) en avril 2017. À noter que la valeur marchande estimée du Statu quo n'est utilisée  
8 qu'aux fins de l'analyse économique. Elle n'a pas d'impact sur l'évaluation des revenus  
9 requis présentés à la section 5.3.

10 **Revenus de location (nets)**

11 Dans le Statu quo, les revenus de location (nets) représentent les revenus du Distributeur  
12 pour la location à des tiers des étages libérés par le réaménagement des espaces, ainsi que  
13 des revenus provenant de la location d'étages loués à d'autres divisions d'Hydro-Québec.  
14 Les revenus de location à des tiers, nets des commissions et incitatifs à la location, ont été  
15 évalués par le Groupe Altus. Les revenus provenant de la facturation des espaces occupés  
16 par d'autres divisions sont basés sur un taux établi par le CSP.

17 **Optimisation des espaces**

18 Dans le Projet-vente, des coûts de réaménagement sont engagés en 2018 (année 1) afin de  
19 libérer trois des douze étages occupés par Hydro-Québec, visant ainsi à réduire  
20 progressivement le nombre de pied carrés et par conséquent, le coût de location des années  
21 2 à 5. [REDACTED]

22 [REDACTED]

23 Dans le scénario du statu quo, le réaménagement en 2018 vise également à libérer trois  
24 étages afin de louer ces espaces à des tiers et ainsi maximiser les revenus de location. Les  
25 frais indiqués à l'année 10 correspondent à ceux que devraient déboursier le Distributeur afin

1 de libérer les locaux à cette date en cas de vente. Ces frais de relocalisation sont basés sur  
2 ceux du Projet-vente (avec inflation) et ne sont utilisés que dans l'analyse économique. Ils  
3 n'ont pas d'impact sur l'évaluation de l'impact sur les revenus requis présentés à la section 5.

#### 4 ***Loyers à payer***

5 Dans le Projet-vente, il s'agit du coût facturé par le CSP au Distributeur pour les espaces  
6 qu'il occupe en lien avec l'optimisation des espaces. Le taux de facturation du CSP tient  
7 compte du loyer facturé par l'acheteur.

#### 8 ***Pérennité (travaux de maintien de l'Immeuble)***

9 Il existe deux catégories de coûts relatifs à la pérennité dans le Statu quo. La première  
10 catégorie a trait à la pérennité annuelle de base, estimée à 0,5 % de la valeur de  
11 remplacement de l'Immeuble. Il s'agit de dépenses de nature courante afin d'effectuer de  
12 petits travaux au fur et à mesure qu'ils deviennent nécessaires. La seconde catégorie  
13 comprend les travaux qui devront être réalisés dans le cadre d'un programme de pérennité,  
14 dans l'éventualité où Hydro-Québec conserve l'Immeuble. Ces coûts sont évités dans le  
15 projet de vente de l'Immeuble.

#### 16 ***Taxes et entretien***

17 Dans le scénario du statu-quo, les dépenses d'entretien correspondent aux coûts facturés  
18 par le CSP au Distributeur. Les taxes ont été projetées à partir du compte de taxes 2018,  
19 indexé de 2,0 % par année.

### **4.2. Analyse économique**

20 Le tableau 3 présente une comparaison économique du Projet-vente et du Statu quo, décrits  
21 précédemment. Les coûts y sont exprimés en milliers de dollars actualisés de l'année 2018.

**TABLEAU 3 :**  
**COMPARAISON ÉCONOMIQUE DES SOLUTIONS (K\$ ACTUALISÉS)**

	Solution 1	Solution 2
	<i>Hydro-Québec vend l'immeuble dans une transaction de type cession-bail</i>	<i>Hydro-Québec demeure propriétaire de l'immeuble «Statu quo»</i>
Investissements (-)		
Valeurs résiduelles (+)		
Revenus (produit de la vente, location) (+)		
Charges (exploitation, location) (-)		
<b>Flux monétaire net (VAN)</b>		
<b>Coûts globaux actualisés HQD (CGA)</b>		

1 Les résultats de l'analyse économique démontrent que les coûts globaux actualisés (CGA)  
2 du Projet-vente sont inférieurs à ceux du Statu quo. Ainsi, la vente de l'Immeuble entraîne un  
3 gain économique estimé à 10,9 M\$ pour le Distributeur.

4 Ce gain découle principalement des coûts évités relatifs à la pérennité de l'Immeuble et de la  
5 réalisation immédiate du produit de la vente (valeur actuelle supérieure à une vente dans  
6 10 ans).

## 5. IMPACTS SUR LES REVENUS REQUIS DU DISTRIBUTEUR

### 5.1. Paramètres

7 Le tableau 4 présente les paramètres utilisés aux fins du calcul de l'impact sur les revenus  
8 requis du Distributeur.

**TABLEAU 4 :  
PARAMÈTRES**

Paramètres	Valeurs	Sources
Coût du capital prospectif	5,445 %	Décision D-2018-025 <sup>4</sup>
Taux d'inflation	2,0 %	Cible de l'indice des prix à la consommation (IPC) de la Banque du Canada
Durée de vie utile	De 10 à 50 ans selon les composantes	Conformément aux pratiques comptables en vigueur chez Hydro-Québec
Méthode d'amortissement	Linéaire	Décision D-2010-020 <sup>5</sup>

1 **Autres éléments à considérer**

2 Dans les deux scénarios, Projet-vente et Statu quo, une partie des frais de réaménagement  
 3 et de relocalisation est constatée à titre de charges alors que l'autre est de nature  
 4 capitalisable et est amortie sur une période de 10 ans.

5.2. **Traitement du gain sur la vente de l'Immeuble**

5 En vertu des PCGR des États-Unis, la transaction de disposition de l'Immeuble et la location  
 6 par la suite d'une partie de l'Immeuble est une transaction de cession-bail et s'appuie sur les  
 7 dispositions de l'ASC 840-40, *Sale-Leaseback Transactions*, de la norme ASC 840, *Leases*  
 8 qui fournit les directives de comptabilisation des contrats de location. La comptabilisation  
 9 d'une transaction de cession-bail dépend de la classification du contrat de location. Puisque  
 10 le contrat de location est classé à titre de location-exploitation, cette transaction de cession-  
 11 bail devra être comptabilisée comme suit:

- 12 • La valeur nette de l'immobilisation est retirée de la rubrique Actifs de soutien de la  
 13 base de tarification ;
- 14 • L'écart entre le prix de vente (diminué des frais de courtage et commissions) et la  
 15 valeur nette de l'immobilisation constitue le gain ;
- 16 • La portion du gain qui excède la valeur actualisée des paiements minimums  
 17 exigibles de la location, soit 8,0 M\$, est reconnue immédiatement à la conclusion  
 18 de la vente. Les paiements minimums exigibles correspondent aux paiements de

<sup>4</sup> Paragraphe 154.

<sup>5</sup> Paragraphe 59.

- 1            loyer (excluant les loyers conditionnels et les frais accessoires) qu'Hydro-Québec  
2            doit déboursier pour la durée de la location (5 ans) ;
- 3            • Le gain résiduel, soit 9,6 M\$, est reporté et amorti sur la durée initiale du bail, soit  
4            5 ans, proportionnellement à la charge de location.

5    À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019, l'ASC 842, *Leases*, remplacera les exigences de  
6    comptabilisation des contrats de location de l'ASC 840, *Leases*. Des dispositions transitoires  
7    sont prévues dont celles relatives aux transactions de cession-bail conclues avant la date de  
8    première application de l'ASC 842, soit avant le 1<sup>er</sup> janvier 2019. Les nouvelles exigences de  
9    l'ASC 842 prévoyant que la présente transaction n'a pas à être réexaminée, celle-ci pourra  
10    donc être comptabilisée comme une vente. En effet, contrairement à l'ASC 840, la nouvelle  
11    norme exige de comptabiliser la totalité du gain lors de la vente. Ainsi, le gain résiduel  
12    reporté, plutôt que d'être amorti, sera comptabilisé à titre d'ajustement aux bénéficiaires non  
13    répartis (BNR) au 1<sup>er</sup> janvier 2019.

14    Suivant la décision de la Régie approuvant la disposition de l'Immeuble, un gain de 8,0 M\$  
15    sera constaté en 2018 et, suivant la transition à l'ASC 842, un ajustement de 9,6 M\$ sera  
16    comptabilisé aux BNR au 1<sup>er</sup> janvier 2019. Les nouvelles exigences de l'ASC 842, dont les  
17    modalités d'application spécifiques aux transactions de cession-bail, seront présentées dans  
18    la pièce sur les conventions, méthodes et pratiques comptables qui sera déposée par le  
19    Distributeur dans le dossier tarifaire 2019-2020.

**5.3. Impact sur les revenus requis du Distributeur**

20    Le tableau 5 présente un comparatif de l'impact sur les revenus requis du Distributeur du  
21    Projet-vente avec le Statu-quo. L'impact sur les revenus requis du Projet-vente est déterminé  
22    tenant compte de l'application de l'ASC 842 à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019.

**TABLEAU 5 :  
IMPACT SUR LES REVENUS REQUIS (EN K\$)**

Projet-Vente	2018 (3 mois)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028 (9 mois)	Total
<b>Charges d'exploitation</b>												
Loyers à payer												
<b>Autres charges</b>												
Amortissement												
Gain sur disposition*												
Taxes municipales et scolaires												
Réaménagement et relocalisation												
<b>Rendement sur la base de tarification</b>												
Capitaux empruntés												
Capitaux propres												
<b>Revenus requis - Vente</b>												
<b>Alternative-Statu quo</b>	2018 (3 mois)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028 (9 mois)	Total
<b>Charges d'exploitation</b>												
Charges d'entretien												
<b>Autres charges</b>												
Amortissement												
Taxes municipales												
Autres												
<b>Rendement sur la base de tarification</b>												
Capitaux empruntés												
Capitaux propres												
<b>Revenus autres que ventes d'électricité</b>												
Relacturation des espaces												
<b>Revenus requis - Statu Quo</b>												
<b>Impact revenus requis différentiel</b>												

1 Le Projet-vente a pour impact de réduire les revenus requis du Distributeur de 17,5 M\$ sur la  
2 période 2018-2028. Cette réduction découle principalement du produit de la disposition,  
3 d'une réduction de la charge d'amortissement, tant de l'Immeuble que des travaux de  
4 pérennité, ainsi que d'une réduction du rendement de la base de tarification.

#### 5.4. Analyse de sensibilité

5 Le Distributeur tient à souligner que les données utilisées aux fins des analyses  
6 correspondent à sa meilleure évaluation en fonction des informations disponibles au moment  
7 de la préparation du dossier. À cet égard, une analyse de sensibilité a été réalisée afin de  
8 présenter l'impact que pourrait avoir d'éventuelles modifications de l'évaluation des coûts de  
9 pérennité et des coûts liés à l'optimisation des espaces. Le Distributeur a analysé l'impact  
10 d'un accroissement des coûts liés à l'optimisation des espaces dans le Projet-vente. Comme  
11 le montre le tableau 6, il faudrait que ces coûts augmentent de façon très importante pour  
12 que le Projet-vente ne génère aucun gain économique. Par ailleurs, le point mort des coûts  
13 de pérennité dans le scénario du statu quo est atteint lorsqu'aucun coût de pérennité n'est  
14 considéré dans l'analyse. Il faudrait donc que le Distributeur n'engage aucun coût de  
15 pérennité sur une période de 10 ans pour que le scénario de conserver l'Immeuble présente  
16 un avantage économique par rapport au scénario de vente, ce qui apparaît peu réaliste.

17 Les résultats de cette analyse apparaissent au tableau 6 :

**TABLEAU 6 :**  
**SENSIBILITÉ DES PARAMÈTRES JUSQU'AU POINT MORT (% DE VARIATION)**

<b>Sensibilité</b>	<b>% de variation des coûts pour arriver au point mort</b>
Coûts de relocalisation	+1 364%
Coûts de pérennité spécifiques	-100%

## **6. IMPACT SUR LA QUALITÉ DE SERVICE DE DISTRIBUTION**

- 1 La disposition de l'Immeuble n'aura aucune conséquence sur la qualité de prestation du service de distribution.
- 2