

Version caviardée

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1
DE LA RÉGIE**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) À HYDRO-QUÉBEC
DANS SES ACTIVITÉS DE DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ (LE DISTRIBUTEUR)
RELATIVE À LA DEMANDE D'AUTORISATION POUR LA DISPOSITION D'UN ACTIF
(IMMEUBLE SIS AU 140, BOULEVARD CRÉMAZIE OUEST, MONTRÉAL)**

1. **Référence :** Pièce [B-0005](#), p. 8.

Préambule :

« Le groupe Altus, spécialisé en évaluation immobilière, a été mandaté pour établir la valeur marchande la plus probable de l'immeuble. Celle-ci est estimée à 31 M\$, et ce, en considérant qu'Hydro-Québec signe un bail d'une durée de cinq ans dont les loyers sont conformes aux tendances du marché pour ce secteur de Montréal. »

Demandes :

1.1 Veuillez déposer le rapport d'évaluation du groupe Altus mentionné en préambule.

Réponse :

1 **Voir l'annexe A déposée sous pli confidentiel.**

1.2 Veuillez préciser les éléments évalués par le groupe Altus afin d'atteindre la valeur de 31 M\$, notamment :

- le taux d'occupation des espaces de bureaux espéré à long terme une fois le réaménagement de la première année complété;
- les loyers conformes aux tendances du marché pour ce secteur de Montréal pour les espaces de bureaux de l'immeuble (par pied carré);
- les coûts d'opération et d'entretien annuels;
- les taxes annuelles;
- les dépenses et les investissements en pérennité, datés.

Réponse :

2 **Les éléments évalués par le groupe Altus pour atteindre la valeur de 31 M\$**
3 **sont précisés au rapport déposé à l'annexe A. Le Distributeur précise que le**
4 **Groupe Altus lui a confirmé qu'il avait pris comme hypothèse que l'immeuble**
5 **est en bonne condition et ne nécessite aucune dépense majeure dans un**
6 **avenir rapproché. Aucune dépense en capital ne lui a été fournie par Hydro-**
7 **Québec.**

2. **Références :** (i) Pièce [B-0005](#), p. 8;
(ii) Pièce [B-0005](#), p. 8;

(iii) Pièce [B-0005](#), p. 10.

Préambule :

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

(ii) « Le groupe Altus, spécialisé en évaluation immobilière, a été mandaté pour établir la valeur marchande la plus probable de l'Immeuble. Celle-ci est estimée à 31 M\$, et ce, en considérant qu'Hydro-Québec signe un bail d'une durée de cinq ans dont les loyers sont conformes aux tendances du marché pour ce secteur de Montréal.

Afin de maintenir une qualité satisfaisante de confort pour les occupants, des travaux estimés à 2,5 M\$ devront être réalisés par le nouvel acquéreur, ce qui ramène la valeur marchande de l'Immeuble à 28,5 M\$. Les travaux consistent notamment en des correctifs aux murs rideaux, au remplacement des scellants à certaines fenêtres et en des travaux mineurs au système électrique. Dans cette perspective, Hydro-Québec a accepté une offre d'achat au montant de 28 M\$. » [nous soulignons]

(iii) « [...] la valeur de l'Immeuble (nette) correspond au prix obtenu, moins les commissions liées à la vente. »

Demandes :

2.1 Veuillez expliquer pourquoi les travaux à réaliser estimés à 2,5 M\$ n'ont pas été considérés par le groupe Altus dans la détermination de la valeur marchande de l'immeuble (référence (ii)).

Réponse :

1 **Les évaluateurs ne sont pas qualifiés pour se prononcer sur des questions**
2 **d'ingénierie. Dans le cadre d'un mandat d'évaluation, il est donc présumé que**
3 **les constructions sont sans défaut de structure et sans besoin de réparations**
4 **immédiates. Le Groupe Altus précise dans son rapport qu' :**

5 **« Aucune inspection détaillée n'a été effectuée afin de déterminer**
6 **la présence ou l'absence de déficience à l'immeuble, comme le**
7 **ferait un inspecteur en bâtiment. »¹**

8 **Le besoin d'investissement à court terme au montant de 2,5 M\$ étant connu**
9 **par le vendeur (Hydro-Québec), il a été divulgué à l'acheteur et confirmé lors**
10 **de la vérification diligente.**

¹ Annexe A, page 14

2.2 Considérant la qualité de l'actif mentionné à la référence (i), veuillez expliquer les motifs pour lesquels le Distributeur a accepté une offre d'achat à un montant de 3 M\$ inférieur à la valeur marchande la plus probable de l'immeuble (référence (ii)).

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 2.1. Le Distributeur ajoute que l'acceptation**
2 **d'une offre d'achat à 28 M\$ est conforme à la valeur marchande tout en tenant**
3 **compte du besoin d'investissement à court terme.**

2.3 Veuillez préciser le prix de vente de l'immeuble ainsi que le montant des commissions liées à la vente (références (ii) et (iii)). Veuillez spécifier si le prix de vente inclut le montant des commissions.

Réponse :

4 **Le prix de vente de l'immeuble est de 28 M\$. La commission à payer par HQ à**
5 **la firme de courtage JLL (qui n'est pas incluse dans le prix de vente) pour la**
6 **vente représente un montant de [REDACTED] du montant de la vente.**

3. **Références :** (i) Pièce [B-0005](#), p. 7 à 8;
(ii) Pièce [B-0005](#), p. 14.

Préambule :

(i) « On y retrouve 220 617 pieds carrés d'espaces bureaux, 1 316 pieds carrés d'espaces commerciaux au rez-de-chaussée, 30 espaces de stationnement intérieurs et 23 espaces de stationnement extérieurs.

[L'immeuble] affiche présentement un taux d'inoccupation de 30 %. Les espaces vacants sont répartis dans l'ensemble du bâtiment. Le Distributeur occupe les espaces dans une proportion de 45 %. L'espace résiduel est occupé par d'autres unités d'Hydro-Québec ainsi que par trois locataires commerciaux.

En tant que principal utilisateur de l'Immeuble, le Distributeur intègre cet actif dans sa base de tarification et assume les dépenses afférentes à la propriété du bâtiment.

L'Immeuble a bénéficié d'un entretien rigoureux au fil des ans et le plan de pérennité du bâtiment prévoit des travaux à réaliser dans les années à venir. »

(ii) Le tableau 5 présente un comparatif de l'impact sur les revenus requis du Distributeur du Projet-vente avec le Statu quo. À l'intérieur de la catégorie « charges d'exploitation », des charges d'entretien sont présentées, et à l'intérieur de la catégorie « autres charges », des montants d'amortissement sont présentés.

Demande :

3.1 Veuillez fournir l'historique 5 ans pour les éléments suivants :

- taux d'occupation des espaces commerciaux;
- taux d'occupation des espaces de bureaux, détaillé par type d'occupant (Distributeur, Hydro-Québec et autres locataires);
- loyer facturé pour les espaces commerciaux;
- loyer facturé pour les espaces de bureaux, ventilé selon la facturation interne et externe;
- charges d'entretien;
- amortissement de l'immeuble.

Réponse :

1 Depuis les 5 dernières années, le taux d'occupation des espaces
2 commerciaux (trois locataires) est à 100 %.

3 Quant au taux d'occupation des espaces de bureaux, détaillé par type
4 d'occupant, le Distributeur précise que l'exercice n'est pas réalisé à chaque
5 année. Ainsi, la proportion de 45 % d'occupation des espaces présentée à la
6 référence (i) du préambule constitue un ordre de grandeur d'occupation des
7 espaces par le Distributeur au cours des dernières années. Le Distributeur
8 fournit donc l'information selon l'exercice le plus récent. En 2017, le taux
9 d'occupation de l'immeuble était de 70% et était réparti ainsi :

- 10 • 51 % Distributeur
- 11 • 48 % Autres - Hydro-Québec
- 12 • 1 % Externe

13 Les loyers facturés pour les espaces commerciaux ont évolués de 64 k\$ à
14 70 k\$ par année au cours des cinq dernières années.

15 En ce qui concerne les loyers facturés pour les espaces de bureaux, il n'y a
16 aucun locataire externe. Les revenus perçus par le Distributeur pour les
17 autres occupants internes représentaient 2,3 M\$ en 2013 et ont évolués pour
18 atteindre 2,8 M\$ en 2017.

19 Pour les charges d'entretien, le Distributeur précise que les coûts d'énergie et
20 les charges secondaires ne sont pas comptabilisés distinctement par
21 immeuble. Il en est de même pour l'assurance puisqu'Hydro-Québec auto-
22 assure ses immeubles. Dans ce contexte, le Distributeur n'est pas en mesure
23 de présenter les montants globaux de charges d'entretien pour chacune des
24 années de la période. Ainsi, pour les besoins de la présente transaction, le
25 Distributeur évalue pour l'année 2017 ces charges à 2,7 M\$, ce qui est
26 conforme aux normes de l'industrie (Voir l'annexe A).

1 **Enfin, la charge d'amortissement de l'immeuble est stable à 1,3 M\$ par année**
2 **pour la période de 2013 à 2017.**

4. **Références :** (i) Pièce [B-0005](#), p. 10 à 11;
(ii) Pièce [B-0005](#), p. 14.

Préambule :

- (i) « *Valeur de l'Immeuble (nette)*

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

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

- (ii) Le tableau 5 présente un comparatif de l'impact sur les revenus requis du Distributeur du Projet-vente avec le Statu quo.

Demandes :

- 4.1 Pour le scénario Statu quo, veuillez indiquer pourquoi le Distributeur n'a pas considéré, dans l'analyse du revenu requis présenté au tableau 5 de la référence (ii), la disposition de l'immeuble à l'année dix.

Réponse :

3 **Dans le cadre de l'analyse économique du scénario Statu quo, la valeur**
4 **économique de l'immeuble à l'année dix a été considérée afin que ce scénario**
5 **puisse être comparé au scénario Projet-vente. L'utilisation de la valeur**
6 **économique résiduelle de l'actif permet de réduire la durée de l'analyse, au**
7 **lieu de la poursuivre jusqu'à la fin de sa durée de vie utile (très longue dans le**
8 **cas d'un immeuble).**

9 **La prise en compte de la valeur de l'immeuble à la dernière année de l'analyse**
10 **économique ne change aucunement les hypothèses propres au scénario**
11 **Statu quo, soit de maintenir indéfiniment la possession de l'immeuble. La**
12 **valeur résiduelle estimée est égale à sa valeur de revente nette des frais de**
13 **relocalisation et de la commission liée à la vente, même s'il n'est pas prévu de**
14 **le vendre. Par conséquent, il n'y a pas lieu de considérer d'impact sur les**
15 **revenus requis du Distributeur.**

4.2 Pour l'analyse des revenus requis, veuillez recalculer le scénario Statu quo en incluant la disposition de l'immeuble à l'année dix. Veuillez utiliser le format du tableau 5 de la référence (ii).

Réponse :

1 **Voir réponse à la question 4.1.**

4.3 Veuillez commenter les résultats.

Réponse :

2 **Voir réponse à la question 4.1.**

5. Références : (i) Pièce [B-0005](#), p. 13;
(ii) Pièce [B-0005](#), p. 14.

Préambule :

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

(ii) Le tableau 5 présente un comparatif de l'impact sur les revenus requis du Distributeur du *Projet-vente* avec le *Statu quo*. À la catégorie « autres charges », des montants d'amortissement sont présentés.

Réponse :

5.1 Veuillez présenter le détail de l'ensemble des investissements prévus sur la période de dix ans pour le *Projet-vente* et le *Statu quo* (référence (i)). Le cas échéant, veuillez préciser lesquels des montants au tableau à la référence (ii), incluent ces flux de trésorerie.

Réponse :

3 **Pour le scénario de vente, les investissements prévus se distinguent, d'une**
4 **part, par le réaménagement des locaux de l'Immeuble en 2018 afin de libérer**
5 **trois des douze étages occupés par Hydro-Québec et d'autre part, par les**
6 **coûts associés à la relocalisation des employés du Distributeur vers les**
7 **locaux vacants se trouvant dans d'autres bâtiments administratifs lui**
8 **appartenant, incluant l'aménagement de ces derniers.**

9 **Les travaux de nature capitalisable, tel que les acquisitions de mobilier dans**
10 **les nouveaux locaux, sont reflétés au tableau 5 sous la rubrique**

1 Amortissement. Les dépenses ne rencontrant pas les critères de
2 capitalisation, tel que les travaux de finis intérieurs et les coûts de
3 déménagement sont présentés sous la rubrique Réaménagement et
4 relocalisation.

5 Globalement, les travaux effectués à l'Immeuble sont de 0,9 M\$ et ceux
6 planifiés au niveau des immeubles qui accueilleront les ressources à la fin de
7 la période de cinq ans s'élèvent à 5,2 M\$.

8 Pour le statu quo, les frais de réaménagement en dollars courants de 2017,
9 sont de 0,9 M\$ aux charges et de 0,9 M\$ aux investissements. On retrouve les
10 charges, en dollars indexés, à la ligne « Autres » du tableau 5 de la pièce
11 HQD-1, document 1. En ce qui a trait aux charges d'amortissement relatives
12 aux frais de réaménagement, ils sont en moyenne de 82 k\$ par année et sont
13 inclus à la ligne « Amortissement » du tableau 5.

6. **Références :**
- (i) Décision [D-2018-067](#), p. 14;
 - (ii) Pièce [B-0005](#), p. 14;
 - (iii) Pièce [B-0005](#), p. 13 et 14.

Préambule :

(i) « [17] *Tel qu'indiqué à la décision D-2018-025, la demande tarifaire 2018-2019 constitue la première année du MRI. La Régie précise alors que les revenus requis établis au dossier selon la méthode du coût de service lors de cette première année serviront de point de départ à l'établissement des revenus requis du Distributeur pour les trois années subséquentes, par l'application de la méthode du plafonnement des revenus à l'aide de la Formule d'indexation.* »

(ii) Le tableau 5 présente un comparatif de l'impact de deux alternatives, le Projet-vente et le Statu quo, sur les revenus requis du Distributeur qui seraient établis selon la méthode du coût de service.

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

- *La valeur nette de l'immobilisation est retirée de la rubrique Actifs de soutien de la base de tarification ;*
- *L'écart entre le prix de vente (diminué des frais de courtage et commissions) et la valeur nette de l'immobilisation constitue le gain ;*

- *La portion du gain qui excède la valeur actualisée des paiements minimums exigibles de la location, soit 8,0 M\$, est reconnue immédiatement à la conclusion de la vente. Les paiements minimums exigibles correspondent aux paiements de loyer (excluant les loyers conditionnels et les frais accessoires) qu'Hydro-Québec doit déboursier pour la durée de la location (5 ans) ;*
- *Le gain résiduel, soit 9,6 M\$, est reporté et amorti sur la durée initiale du bail, soit 5 ans, proportionnellement à la charge de location.*

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

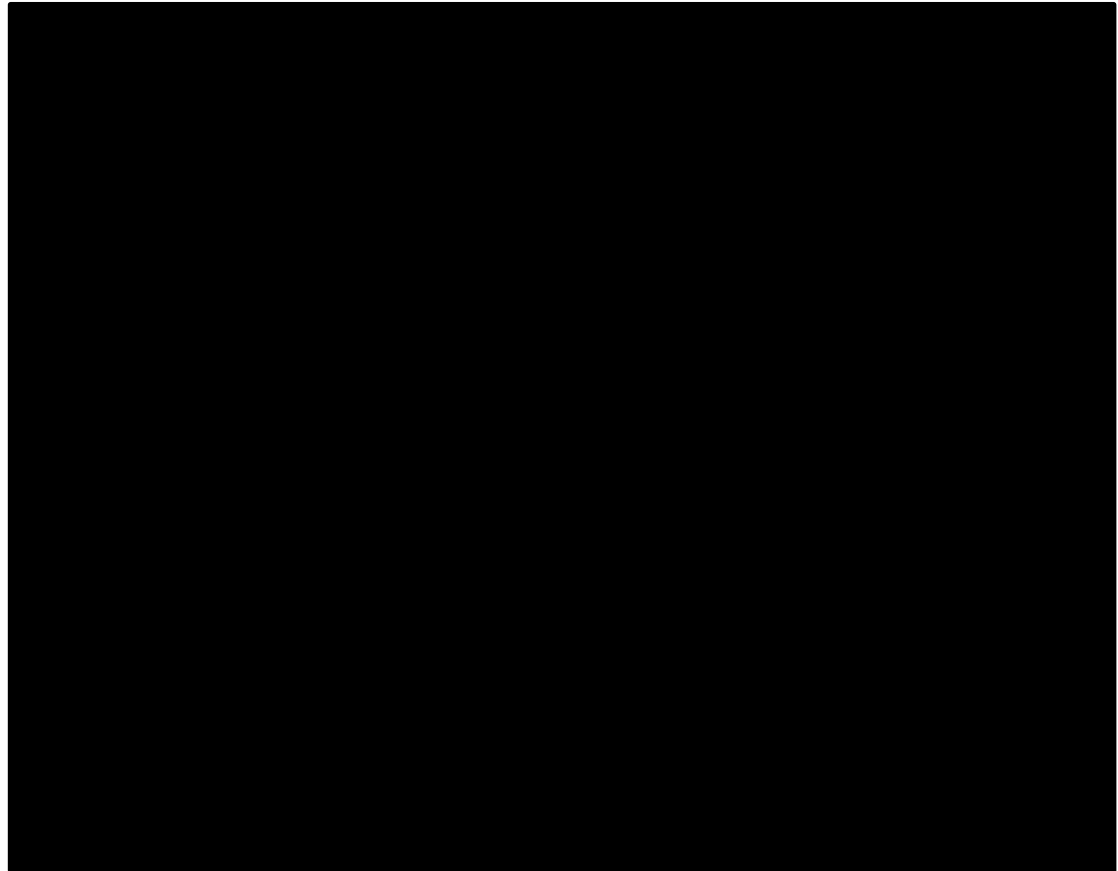
Demandes :

- 6.1 Veuillez présenter les écritures comptables de traitement des gains pour les cas de figures suivants :
- Traitement prévu par le Distributeur;
 - Application de la norme ASC 840;
 - Application de la norme ASC 842.

Réponse :

- 1 **Le tableau R-6.1-a présente les écritures à comptabiliser selon le traitement**
2 **prévu par le Distributeur.**

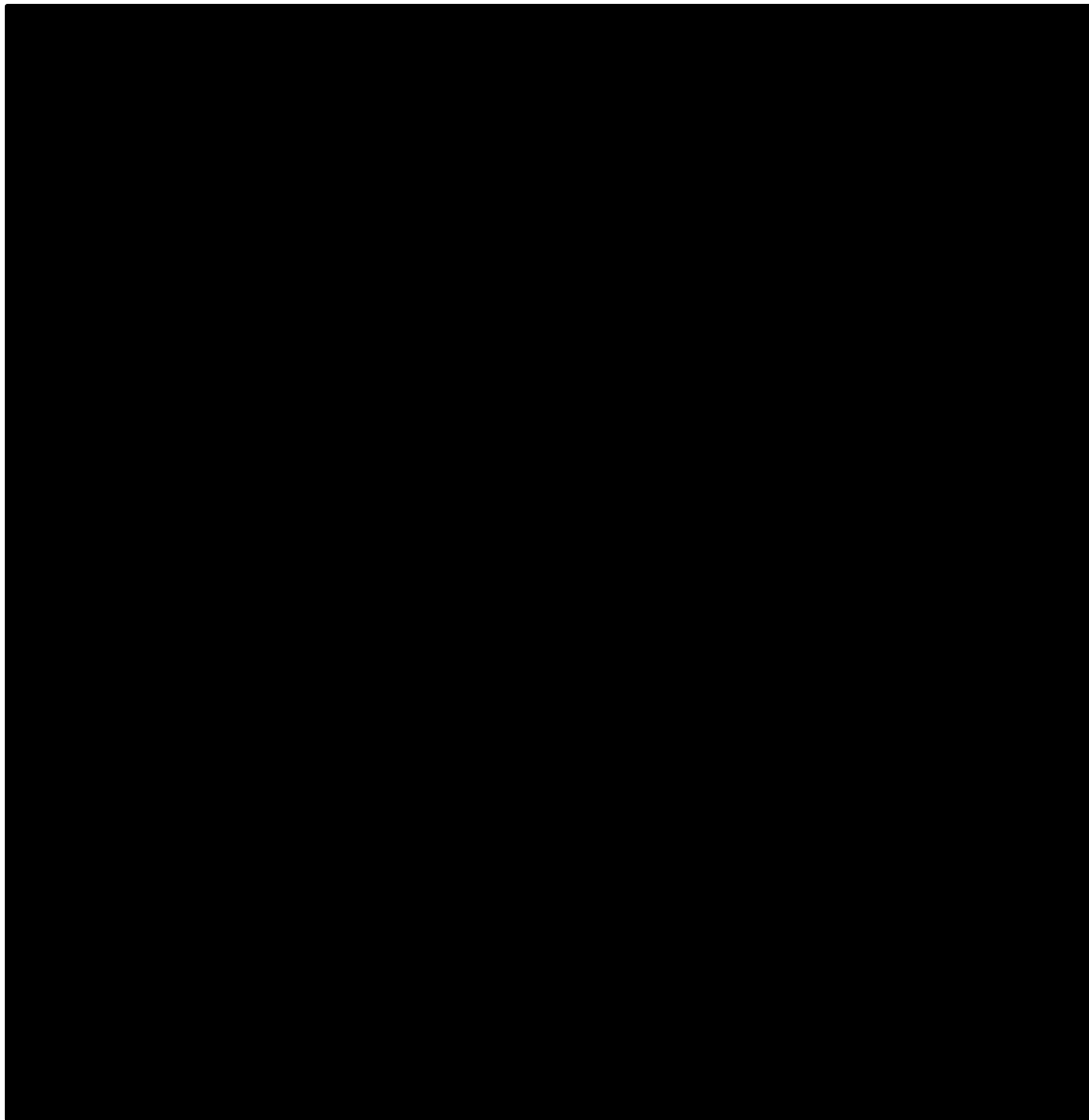
TABLEAU R-6.1-A
ÉCRITURES COMPTABLES : TRAITEMENT PRÉVU PAR LE DISTRIBUTEUR



1 Le traitement comptable du gain prévu par le Distributeur a un impact
2 favorable de 8,0 M\$ sur les revenus requis, comme présenté au tableau 5 de la
3 référence (ii) du préambule. Le Distributeur tient à préciser que ce traitement
4 comptable est conforme aux dispositions de la norme ASC 840 applicables en
5 2018 ainsi qu'aux dispositions transitoires de la norme ASC 842, qui
6 s'appliqueront au 1^{er} janvier 2019.

7 Le tableau R-6.1-b présente les écritures découlant de l'application théorique
8 de la norme ASC 840 sur la période 2018-2023 sans tenir compte du fait que
9 cette norme sera remplacée par l'ASC 842 à compter de 2019 et des
10 dispositions transitoires afférentes.

TABLEAU R-6.1-B
ÉCRITURES COMPTABLES : APPLICATION THÉORIQUE DE LA NORME ASC 840

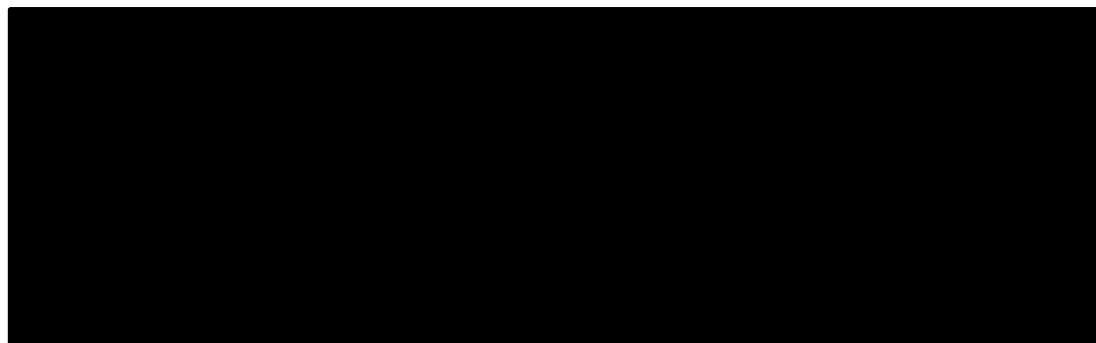


1 L'application théorique de la norme ASC 840 aurait un impact favorable
2 cumulatif de 17,6 M\$ sur les revenus requis de la période de 2018 à 2023. Ce
3 montant comprend un impact favorable de 8,0 M\$ sur les revenus requis de
4 2018, soit 7,4 M\$ relatif au gain sur disposition et 0,6 M\$ relatif à
5 l'amortissement de 3 mois du gain reporté ainsi qu'un impact favorable de
6 9,6 M\$ sur la période de 2019 à 2023 relatif à l'amortissement du gain reporté
7 proportionnellement aux loyers minimums payables à chaque année.
8 Toutefois, le Distributeur tient à préciser qu'il s'agit d'une démonstration
9 théorique puisque cette comptabilisation n'est pas permise selon les PCGR

1 des États-Unis compte tenu de l'entrée en vigueur de la norme ASC 842 le
2 1^{er} janvier 2019 et des dispositions transitoires prévues dans cette norme.

3 Le tableau R-6.1-c présente les écritures découlant de l'application théorique
4 de la norme ASC 842 dès 2018.

5 TABLEAU R-6.1-C
6 ÉCRITURES COMPTABLES : APPLICATION THÉORIQUE DE LA NORME ASC 842



7 L'application théorique de la norme ASC 842 dès 2018 aurait un impact favorable
8 de 17,6 M\$ sur les revenus requis 2018 puisque le gain serait entièrement
9 reconnu au moment de la vente. Toutefois, le Distributeur tient à préciser qu'il
10 s'agit d'une démonstration théorique compte tenu du fait qu'Hydro-Québec
11 n'appliquera la norme ASC 842 qu'à compter de 2019. L'adoption anticipée de la
12 norme ASC 842 en 2018 n'aurait pas été possible puisque les travaux d'analyse
13 et d'implantation de cette norme sont toujours en cours.

6.2 Veuillez indiquer comment l'application de chacun des cas de figure de la sous-
question précédente affecte le calcul de l'impact sur les revenus requis du Distributeur
présenté au tableau 5. Veuillez commenter les résultats.

Réponse :

14 Voir la réponse à la question 6.1.

6.3 Considérant l'application du MRI pour l'établissement des revenus requis du
Distributeur (référence (i)), veuillez présenter le traitement comptable du gain et
notamment préciser quelles variables de la Formule seront affectées par ce dernier.

Réponse :

- 1 **Comme présenté au dossier tarifaire 2019-2020, le gain sur disposition² est**
2 **présenté distinctement à titre de Revenus autres que ventes d'électricité,**
3 **rubrique établie selon la méthode du coût de service.**

² Dossier R-4057-2018, pièce HQD-11, document 1, tableau 1 (B-0027)