

Version caviardée

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

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION.....	5
2. CONTEXTE.....	6
2.1. Optimisation de l'occupation des bâtiments administratifs	6
2.2. L'Immeuble.....	6
3. OBJECTIF, DESCRIPTION ET JUSTIFICATION DU PROJET	8
3.1. Vente de l'Immeuble.....	8
3.2. Justification du projet.....	8
4. DONNÉES ÉCONOMIQUES DU PROJET-VENTE ET DE LA SOLUTION ALTERNATIVE (STATU QUO).....	9
4.1. Sommaire des coûts.....	9
4.2. Analyse économique.....	11
5. IMPACTS SUR LES REVENUS REQUIS DU DISTRIBUTEUR	12
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
6. IMPACT SUR LA QUALITÉ DE SERVICE DE DISTRIBUTION	16

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

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

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

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

**TABLEAU 1 :
CONCORDANCE AVEC LE RÈGLEMENT**

Exigences du Règlement	Sections de la preuve
<u>Article 2</u>	
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
8° l'impact sur la qualité de prestation du service de distribution d'électricité	Section 6

¹ 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.

9° le cas échéant, les autres solutions envisagées, accompagnées des renseignements visés aux paragraphes précédents	Sections 4 et 5 (voir scénario de statu quo)
Article 3	
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 2017². 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 Distributeur
4 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 bureau
14 par le CSP, ont amené ce dernier à identifier l'Immeuble comme étant un actif qui n'est plus
15 nécessaire à la poursuite des activités d'Hydro-Québec.

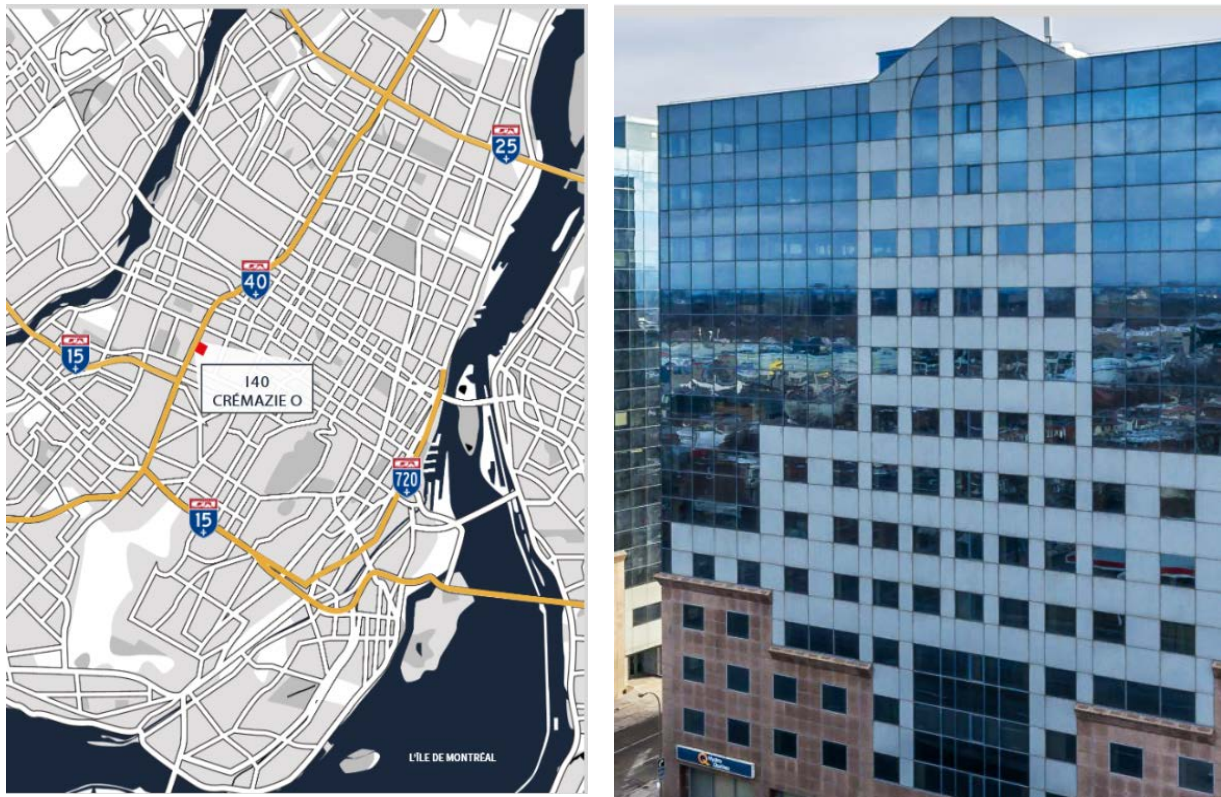
2.2. L'Immeuble

16 L'Immeuble est localisé à l'intersection du boulevard Crémazie Ouest et de la rue de Reims
17 dans l'arrondissement Villeray-Saint-Michel-Parc-Extension.

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

- 1 La figure 1 présente la localisation de l'Immeuble sur l'Île de Montréal ainsi qu'une vue
- 2 extérieure :

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



- 3 L'Immeuble a été construit en 1964. On y retrouve 220 617 pieds carrés d'espaces bureaux,
- 4 1 316 pieds carrés d'espaces commerciaux au rez-de-chaussée, 30 espaces de
- 5 stationnement intérieurs et 23 espaces de stationnement extérieurs.
- 6 L'Immeuble est un édifice à bureaux de classe B³ de 12 étages. Il a été acquis par Hydro-
- 7 Québec en 1991 au prix de 21 M\$. Il affiche présentement un taux d'inoccupation de 30 %.
- 8 Les espaces vacants sont répartis dans l'ensemble du bâtiment. Le Distributeur occupe les
- 9 espaces dans une proportion de 45 %. L'espace résiduel est occupé par d'autres unités
- 10 d'Hydro-Québec ainsi que par trois locataires commerciaux.
- 11 En tant que principal utilisateur de l'Immeuble, le Distributeur intègre cet actif dans sa base de
- 12 tarification et assume les dépenses afférentes à la propriété du bâtiment.
- 13 L'Immeuble a bénéficié d'un entretien rigoureux au fil des ans et le plan de pérennité du
- 14 bâtiment prévoit des travaux à réaliser dans les années à venir.

³ http://bomacanada.ca/wp-content/uploads/2016/09/classification_immeubles14.pdf

3. OBJECTIF, DESCRIPTION ET JUSTIFICATION DU PROJET

1 Le Projet-vente vise à saisir une opportunité de disposer d'un actif, devenu excédentaire pour
2 la poursuite des opérations du Distributeur et d'Hydro-Québec, en temps opportun,
3 considérant la conjoncture favorable du marché immobilier, et ce, tout en maximisant sa valeur
4 par la conclusion d'une transaction de type cession-bail.

5 La présente demande vise la disposition de l'Immeuble à sa juste valeur marchande. De façon
6 concomitante à la vente, une entente de location est conclue pour une occupation de cinq ans.

7 Le CSP veillera à élaborer la meilleure stratégie d'occupation conformément aux besoins en
8 espace à bureaux pour le Distributeur et pour l'ensemble des divisions d'Hydro-Québec.

3.1. Vente de l'Immeuble

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

13 Afin de maintenir une qualité satisfaisante de confort pour les occupants, des travaux estimés
14 à 2,5 M\$ devront être réalisés par le nouvel acquéreur, ce qui ramène la valeur marchande de
15 l'Immeuble à 28,5 M\$. Les travaux consistent notamment en des correctifs aux murs rideaux,
16 au remplacement des scellants à certaines fenêtres et en des travaux mineurs au système
17 électrique. Dans cette perspective, Hydro-Québec a accepté une offre d'achat au montant de
18 28 M\$.

19 La vente de l'Immeuble est une transaction de type cession-bail selon les paramètres
20 suivants :

- 21 • Signature d'un bail pour un terme de 5 ans. Celui-ci prévoit la pleine occupation des
22 espaces à bureaux (100 %) pour la première année et une occupation de 75 % des
23 espaces à bureaux pour les années 2 à 5.
- 24 • Le bail est assorti d'une option de renouvellement de cinq ans.
- 25 • Une clause de sous-location est prévue au bail. Celle-ci offre à Hydro-Québec plus de
26 flexibilité quant à son occupation.

3.2. Justification du projet

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

29 La stratégie de mise en vente qui comporte une garantie de revenu de location offerte par
30 Hydro-Québec, permet de maximiser le prix de vente de l'immeuble. En effet, le bail affecte
31 directement la valeur marchande de l'Immeuble puisque celle-ci est tributaire des revenus qu'il
32 génère. C'est pourquoi une propriété vacante ou avec un faible taux d'occupation n'est pas

1 intéressante pour un investisseur et le vendeur ne pourra en obtenir un bon prix. A contrario,
2 plus les loyers sont élevés et garantis par un locataire de choix, en vertu d'un bail à long terme,
3 plus la valeur de la propriété sur le marché sera importante et plus celle-ci intéressera des
4 investisseurs.

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

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

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

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

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

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

4.1. Sommaire des coûts

24 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)
Revenus											
Valeur immeuble (nette)	27 818	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Revenus de location (nets)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dépenses											
Loyers à payer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pérennité	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxes et entretien	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Réaménagement et relocalisation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flux monétaires totaux - Vente											
Alternative-Statu quo											
Revenus											
Valeur immeuble (nette)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Revenus de location (nets)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dépenses											
Loyers à payer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pérennité	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxes et entretien	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Réaménagement et relocalisation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flux monétaires totaux - Statu quo											
Flux monétaires différentiels											

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 qu'aux
8 fins de l'analyse économique. Elle n'a pas d'impact sur l'évaluation des revenus requis
9 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 pour
12 la location à des tiers des étages libérés par le réaménagement des espaces, ainsi que des
13 revenus provenant de la location d'étages loués à d'autres divisions d'Hydro-Québec. Les
14 revenus de location à des tiers, nets des commissions et incitatifs à la location, ont été évalués
15 par le Groupe Altus. Les revenus provenant de la facturation des espaces occupés par d'autres
16 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

1 frais indiqués à l'année 10 correspondent à ceux que devraient déboursier le Distributeur afin
2 de libérer les locaux à cette date en cas de vente. Ces frais de relocalisation sont basés sur
3 ceux du Projet-vente (avec inflation) et ne sont utilisés que dans l'analyse économique. Ils
4 n'ont pas d'impact sur l'évaluation de l'impact sur les revenus requis présentés à la section 5.

5 **Loyers à payer**

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

9 **Pérennité (travaux de maintien de l'Immeuble)**

10 Il existe deux catégories de coûts relatifs à la pérennité dans le Statu quo. La première
11 catégorie a trait à la pérennité annuelle de base, estimée à 0,5 % de la valeur de remplacement
12 de l'Immeuble. Il s'agit de dépenses de nature courante afin d'effectuer de petits travaux au
13 fur et à mesure qu'ils deviennent nécessaires. La seconde catégorie comprend les travaux qui
14 devront être réalisés dans le cadre d'un programme de pérennité, dans l'éventualité où Hydro-
15 Québec conserve l'Immeuble. Ces coûts sont évités dans le 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 par
18 le CSP au Distributeur. Les taxes ont été projetées à partir du compte de taxes 2018, indexé
19 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) (+)	27 818	
Charges (exploitation, location) (-)		
Flux monétaire net (VAN)	5 962	(4 912)
Coûts globaux actualisés HQD (CGA)	(5 962)	4 912

- 1 Les résultats de l'analyse économique démontrent que les coûts globaux actualisés (CGA) du
- 2 Projet-vente sont inférieurs à ceux du Statu quo. Ainsi, la vente de l'Immeuble entraîne un gain
- 3 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 ⁴
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 ⁵

1 **Autres éléments à considérer**

2 Dans les deux scénarios, Projet-vente et Statu quo, une partie des frais de réaménagement et
 3 de relocalisation est constatée à titre de charges alors que l'autre est de nature capitalisable
 4 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 d'une
 9 transaction de cession-bail dépend de la classification du contrat de location. Puisque le
 10 contrat de location est classé à titre de location-exploitation, cette transaction de cession-bail
 11 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

⁴ Paragraphe 154.

⁵ Paragraphe 59.

- 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 1^{er} 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 1^{er} 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 1^{er} janvier 2019.

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

5.3. Impact sur les revenus requis du Distributeur

Le tableau 5 présente un comparatif de l'impact sur les revenus requis du Distributeur du Projet-vente avec le Statu-quo. L'impact sur les revenus requis du Projet-vente est déterminé tenant compte de l'application de l'ASC 842 à compter du 1^{er} 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
Charges d'exploitation												
Loyers à payer												
Autres charges												
Amortissement												
Gain sur disposition*	(8 039)											(8 039)
Taxes municipales et scolaires												
Réaménagement et relocalisation												
Rendement sur la base de tarification												
Capitaux empruntés												
Capitaux propres												
Revenus requis - Vente												
Alternative-Statu quo	2018 (3 mois)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028 (9 mois)	Total
Charges d'exploitation												
Charges d'entretien												
Autres charges												
Amortissement												13 128
Taxes municipales	279	1 138	1 161	1 184	1 208	1 232	1 257	1 282	1 308	1 334	1 020	12 403
Autres												
Rendement sur la base de tarification												
Capitaux empruntés												
Capitaux propres												
Revenus autres que ventes d'électricité												
Refacturation des espaces	(865)	(3 553)	(3 693)	(3 789)	(3 935)	(4 035)	(4 193)	(4 284)	(4 366)	(4 461)	(3 405)	(40 578)
Revenus requis - Statu Quo												
Impact revenus requis différentiel												(17 457)

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, d'une
3 réduction de la charge d'amortissement, tant de l'Immeuble que des travaux de pérennité,
4 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 correspondent
6 à sa meilleure évaluation en fonction des informations disponibles au moment de la
7 préparation du dossier. À cet égard, une analyse de sensibilité a été réalisée afin de présenter
8 l'impact que pourrait avoir d'éventuelles modifications de l'évaluation des coûts de pérennité
9 et des coûts liés à l'optimisation des espaces. Le Distributeur a analysé l'impact d'un
10 accroissement des coûts liés à l'optimisation des espaces dans le Projet-vente. Comme le
11 montre le tableau 6, il faudrait que ces coûts augmentent de façon très importante pour que le
12 Projet-vente ne génère aucun gain économique. Par ailleurs, le point mort des coûts de
13 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 pérennité
15 sur une période de 10 ans pour que le scénario de conserver l'Immeuble présente un avantage
16 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)

Sensibilité	% de variation des coûts pour arriver au point mort
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