



The Conference Board of Canada
Information for Senior Executives Since 1954

**Rapport sur la séance de discussion
visant à élaborer des exigences et des modalités appuyées par l'industrie
en vue de la prestation d'une garantie de type LPPE pour la location-acquisition (LAPE)**

**Préparé par
Le Conference Board of Canada
30 mars 1998**

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	4
1. DESCRIPTION ET MÉTHODOLOGIE DU PROJET	5
2. APERÇU DES CONSIDÉRATIONS RELATIVES À L'INDUSTRIE DE LOCATION	6
RAISON D'ÊTRE DE L'EXTENSION DE LA GARANTIE À LA LOCATION-ACQUISITION	7
LA NATURE UNIQUE DE LA LOCATION	8
DOMAINES SPÉCIFIQUES DE DIFFÉRENCIATION	9
3. LA CRÉATION D'UN PROGRAMME DE LAPE	12
LES QUESTIONS ET PROCESSUS RELATIFS À L'ENREGISTREMENT DES FOURNISSEURS	12
<i>Approche suggérée pour l'admissibilité à la location-acquisition dans le cadre du programme de LAPE</i>	12
<i>Processus suggéré pour l'enregistrement du propriétaire dans le cadre du programme de LAPE</i>	13
<i>Processus de rapport suggéré pour les contrats de location dans le cadre du programme de LAPE</i>	14
<i>Processus suggéré pour l'enregistrement de contrats de location dans le cadre du programme de LAPE</i>	14
LES CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ ET LES MODALITÉS OPÉRATIONNELLES	15
<i>Montant maximal de garantie suggéré dans le cadre du programme de LAPE</i>	15
<i>Modalités de paiement suggérées dans le cadre du programme de LAPE</i>	15
<i>Taux d'intérêt maximal suggéré dans le cadre du programme de LAPE</i>	16
<i>Pénalités de conversion et d'annulation suggérées dans le cadre du programme de LAPE</i>	17
LES ASPECTS STRATÉGIQUES DE L'EXTENSION DES GARANTIES DE LA LPPE À LA LOCATION-ACQUISITION	17
<i>Lignes directrices suggérées pour l'admissibilité au prêt dans le cadre du programme de LAPE (Lignes directrices, Article 4)</i>	18
<i>Définition suggérée de l'« amélioration des entreprises » pour la location dans le cadre du programme de LAPE</i>	18
LA SÛRETÉ DANS LE CONTEXTE DE LA LOCATION-ACQUISITION	18
<i>Sûreté suggérée pour les contrats de location dans le cadre du programme de LAPE</i>	19
<i>Changement suggéré des dispositions du propriétaire dans le cadre du programme de LAPE</i>	19
<i>Ententes de maintien et de remplacement suggérées pour les locations dans le cadre du programme de LAPE</i>	19

LES RECOURS EN CAS DE DÉFAUT, DE RÉSILIATION ET DE DESSAISSEMENT	20
<i>Dispositions suggérées pour le moment de défaut dans le cadre du programme de LAPE</i>	20
<i>Dispositions suggérées pour le recouvrement, la réalisation des actifs et des garanties dans le cadre du programme de LAPE</i>	21
<i>Répartition suggérée des frais et des sommes recouvrées dans le cadre du programme de LAPE</i>	21
<i>Délais suggérés pour les contrats de location dans le cadre du programme de LAPE</i>	21
<i>Calcul suggéré du montant de réclamation pour les contrats de location dans le cadre du programme de LAPE</i>	21
CONCLUSION	22
ANNEXE A : ORDRE DU JOUR DE LA RÉUNION DU GROUPE DE DISCUSSION	23
ANNEXE B : LISTE DES PARTICIPANTS, RÉUNION DU GROUPE DE DISCUSSION	28
ANNEXE C : SUGGESTIONS PRÉLIMINAIRES POUR UN PROGRAMME DE TYPE LAPE	31

Introduction

Le Groupe de recherche financière et commerciale du Conference Board du Canada (« le Conference Board ») s'est vu confier le mandat par Industrie Canada de mener une séance de discussion en groupe avec les fournisseurs canadiens de financement par location en vue de dégager les modalités et les exigences qui seraient liées à l'extension d'une garantie semblable à celle prévue par la Loi sur les prêts aux petites entreprises pour la location-acquisition. Pour qu'un tel programme de garantie fonctionne efficacement, il doit être conçu de façon à traiter un certain nombre de questions opérationnelles relatives à la location-acquisition qui diffèrent de celles dans le domaine de l'emprunt bancaire ordinaire. Cet élément est nécessaire pour assurer que l'industrie de location puisse faire une utilisation efficace d'un tel programme de garantie et qu'elle puisse contribuer à la réalisation des objectifs stratégiques connexes.

Le présent document expose les résultats du groupe de discussion qui a été mené en février 1998, à Toronto. La séance visait à fournir des renseignements généraux et à atteindre un consensus par rapport aux suggestions détaillées afin de dresser des lignes directrices à l'image de celles qui sont en place aux termes de la LPPE, tout en étant applicables aux contrats de location-acquisition consentis aux clients qui sont des petites et moyennes entreprises (PME). Le rapport fait fond sur les travaux antérieurs du Conference Board, confirme les avantages d'une entente de type LPPE pour la location-acquisition et, enfin, indique des lignes directrices spécifiques susceptibles d'être endossées par l'industrie dans le cadre d'un tel programme.¹ Pour les besoins du présent rapport, on a appelé « Programme de location-acquisition aux petites entreprises » (LAPE) un tel modèle appuyé par l'industrie pour une entente de type LPPE destinée à la location-acquisition.

La séance de discussion en groupe s'est avérée très fructueuse et a permis de confirmer l'intérêt vis-à-vis d'un tel programme. En cours de route, les représentants de l'industrie ont été en mesure d'atteindre un consensus au sujet des ententes et des lignes directrices qui contribueraient à assurer que le programme commence du bon pied. Les participants au groupe de discussion aimeraient exprimer leurs remerciements à Industrie Canada pour leur donner l'occasion de suggérer des modalités pratiques en vue d'inclure la location-acquisition aux PME sous l'égide de la LPPE, et ils attendent avec impatience de travailler avec Industrie Canada afin de mettre la dernière main au programme éventuel de garantie de location-acquisition.

¹ Voir Questions opérationnelles *relatives à la prestation d'une garantie de location de type Loi sur les prêts aux petites entreprises*, Le Conference Board du Canada, 1996.

1. Description et méthodologie du projet

Dans le cadre de l'examen de la LPPE, Industrie Canada a demandé au Conference Board du Canada de mener une séance de discussion en groupe afin de fournir un bref rapport qui cernerait une vaste gamme d'exigences de travail susceptibles d'être mises en oeuvre dans le cadre d'un programme où une garantie de type LPPE serait offerte aux contrats de location-acquisition (c'est-à-dire, une « LAPE » pour les besoins de notre rapport). Le rapport vise également à servir d'un document de référence qui fournit la perspective de l'industrie de location sur un tel programme et qui identifie et propose des ententes opérationnelles clés à prendre en considération lors de l'établissement d'un tel programme. La portée de ce projet est strictement limitée à la documentation d'un consensus industriel sur les exigences de travail d'un programme éventuel de LAPE; le projet ne vise pas à élaborer, ni à analyser diverses options qu'Industrie Canada pourrait prendre en compte à la lumière de la perspective de l'industrie.

Le Conference Board du Canada a mené un groupe de discussion d'un jour avec des cadres supérieurs dans l'industrie du financement reposant sur l'actif. En tout, 12 cadres supérieurs de l'industrie ont assisté à la réunion et deux autres ont été impliqués dans l'examen des résultats de la réunion (pour l'ordre du jour du groupe de discussion, voir Annexe A, et pour la liste des participants, voir Annexe B). Les participants ont obtenu un document d'information avant la réunion qui leur présentait et décrivait les exigences de la LPPE, et qui leur fournissait une description préliminaire des lignes directrices et des exigences potentielles qui pourraient s'appliquer à la LAPE (un programme qui consiste en l'extension de la portée de la LPPE à la location-acquisition).

Les suggestions ont été prises des rapports antérieurs du Conference Board et des présentations antérieures de l'industrie sur le sujet. Au cours de la séance de discussion en groupe, les participants ont travaillé à atteindre une position consensuelle sur les principes de location-acquisition. Le Conference Board a ensuite préparé une version analytique des lignes directrices provisoires, qui se trouvent à l'Annexe C. En raison de ce processus, et des contraintes temporelles liées à sa préparation, l'Annexe C devrait être considérée uniquement comme le début d'un processus d'examen technique plus détaillé, particulièrement par les avocats qui sont familiers avec la LPPE.

En fait, ces suggestions préliminaires n'ont pas été examinées par l'industrie; c'est pourquoi il faut les considérer comme des illustrations et une série de réflexions initiales quant aux types possibles de lignes directrices qui pourraient fonctionner pour une LAPE. Les suggestions présentées à l'Annexe ne sont pas des suggestions définitives ou autoritaires découlant du groupe de discussion. L'industrie sera heureuse de

discuter avec Industrie Canada pour formuler des suggestions plus détaillées relatives aux lignes directrices de la location-acquisition au moment opportun.

2. Aperçu des considérations relatives à l'industrie de location

Traditionnellement, les PME² se sont principalement tournées aux banques commerciales pour la plupart de leurs besoins initiaux de financement par emprunt. Par conséquent, un certain nombre de clients PME visés par le programme de la LPPE dépendent des banques comme leur première source de financement. Toutefois, au cours des dernières années, les sociétés de fiducie et les institutions financières spécialisées ont commencé à jouer un rôle d'appui financier beaucoup plus dominant auprès des PME.

D'après une étude récente du Conference Board du Canada, intitulée *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises*, le marché total du financement par emprunt pour les PME a augmenté plus rapidement que le marché dans son ensemble. Le rapport confirmait que la majorité de cette croissance est attribuable aux instruments financiers offerts par les sociétés de financement spécial, en particulier dans le domaine du financement par location, qui ont presque doublé de 1994 à 1996.

De toute évidence, la prestation d'une garantie de type LPPE pour la location serait un moyen d'accroître le financement disponible aux PME. Les participants au groupe de discussion ont d'ailleurs confirmé qu'une grande partie de leurs clients, surtout dans le cas des petites locations, représentaient des PME. En fait, les entreprises de financement reposant sur l'actif sont des institutions spécialisées qui fournissent un financement sous la forme de prêts, de contrats de location ou de contrats de vente conditionnelle à une variété de clients.

Les participants au groupe de discussion ont décrit le financement reposant sur l'actif comme une industrie très concurrentielle sur le marché des PME, non seulement sur le plan des modalités de location, mais aussi au chapitre de la qualité du service, de la facilité d'accès et de la prise de décision rapide relative à la location. Les clients de l'industrie de location tirent parti de cette situation et, toujours en quête de la meilleure affaire possible, ils font des demandes régulières de location auprès de plusieurs entreprises simultanément. Cela diffère nettement de la pratique de l'industrie bancaire où les clients tendent à établir des relations avec moins de fournisseurs.

² Il n'existe aucune définition unique d'une PME. Il s'agit généralement d'une entité commerciale qui compte moins de 100 employés, avec une autorisation de prêt de moins de 500 000 \$, ou des recettes annuelles inférieures à 5 millions de dollars.

Raison d'être de l'extension de la garantie à la location-acquisition

Un contrat de *location* est une entente en vertu de laquelle le propriétaire du matériel (le « propriétaire ») donne à l'utilisateur (le « locataire ») le droit d'utiliser le matériel en échange d'un certain nombre de paiements spécifiques sur une période de temps convenue. Bien que la structure des contrats de location puisse estomper la distinction, il existe généralement deux sortes de contrats de location — la location-acquisition et la location opérationnelle. Ces deux formes de location sont bien définies en pratique, notamment en vertu des lignes directrices de Revenu Canada et de l'Institut canadien des comptables agréés.

Le présent rapport traite exclusivement des contrats de location-acquisition. Aux termes de pareils contrats, la *location-acquisition* sert à financer les actifs durant la majeure partie de leur durée de vie utile. Il y a une assurance raisonnable que le locataire obtiendra la propriété de l'actif au terme du contrat de location. Bien qu'il y ait quelques variances, la location-acquisition est généralement perçue comme l'équivalent d'un prêt à terme ou d'un contrat de vente conditionnelle et le locataire est engagé à une série de paiements qui amortiront le coût de l'actif au cours de la durée du contrat de location.

Le groupe de discussion était unanime pour dire que la création d'un programme de LAPE serait fort utile pour l'industrie, en plus d'élargir les choix de financement disponibles à leurs clients commerciaux. Une grande proportion de ses clients de location sont déjà des petites entreprises, telles que définies généralement en vertu de la LPPE. Fait plus important, le groupe de discussion a suggéré qu'une plus grande proportion des demandes de location qui *ne sont pas approuvées* sont généralement rejetées à cause du manque d'antécédents financiers, ce qui constitue le talon d'Achille particulièrement des petites entreprises, des entreprises de démarrage et/ou des industries fondées sur le savoir. Dans un tel contexte, un programme de garantie destiné à la location-acquisition risque d'améliorer considérablement la situation de ces PME.

De façon générale, les cadres de l'industrie conviennent également que, du point de vue des risques au gouvernement, une location-acquisition est presque pareille à un prêt à terme ou à un contrat de vente conditionnelle, dont les deux sont admissibles à une garantie en vertu du programme actuel de la LPPE. La similarité entre les contrats de location-acquisition et les prêts à terme signifie que la structure du programme actuel de la LPPE pourrait être adaptée de façon relativement facile aux contrats de location-acquisition. En fait, le groupe de discussion a confirmé que la structure actuelle des frais (des frais initiaux de 2 pour cent, plus des frais annuels de 1,5 pour cent) qui sont prélevés sur tout financement approuvé en vertu de la LPPE pour couvrir les remboursements dans le cadre de la garantie du programme serait adéquate, surtout à cause du fait que les recherches d'Industrie Canada montrent que l'expérience de perte

dans l'industrie de location serait « moins [élevée] que les taux [de perte] que connaissent généralement les six grandes banques prêteuses en ce qui concerne les prêts commerciaux aux PME. »³ Les participants de l'industrie se sont entendus pour dire qu'il serait possible d'étendre la garantie de la LPPE à la location-acquisition, en apportant une clarification et des ajustements relativement mineurs à la LPPE de façon à refléter la structure différente de l'industrie et/ou la nature des contrats de location en tant que tels.

La nature unique de la location

Le prêt commercial et la location commerciale sont des produits différents, chacun desquels joue un rôle important dans la structure du capital des PME. Du point de vue du client, il existe un certain nombre de caractéristiques qui rendent la location une décision de financement commercial plus attrayante. La location offre habituellement un financement à long terme, à un *taux fixe* au cours de la durée du financement. Cela signifie que le client est protégé contre les variations brusques des taux d'intérêt qui se produisent occasionnellement dans l'économie canadienne.

La flexibilité est un autre élément différenciateur clé entre la location et le prêt bancaire ordinaire. Cela est particulièrement vrai sur le marché de location des articles mineurs, qui est composé principalement de PME. Cette flexibilité est un avantage opérationnel important dans un certain nombre de situations où les paiements de location peuvent être taillés sur mesure aux flux de recettes du client. La location offre aussi une flexibilité au chapitre des délais et des calendriers de paiement, chose qui n'existe pas dans le secteur traditionnel du prêt. (Par exemple, un exploitant de remonte-pente pour ski qui utilise le matériel six mois par année peut faire des versements saisonniers sur son matériel. Dans le même ordre d'idées, les autres entreprises saisonnières, telles que les opérateurs d'autobus scolaires peuvent profiter de la flexibilité unique qu'offre la location.)

Un autre élément unique est la connaissance et l'expertise du matériel spécifique. En tant qu'entreprises basées sur la gestion des actifs, les propriétaires sont souvent responsables de l'actif loué, depuis l'achat du matériel jusqu'à sa revente ou son dessaisissement. L'industrie de location fournit souvent à ses clients une expertise considérable en ce qui concerne le type et la taille du matériel qui est requis pour une tâche donnée. La location offre fréquemment une mise à niveau pour contrer à l'obsolescence technologique.

Dans le même ordre d'idées, en ce qui concerne le dessaisissement de l'actif (et contrairement aux prêteurs traditionnels), les entreprises de location sont des experts dans la revente des actifs et dans l'optimisation

³ Voir : Extension de la portée de la LPPE à la location-acquisition : Analyse des attributs des locataires et des défauts, Alan Riding, Equinox Management Consultants Ltd., 9 décembre 1996

des valeurs des actifs. Cela insufflé une après-vente utile et croissante au matériel de second niveau, un fruit de cette expertise en gestion des actifs.

De plus, la location offre différents niveaux de service, selon le type du matériel sous location. Ce niveau de service peut varier d'une simple prestation du matériel, jusqu'au maintien du matériel et à l'échange périodique du matériel contre des versions plus à jour. Contrairement à l'industrie bancaire, l'entreprise de location continue d'avoir une part dans le produit réel acquis par l'intermédiaire d'un contrat de location, et continue d'être le propriétaire de l'actif jusqu'au terme du contrat de location.

Enfin, la rapidité est une autre caractéristique innovatrice du financement reposant sur l'actif et de la location. Les décisions en matière de crédit, entre autres, peuvent désormais être prises en l'espace de quelques minutes. Cela est particulièrement vrai dans le marché de location d'articles mineurs, qui est composé principalement de PME. Cette capacité de prendre rapidement des décisions est essentielle à l'efficacité en matière de coûts. Bref, il s'agit d'une entreprise à volume élevé, à faible contenu d'intervention et à délais rapides.

Domaines spécifiques de différenciation

À la suite de la séance de discussion en groupe, l'industrie a souligné plusieurs questions générales qu'il faudra clarifier pour assurer le bon fonctionnement d'un programme de LAPE :

Coût du financement : Un important point de différenciation de l'emprunt traditionnel est le coût du financement, calculé dans le cadre d'une location à l'opposé de celui calculé dans le cadre d'un prêt. Alors que les prêts aux PME sont souvent liés au taux préférentiel, la plupart des contrats de location se présentent sous forme de transactions à taux fixe.

Le « taux préférentiel » constitue donc une mesure qui n'est pas pertinente à la location. En général, le « taux préférentiel » est un indice de taux variable à court terme qui est ajusté à l'occasion, selon ce que dicte le marché. Au mieux, le « taux préférentiel » est le taux variable à court terme d'une société.

En vue d'une plus grande certitude pour le propriétaire et le locataire, particulièrement les PME, l'avantage des transactions à taux fixe est le fait qu'ils ne soient pas sujets aux fluctuations du taux durant la durée du contrat. Comme les contrats de location ont habituellement des durées de 24, 36 ou 48 mois, il est *essentiel* de jumeler les durées avec les taux fixes. Les fonds ne sont pas empruntés pendant de telles périodes au taux préférentiel. Aux fins d'analyse comparative, il faudrait utiliser les taux des obligations du gouvernement pour des périodes similaires (c.-à-d., un taux d'obligation de deux du gouvernement du

Canada est plus pertinent pour établir un coût fixe relatif au financement d'une location de 24 mois). Les taux des obligations du gouvernement sont généralement reconnus comme un point de repère plus précis pour coûts d'emprunt à long terme.

Cette réalité industrielle explique les grands écarts trouvés dans l'étude d'Alan Riding au chapitre des taux d'intérêt absolus et relatifs pour les locations, ainsi que la gamme des taux d'intérêt observés.⁴

Facilité d'utilisation : Pour assurer l'efficacité d'un programme de type LAPE, le programme devrait être facile à utiliser et propice à un processus d'articles mineurs à volume élevé. En raison du volume élevé des ententes, la production de rapport, le suivi et les calendriers de paiement doivent être clairs et faciles à utiliser. En particulier, on espère que les administrateurs du programme permettront la déclaration électronique et la mise en lots des transactions. Le système devrait également assurer une simplicité et une flexibilité selon la manière dont les petits et grands fournisseurs enregistrent les contrats de location dans le cadre du programme.

Financement de l'industrie : Un autre élément différenciateur clé de l'industrie de location est la façon dont l'industrie finance ses exploitations. En fait, bon nombre des locations administrées par l'industrie sont titrisées par l'intermédiaire d'un tiers. En effet, c'est grâce à la titrisation des contrats de location que l'industrie peut financer une croissance rapide et garder le rythme avec la popularité des ententes de location flexibles. De plus, c'est la nature du financement de l'industrie qui permet aux entreprises de location d'offrir un taux fixe dans une gamme de conditions économiques. Les participants ont jugé qu'il serait possible d'aborder les pratiques actuelles dans le contexte d'une LAPE grâce à une définition du propriétaire.

Définition du propriétaire : Étant donné que la vente de titres garantis par des actifs est une pratique commune chez un certain nombre de propriétaires pour financer leurs portefeuilles, pour assurer l'efficacité d'un programme de type LAPE, la définition du propriétaire devrait être élargie pour inclure les tierces parties qui achètent des contrats de location, qui en sont propriétaires ou qui les administrent dans des mises en commun. En particulier, il faudrait élaborer des lignes directrices similaires à celles du programme de titres adossés à des créances immobilières de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) pour déterminer la façon dont la garantie serait transférée à ces acheteurs de titres garantis par des actifs sous location.

⁴ Voir Extension de la portée de la LPPE à la location-acquisition : Analyse des attributs des locataires et des défauts, Alan Riding, décembre 1996.

Exigences de vérification : L'industrie cherche une clarification sur les pratiques de diligence raisonnable en ce qui concerne l'information fournie par les locataires à leur demande, surtout l'information financière. La pratique industrielle de diligence raisonnable comprend normalement des vérifications de crédit sur la demande individuelle, comme c'est le cas avec les banques. Elle comprend également une évaluation des mouvements de trésorerie et de la capacité du client potentiel de location à payer. Or, une question clé reste à être déterminée : comment peut-on vérifier, de façon optimale, un plafond de 250 000 \$ pour les clients individuels? Cette question n'est pas propre à la location et doit impliquer les fournisseurs de prêts en vertu de la LPPE.

Quelles sont les conditions d'un défaut? : En vertu des ententes de location, la propriété de l'actif demeure entre les mains du propriétaire. À cause de cette propriété, le locataire pourrait connaître un défaut pour des motifs non monétaires : par exemple, l'incapacité de maintenir une assurance sur une pièce de matériel, ou amener le matériel à une compétence non autorisée. Ces défauts non monétaires sont établis pour protéger la valeur de l'actif. Par conséquent, il serait important pour tout programme de type LAPE de rendre compte clairement de telles situations qui sont provoquées par le manquement du locataire aux stipulations du contrat de location.

3. La création d'un programme de LAPE

Le groupe de discussion a été unanime pour dire que tous les domaines de différenciation ci-dessus pourraient être réglés en apportant des changements ou des modifications au programme actuel de la LPPE. Les participants au groupe de discussion ont fait un certain nombre de suggestions qui pourraient satisfaire à la fois Industrie Canada et l'industrie, et contribuer d'emblée à la réussite d'un programme de type LAPE. Les suggestions préliminaires compilées par le Conference Board sont présentées à l'Annexe C.⁵ On a organisé les explications ultérieures concernant les changements dans les cinq sections suivantes :

- Les questions et processus d'enregistrement des fournisseurs
- Les critères d'admissibilité et modalités opérationnelles
- Les aspects stratégiques de l'extension d'une garantie de type LPPE à la location-acquisition
- La sûreté dans le contexte de la location-acquisition
- Les recours en cas de défaut, de résiliation et de dessaisissement

Selon le consensus de l'industrie, avec de pareils changements, l'industrie serait en mesure d'élargir ses produits destinés aux petites entreprises sur le marché, tout en assurant qu'elle offre efficacement des contrats de location-acquisition garantis aux PME qui sont actuellement mal desservies par l'industrie, à cause des autres facteurs, tels que les antécédents financiers ou la taille.

Les questions et processus relatifs à l'enregistrement des fournisseurs

Cette section explique les processus d'enregistrement qui devraient être adoptés dans le cadre d'un programme de LAPE en ce qui concerne les propriétaires approuvés et les prêts approuvés.

Approche suggérée pour l'admissibilité à la location-acquisition dans le cadre du programme de LAPE

Bien que plusieurs institutions de financement reposant sur l'actif soient enregistrées dans le cadre du programme de la LPPE, aucune d'entre elles n'est membre de l'Association canadienne des paiements, et l'adhésion à cette organisation ne devrait pas être un prérequis dans le cas de la LAPE. D'autre part, les locataires potentiels devraient obtenir un contrat de location approuvé par un propriétaire approuvé; il faut donc une série de critères pour aider l'administrateur de la LAPE à prendre des décisions relatives aux

⁵ En raison de ce processus, et des contraintes temporelles liées à sa préparation, l'Annexe C devrait être considérée uniquement comme le début d'un processus d'examen technique plus détaillé, particulièrement par les avocats qui sont familiers avec la LPPE .

questions d'enregistrement des propriétaires. L'industrie s'est entendue pour dire que, l'entreprise de location devrait respecter les critères d'admissibilité suivants pour que ses contrats de location soient admissibles à la LAPE :

- Elle devrait émettre, tous les ans, un nouveau financement indépendant d'au moins 10 millions de dollars aux PME admissibles.
- Elle devrait avoir des antécédents dans la prestation de financement reposant sur l'actif au Canada, dans au moins une province ou un territoire, pendant au moins trois ans.

Cette ligne directrice de la LAPE relative à l'enregistrement des fournisseurs offre une balance pour assurer que le propriétaire jouit d'une présence établie dans le domaine de la location au Canada, d'une taille suffisante pour répondre efficacement aux exigences similaires que celles prévues par la LPPE.

Processus suggéré pour l'enregistrement du propriétaire dans le cadre du programme de LAPE

Un bureau d'administration désigné au sein d'Industrie Canada devrait recevoir le pouvoir d'approuver les propriétaires selon une demande dûment vérifiée avec des preuves suffisantes d'admissibilité conformément aux critères susmentionnés. L'approbation du ministre continuerait d'être disponible comme une autre voie vers l'enregistrement. Dans le même ordre d'idées, si les lignes directrices de la LPPE relatives à la radiation étaient mises en oeuvre (c'est-à-dire, le manque d'activité pendant une période de trois à cinq ans, les réclamations excessives durant une période similaire ou tout autre critère), il serait possible d'adapter ces lignes directrices à l'industrie de location, sous réserve des recours qui sont déjà en place en vertu de la LPPE.

Les participants au groupe de discussion ont suggéré d'utiliser un énoncé ou une charge légale par un agent d'entreprise pour vérifier l'adhésion à la condition d'admissibilité du propriétaire. Pour prouver un antécédent en matière de financement reposant sur l'action dans au moins une province ou un territoire pendant au moins trois ans, on pourrait utiliser les numéros de compte de la TPS ou de la TVP comme point de référence. L'industrie est ouverte à d'autres suggestions par Industrie Canada, pourvu qu'elles ne soient pas astreignantes pour l'industrie.

Les participants au groupe de discussion ont suggéré que, si l'entreprise de financement reposant sur l'actif peut montrer qu'elle respecte le critère, le bureau d'administration de la LAPE approuvera automatiquement (sans discrétion) l'entreprise en tant qu'un bailleur de la LAPE. Les bailleurs titrisés seraient approuvés de la même manière, une fois qu'ils auront démontré un volume et des antécédents

similaires. Les nouveaux venus dans l'industrie de la location (en provenance des États-Unis, par exemple) qui ne respectent pas le critère minimal auraient l'option de faire une demande directe au ministre, comme c'est le cas actuellement.

Processus de rapport suggéré pour les contrats de location dans le cadre du programme de LAPE

En raison des caractéristiques de l'industrie (c'est-à-dire, à volume élevé et à faible contenu d'intervention), il est important que l'administrateur du programme crée un système facile à utiliser. Les participants au groupe de discussion se sont mis d'accord pour dire que la meilleure façon d'y parvenir serait d'utiliser un système électronique d'enregistrement, de paiement et de suivi du solde qui serait préparé lorsque le contrat de location serait consenti et qui serait mis à jour au besoin lorsque le calendrier des paiements change. Les dossiers électroniques du propriétaire serviraient d'un cadre de référence au calendrier de la remise des frais annuels. Les formulaires pourraient être déposés en format papier, mais dans le cas d'un volume élevé, les contrats de location à faible montant seraient mieux déposés par voie électronique et en lots, selon un calendrier prescrit (p. ex., une fois par mois). Comme il n'existe aucun formulaire type d'une entente de location, l'administrateur du programme devrait soit énumérer l'information requise, soit fournir un formulaire électronique normalisé pour transmettre les renseignements requis aux fins de suivi (voir Ligne directrice 10 sur la LAPE).

D'après les discussions avec Industrie Canada, il est probable que de telles procédures électroniques de déclaration soient élaborés à un coût raisonnable, étant donné que cette question a déjà été examinée dans le contexte des procédures relatives à la LPPE. (En fait, un logiciel d'enregistrement électronique a été mis au point, mais il n'est pas encore mis en oeuvre totalement.) Comme les plans existants à Industrie Canada font appel à des améliorations dans le domaine du commerce électronique, il se peut qu'en s'inspirant des processus actuels qui utilisent des formats de données et des logiciels d'enregistrement électronique, une procédure propre à la LAPE puisse être mise en oeuvre aux moindres coûts et efforts possibles des deux côtés.

Processus suggéré pour l'enregistrement de contrats de location dans le cadre du programme de LAPE

Tel qu'il est indiqué à la Ligne directrice 10 de la LAPE, il faudrait utiliser un processus d'enregistrement des contrats de location similaire à celui utilisé par la LPPE. Les propriétaires verseraient à l'administrateur un paiement équivalent à des frais de 2 pour cent sur les contrats de LAPE faisant l'objet de l'enregistrement. Les contrats de location seraient enregistrés en lots (p. ex., sur une base mensuelle) et les renseignements

sur les contrats de location seraient transmis, de pair avec les frais prescrits, au bureau d'administration de la LAPE. Pour éviter d'envoyer des fichiers papier, on a suggéré que la signature du propriétaire et du locataire soit envoyée par voie électronique ou conservée dans les dossiers par le propriétaire. Des techniques et procédures normales seraient suivies pour la vérification du contrat de location et la demande de location servirait à vérifier avec le client son état LPPE/LAPE (dans l'hypothèse qu'une seule limite de prêt s'applique aux locations et aux prêts).

Les critères d'admissibilité et les modalités opérationnelles

Cette section résume la discussion du groupe concernant les principales exigences opérationnelles d'une LAPE.

Montant maximal de garantie suggéré dans le cadre du programme de LAPE

Le montant maximal de la garantie pour tous les prêts en vertu de la LPPE et les contrats de location dans le cadre du programme de LAPE avec une PME admissible resterait à 250 000 \$, incluant les droits d'enregistrement de 2 pour cent. Cette exigence s'appliquerait « tel quel » dans le cadre du programme de LAPE (voir Ligne directrice 1 sur la LAPE).

Modalités de paiement suggérées dans le cadre du programme de LAPE

Techniquement, une location-acquisition n'est pas un prêt avec un billet à ordre, mais un contrat. Par conséquent, cette section portera sur les modalités de paiement au lieu des modalités de remboursement. Toutefois, le groupe de discussion a convenu que les mêmes modalités pourraient s'appliquer. Pour que le contrat de location-acquisition soit admissible, les critères suivants doivent être respectés :

- les paiements de location devraient commencer à l'intérieur de 12 mois
- les modèles de paiement irréguliers doivent être permis
- au moment de signer le contrat, le locataire doit signer le calendrier des paiements associé au contrat (au lieu d'un billet à ordre) (voir Ligne directrice 2 sur la LAPE).

Taux d'intérêt maximal suggéré dans le cadre du programme de LAPE

Les participants au groupe de discussion ont convenu que, du point de vue des entreprises, il faudrait appliquer les taux du marché, plutôt que le plafond de taux fixe, aux locations-acquisitions garanties. Dans les versions précédentes de la LPPE, les taux d'intérêt étaient liés à une moyenne combinée de certains taux d'intérêt de référence, ce qui offrait de façon efficace un taux d'intérêt maximal basé sur le marché.

Lors des discussions portant sur le concept du « taux d'intérêt maximal », pour les raisons mentionnées ci-dessus (voir « Domaines spécifiques de différenciation : Coût de financement »), le groupe de discussion a signalé que ni un taux préférentiel bancaire majoré, ni un taux hypothécaire résidentiel majoré sont des repères pertinents dans le domaine de la location. Par conséquent, les taux de prêt et de location ne peuvent pas être harmonisés. Le groupe de discussion a suggéré que le fait d'examiner les entreprises de location en des termes qui sont appropriés aux banques et aux autres institutions réglementaires ne ferait que provoquer de la confusion et entraîner un manque de compréhension. Différents éléments dynamiques sont en jeu ici.

Le groupe de discussion a décrit une situation où le calcul du coût des taux de financement comprend essentiellement le coût réel des fonds au prêteur ou au propriétaire, plus les coûts administratifs, plus le profit. Bien que le coût réel des fonds d'une banque ne soit pas généralement connu du public, il va de soi que le taux préférentiel d'une banque reflète bien plus que simplement le coût réel de ses fonds. D'autres coûts y sont combinés. Une banque pourrait utiliser un « taux préférentiel » comme un moyen pertinent pour exprimer le coût d'emprunt du client. De plus, les institutions de dépôt ont généralement accès à un financement à moindre coût dont ne jouit pas une entité non bancaire. En outre, la rentabilité des banques en termes d'échelonnement sur le coût des fonds est accentuée par le fait qu'elles soient des institutions de dépôt et qu'elles jouissent d'un effet de levier entre 20:1 et 50:1, selon la nature de l'institution et l'actif impliqué. Les entreprises de location, en revanche, ne jouissent pas des mêmes avantages et peuvent se considérer chanceuses si l'effet de levier se situe entre 6:1 et 10:1.

Le groupe de discussion a confirmé que le coût de faire affaires est le facteur prédominant dans le domaine de la location, particulièrement pour les transactions d'articles mineurs. L'Annexe C propose une formule de taux de financement maximal pour une location, en fonction d'un échelonnement fixe sur un taux d'obligation du gouvernement du Canada d'une même durée. Il est essentiel de comprendre que « l'échelonnement fixe » dépassera inévitablement le chiffre du 3 pour cent que la LPPE utilise actuellement. Le coût réel de la transaction pour une entreprise de location est normalement plus élevé que ce pourcentage.⁶

6

En tant que spécialistes dans le domaine du financement et de la gestion reposant sur l'actif, les propriétaires apportent à la table d'autres compétences et services dont ont besoin les PME. Les principales différences entre les prêteurs et les propriétaires ne peuvent pas être mesurées au moyen des mêmes critères. Bien que le taux d'intérêt ou le taux de rendement soient des concepts essentiels, ils doivent être appliqués de manière différentielle pour pouvoir comparer les entreprises de location à d'autres entreprises de location et les institutions de crédit à d'autres institutions de crédit, car les produits sont considérablement différents. Les participants au groupe de discussion ont conclu qu'il serait une erreur d'utiliser un langage et des termes qui tentent d'homogénéiser ces produits.

Pénalités de conversion et d'annulation suggérées dans le cadre du programme de LAPE

Comme dans le cas des hypothèques résidentielles, les contrats de location ne permettent pas généralement un remboursement anticipé. Ce point est déjà bien compris par les agents du Bureau de la consommation d'Industrie Canada, qui travaillent avec l'industrie sous l'égide du Groupe de travail fédéral-provincial sur la divulgation du coût du crédit. Si un contrat de location est payé avant la date finale, le montant total de location devient exigible et payable. Toutefois, de façon générale, comme dans la plupart des situations commerciales, mais contrairement aux hypothèques résidentielles, les propriétaires sont ouverts à une négociation. Si le locataire décide d'acheter l'actif, le contrat de location prend alors fin (voir Ligne directrice 3).

Les aspects stratégiques de l'extension des garanties de la LPPE à la location-acquisition

Comme on l'a mentionné ci-dessus, un certain nombre de cadres supérieurs interrogés par le Conference Board ont fait remarquer qu'une garantie pourrait s'avérer utile dans la prestation d'un financement par location à une entreprise de démarrage qui répond à tous les autres critères de location, sauf les antécédents en matière de crédit. Étant donné que les approches varient parmi les entreprises de location, il serait difficile de mettre en oeuvre les tentatives visant à spécifier des critères spécifiques de location. Le programme de la LPPE spécifie que les prêteurs doivent appliquer leurs critères de crédit réguliers. Une approche similaire pourrait être adoptée pour la location.

Lignes directrices suggérées pour l'admissibilité au prêt dans le cadre du programme de LAPE (Lignes directrices, Article 4)

Après avoir examiné les lignes directrices pour une admissibilité au prêt, les participants au groupe de discussion ont convenu qu'il serait possible de s'inspirer complètement de lignes directrices de la LPPE pour les insérer dans le programme de LAPE.

Le seul point de clarification nécessaire concerne la question quant à savoir si les locations de matériel destinées au secteur agricole devraient toujours être exclues du programme de LAPE. Comme il était impossible d'examiner en profondeur la raison d'être de cette exclusion, le groupe de discussion a suggéré que cette question soit discutée à une date ultérieure (voir Ligne directrice 4 de la LAPE).

Définition suggérée de l'« amélioration des entreprises » pour la location dans le cadre du programme de LAPE

Dans ce domaine, le groupe de discussion a convenu que la définition du matériel appliquée à la LPPE correspondait assez bien aux possibilités qui existent dans l'industrie de location, en autant qu'il soit clairement indiqué que le matériel comprend aussi les véhicules (voir Lignes directrices, Article 5).

Il existe, toutefois, de vraies questions quant à la pertinence d'une « location » de locaux, de terrain et de frais dans le cadre d'un programme de LAPE. Pour le groupe de discussion, l'objet de l'exercice consistait à élargir la LPPE à la location de matériel. Certains participants ont signalé que le fait de substituer simplement le mot « prêt » par « location » dans les sections pertinentes de la LPPE ne serait pas une bonne solution. Du moins, une telle approche risque de confondre les différences réelles entre l'emprunt et la location.

La sûreté dans le contexte de la location-acquisition

Les questions en matière de sûreté relatives aux contrats de location-acquisition sont plus simples que celles qui ont trait aux prêts, car le propriétaire ne cède pas la propriété de l'actif. Toutefois, certains cadres supérieurs de l'industrie ont soulevé la question de la transférabilité d'une garantie.

La question de la transférabilité a été soulevée en ce qui concerne la titrisation des actifs. Un certain nombre de propriétaires financent leur portefeuille au moyen de la titrisation des titres garantis par des actifs (similaires aux titres adossés à des créances immobilières de la SCHL). Dans ces circonstances, il est essentiel d'avoir la capacité d'attacher une garantie gouvernementale à des locations qui seraient ensuite titrisées.

Sûreté suggérée pour les contrats de location dans le cadre du programme de LAPE

En raison du fait que le titre n'est pas cédé au locataire, le groupe de discussion a trouvé de façon générale, qu'il pouvait simplifier considérablement cet aspect des lignes directrices, tout en offrant la même sûreté ou une meilleure sûreté que la LPPE (voir Lignes directrices, Article 8).

On a mentionné au groupe qu'une location-acquisition constitue elle-même une entente de sûreté au sens de la législation provinciale sur la sûreté mobilière (LSM) qui est désormais adoptée par sept, et bientôt huit, compétences provinciales et territoriales. En tant qu'une entente de sûreté dans le contexte de la LSM, une location-acquisition fournit au propriétaire un intérêt de sûreté dans l'actif loué qui, s'il est enregistré de façon adéquate, aurait une priorité plus élevée que tout autre intérêt dans un tel actif.

Toutefois, dans les cas où il existe déjà une sûreté sur les actifs non grevés, comme c'est le cas de la cession-bail, le paragraphe 16(3) de la LPPE exige que la sûreté se présente sous forme de frais fixes du plus haut niveau disponible. Le libellé final relatif à la sûreté devra être abordé par les avocats et dépasse la portée du présent rapport.

Changement suggéré des dispositions du propriétaire dans le cadre du programme de LAPE

Le groupe de discussion a suggéré que, comme le propriétaire détient l'actif faisant l'objet d'un financement, les transferts à la demande du locataire sont rares. De ce fait, le groupe de discussion a jugé qu'il était approprié d'ajouter tout simplement la stipulation : « dans le cas où le contrat de location prévoit des transferts » et de garder intacte la ligne directrice actuelle relative au transfert pour la LAPE (voir Lignes directrices, Article 13).

Dans le même ordre d'idées, pour les Lignes directrices 14 et 15, le groupe de discussion a décidé de maintenir simplement les mêmes exigences pour la LAPE. La question de la titrisation est une question très technique qui doit être traitée par des experts. De nombreuses personnes familières avec cette technique de financement allèguent que la titrisation d'un portefeuille d'actifs loués ne constitue pas un changement de propriétaire. Cette question dépasse toutefois la portée du présent rapport.

Ententes de maintien et de remplacement suggérées pour les locations dans le cadre du programme de LAPE

Étant donné que le titre n'est pas cédé au locataire, le groupe de discussion a suggéré qu'il serait relativement simple de définir de telles ententes pour les locations, car un changement dans l'actif visé par un contrat de location entraîne presque toujours l'émission d'un nouveau contrat de location. Par

conséquent, si l'actif est changé, vendu ou modifié d'une toute autre manière, un contrat de location tout à fait nouveau est rédigé pour remplacer le contrat de location existant. À ce titre, toute la Ligne directrice 16 ne semble pas s'appliquer à la LAPE (voir Lignes directrices, Article 16).

Les recours en cas de défaut, de résiliation et de dessaisissement

Les recherches d'Industrie Canada laissent entendre que l'industrie de location est habituellement mieux apte à récupérer ses mauvaises dettes en cas de défaut que ses vis-à-vis dans le secteur de dépôt. Dans sa récente étude, les taux de perte réelle sur les contrats de location qui variaient entre 0,07 pour cent à 0,96 pour cent (selon la catégorie d'actifs) étaient quelque peu mieux que les taux de perte bancaire sur les prêts ordinaires. À cet égard, il est donc probable que les contrats de location dans le cadre d'un programme éventuel de LAPE compareraient favorablement avec les prêts en vertu de la LPPE. Dans le même ordre d'idées, de nombreux recours utilisés pour la LPPE auraient une applicabilité directe dans le cas des locations.

En fait, le groupe de discussion a estimé que toutes les lignes directrices à l'Article 17 (Lignes directrices suggérées pour les modifications des paiements dans le cadre du programme de LAPE) et à l'Article 18 (Recours suggérés en cas de manquement dans le cadre du programme de LAPE) s'appliquaient directement à la location.

Dispositions suggérées pour le moment de défaut dans le cadre du programme de LAPE

Le groupe de discussion a examiné la définition du moment de défaut et, comme on l'a décrit plus haut, a souligné que certaines exigences aux termes des contrats de location (telles que la maintenance préventive de l'actif ou de la garantie) devraient être mises en place afin de protéger la valeur de l'actif. Cet aspect est essentiel dans le domaine de la location car l'actif est habituellement la seule et la principale sûreté pour la transaction. À ce titre, un contrat de location qui est techniquement en défaut ne serait pas nécessairement en défaut financier, comme l'indique la ligne directrice. Le consensus a été d'élargir la définition du défaut pour englober la mise en défaut du contrat de location afin de préserver la valeur de l'actif (voir Lignes directrices 19 et 20). Une considération dominante dans ce cas serait le fait qu'un propriétaire applique les mêmes politiques et procédures utilisée dans son évaluation normale du contrat de location en défaut.

Dispositions suggérées pour le recouvrement, la réalisation des actifs et des garanties dans le cadre du programme de LAPE

Comme le titre n'est pas réellement cédé au locataire, le groupe de discussion a convenu que les mêmes procédures, *sujettes à un règlement provincial dans les provinces qui en disposent*, pourraient s'appliquer dans le cas du recouvrement, de la réalisation des actifs et des garanties. En fait, les participants ont confirmé que les mêmes procédures sont généralement utilisées dans la location et que la Ligne directrice 22 de la LAPE serait largement la même que la ligne directrice correspondante en vertu de la LPPE.

Répartition suggérée des frais et des sommes recouvrées dans le cadre du programme de LAPE

Encore une fois, le groupe de discussion a suggéré que les mêmes dispositions s'appliquent dans les cas où il y a un besoin de partage des dépenses entre, au moins, deux locataires ou deux institutions dans la réalisation d'un contrat de location en défaut.

Délais suggérés pour les contrats de location dans le cadre du programme de LAPE

Le groupe de discussion a convenu que les délais de la LPPE seraient adéquates pour une LAPE.

Calcul suggéré du montant de réclamation pour les locations dans le cadre du programme de LAPE

Le groupe de discussion a confirmé que cette section s'appliquait aux locations, sauf en ce qui concerne le calcul du taux d'intérêt couru qui se présenterait comme suit :

le montant par lequel

(i) la valeur actualisée nette des paiements de location restants pour le reste de la durée, calculée à la date du changement ou de l'annulation et actualisée au taux le moins élevé entre le taux de la Banque du Canada ou le taux de location implicite à la date du calcul,

dépasse

(ii) la valeur actualisée nette de la vente ou de la revente de l'actif pour le reste de la durée du contrat de location.

On a également suggéré d'ajouter la TPS et la TVP comme l'un des éléments du coût à être inclus dans le calcul (voir Article 27 sur la LAPE). La TPS, et généralement la TVP, ne s'appliquent pas aux prêts, mais aux paiements de location.

Conclusion

La séance de discussion en groupe s'est avérée très fructueuse et a permis de confirmer que la prestation d'une garantie de type LPPE pour la location serait une façon d'accroître le financement disponible aux PME. De façon générale, les cadres de l'industrie conviennent également que, du point de vue des risques au gouvernement, une location-acquisition est presque pareille à un prêt à terme ou à un contrat de vente conditionnelle, dont les deux sont admissibles à une garantie en vertu du programme actuel de la LPPE. L'industrie applaudit l'objectif d'éliminer la partialité actuelle qui nuit aux décisions commerciales à cause des différences dans le traitement des garanties de prêt et de location. L'industrie accueille également l'avantage ajouté d'une expansion des choix de financement mis à la disposition des clients.

Comme on l'a mentionné précédemment, les prêts commerciaux et les locations commerciales sont des produits différents, chacun desquels joue un rôle important dans la structure du capital des PME. Du point de vue du client, une location diffère considérablement d'un prêt. La nature unique de la location est sa capacité d'offrir un financement à long terme, à *un taux fixe*, tout au long de la durée du financement. La location, surtout sur le marché des articles mineurs, est un secteur à volume élevé, à faible contenu d'intervention et à délais rapides, qui se caractérise par un niveau de flexibilité qui le distingue du prêt bancaire traditionnel. Cette flexibilité est un avantage opérationnel considérable dans un certain nombre de situations, car les paiements de location peuvent être taillés sur mesure aux flux de recettes des clients. Le propriétaire peut également contribuer à l'entreprise du locataire, en offrant une expertise en ce qui concerne le type et la taille du matériel qui est requis pour une tâche donnée. Bref, un programme de garantie efficace destiné à la location serait un bon moyen d'accroître la disponibilité de financement par location aux nombreuses petites entreprises en quête d'une solution de rechange réelle aux prêts consentis en vertu de la LPPE.

Pour l'industrie, un objectif clé consiste à corriger l'effet partial du programme actuel de la LPPE. Puisque le programme actuel inclut les prêts aux PME, tout en excluant les locations aux PME, on craint que le programme ait pour effet de déformer la prise de décisions commerciales régulières en faveur des prêts aux PME. Grâce à l'inclusion de la location-acquisition dans le programme, l'équilibre serait rétabli et les PME pourraient choisir le produit de financement qui sied le plus à leurs besoins commerciaux. L'inclusion de la location-acquisition dans le programme élargit la gamme de choix des clients PME.

Dans l'ensemble, l'industrie accueille d'un oeil favorable l'établissement d'un programme de LAPE. L'industrie a hâte de travailler avec Industrie Canada pour mener à bien les modalités qui seront associées à un tel programme.

Annexe A : Ordre du jour de la réunion du groupe de discussion

Séance de discussion
visant à élaborer des exigences et des modalités appuyées par l'industrie
en vue de la prestation d'une garantie de type LPPE pour la location-acquisition (LAPE)
11 février 1998

Animée par :

The National Club
303, rue Bay
Toronto (Ontario) M5H 2R1
(Tél.) 416-364-3247

Présidée par :

Jeffery Graham
Borden & Elliott

ORDRE DU JOUR PROPOSÉ

Le mercredi 11 février 1998

8 h 30 à 9 h	Petit déjeuner continental
9 h à 9 h 30	Accueil et introduction au processus d'examen de la LPPE
	Jeffery Graham Borden & Elliott
	Pierre Vanasse Le Conference Board du Canada
9 h 30 à 10 h 30	Discussions animées des exigences du programme « LAPE » Questions et processus relatifs à l'enregistrement des fournisseurs

Critères d'admissibilité (limites de prêt, période de remboursement et calendrier, considérations relatives à la sûreté et au titre, taux d'intérêt admissibles, pénalités pour conversion/ remboursement anticipé)

Animateur :

Penny Brady

Le Conference Board du Canada

10 h 30 à 10 h 45

Café et pause-contact

10 h 45 à 12 h 30

Discussion animée des exigences du programme « LAPE » :
Définition des aspects du contrat de location relatifs à « l'amélioration des entreprises »
Définition de la sûreté du contrat de location (types, assurance, remplacement/maintien de la sûreté et relocation)
Définition des dispositions relatives au défaut, à la résiliation et au dessaisissement
Définition du moment et du montant de perte (réalisation des actifs, capacité de relouer, évaluation de la perte)
Procédures et moment de demande d'indemnisation pour la « LAPE » (quand la perte est-elle quantifiée?, partage des pertes)

Animateur :

Pierre Vanasse

Le Conference Board du Canada

12 h 30 à 13 h 30

Déjeuner de travail

13 h 30 à 14 h 30

Discussions des propositions consensuelles
Définition proposée des termes
« Dépôt de garantie » proposé et exigences de paiement anticipé
Calcul proposé des droits et du taux d'intérêt admissible

Animateur :

Penny Brady
Le Conference Board du Canada

14 h 30 à 14 h 45 Café et pause-contact

14 h 45 à 15 h 45 Discussions des propositions consensuelles
Contrat type de location proposé
Calcul proposé pour la garantie :
relative à la revente du matériel
relative au dessaisissement
relative aux questions de transférabilité

Animateur :

Pierre Vanasse
Le Conference Board du Canada

15 h 45 à 16 h 00 Résumé et conclusion

Annexe B : Liste des participants, réunion du groupe de discussion

Président :

M. Jeffery Graham

Président

Bordon & Elliott

Participants :

M. Alan Parkinson

Vice-président principal, Opérations et gestion du risque

AT&T Capital/Newcourt

M. David Powell

Président

Association canadienne de financement et de location

M. John De Luca

Gérant du crédit national

Dana Commercial Credit Canada, Inc.

M. Stan Prokop

Gérant du crédit

Hewlett Packard (Canada) Finance

M. Moe Danis

Directeur adjoint, Financement par location

Mutual Life Assurance Company

Mme Hillary Lockhead

Gestionnaire, Documentation et marketing

Copelco Capital

M. Joel Cohen

Vice-président, Opérations
Foss National Leasing

Mme Dorothy Ward
Gestionnaire de marketing
IBM Canada Finance

M. John Guido
Vice-président, Opérations, transports et construction
Newcourt Credit Group

M. Richard Weigand
Gérant de crédit
Textron Financial Corporation (Canada)

M. Tom Simmons
Newcourt Credit Group

Mme Carolyn Connor
Directrice, Affaires gouvernementales
Newcourt Credit Group

Annexe C : Suggestions préliminaires pour un programme de type LAPE

Principes sous-jacents des Lignes directrices sur la location-acquisition aux petites entreprises (LAPE)

NOTA :

Au cours de la séance de discussion en groupe, les participants ont travaillé à atteindre une position consensuelle sur les principes sous-jacents des lignes directrices potentielles pour un programme de LAPE. Le Conference Board a ensuite rédigé les SUGGESTIONS PRÉLIMINAIRES qui se trouvent dans la présente Annexe.

Les présentes suggestions préliminaires sont uniquement le début d'un processus d'examen technique plus détaillé, particulièrement par les avocats qui sont familiers avec la location et la LPPE. L'industrie de location sera heureuse de discuter avec Industrie Canada pour formuler des suggestions plus définitives relatives aux lignes directrices de la location-acquisition au moment opportun.

Lignes directrices sur la LAPE : Introduction

Le Programme de location-acquisition aux petites entreprises est un programme du gouvernement fédéral visant à faciliter l'accès à des locations aux exploitants d'entreprises commerciales qui désirent créer, faire croître, moderniser et améliorer des petites entreprises. En vertu du Programme, le Ministre indemnise le prêteur d'un pourcentage déterminé de la perte que celui-ci pourrait subir à l'égard d'un contrat de location consenti, à condition que les exigences énoncées dans le Programme et le Règlement aient été respectées.

Le Règlement de 19XX sur la location-acquisition aux petites entreprises, de même que les amendements qui y ont été apportés par la suite, énoncent la marche à suivre et les conditions à respecter à des fins d'attribution et d'administration des contrats de location, ainsi que pour la présentation et la justification de demandes d'indemnisation en cas de perte, dans le cas des contrats de location consentis au cours de la période XX, c'est-à-dire à compter du 1er avril 19XX.

On désigne généralement le Programme et le Règlement pris collectivement sous l'appellation de Programme de location-acquisition aux petites entreprises ou, tout simplement, de Programme. Les présentes Lignes directrices ont été conçues dans le but d'aider les propriétaires à interpréter le Programme et le Règlement, et à mettre en oeuvre le Programme. Elles comprennent trois sections : la Section A expose les exigences relatives à l'admissibilité ainsi que le processus d'enregistrement dans le cas des contrats de location consentis au cours de la période XX; la Section B porte sur l'administration d'un contrat de location, tandis que la Section C présente de manière détaillée les mesures à prendre lorsque survient une perte. Les sections B et C décrivent les procédures que les propriétaires peuvent suivre en ce

qui concerne les contrats de location consentis aux cours des périodes précédant le 1er avril 19XX et au cours de la période XX.

On attend des propriétaires qu'ils consentent des contrats de location aux petites entreprises avec autant de prudence que dans l'accomplissement de leurs activités habituelles. Le Programme a été conçu de manière à permettre aux propriétaires d'intégrer son administration à leurs activités courantes, tout en offrant des contrats de location assortis d'une garantie gouvernementale à de petites entreprises qui, autrement, n'obtiendraient peut-être pas le financement dont elles ont besoin.

Lorsque les agents de location ne peuvent établir avec certitude si le Programme, le Règlement ou les Lignes directrices comportent des dispositions applicables à une situation donnée, ils devraient s'efforcer d'obtenir des éclaircissements ou des consignes de leur siège social, de leur bureau régional ou de leur fédération, selon les cas.

Évaluation de l'admissibilité et enregistrement des contrats de location pour l'amélioration des entreprises (CLAE)

(applicable aux contrats de location consentis après le 1er avril 19XX)

1. Montant maximal du contrat de location

Le montant du contrat de location, plus tout solde impayé du principal que doit le locataire au titre de contrats de location obtenus précédemment en vertu du Programme de LAPE ou de la Loi sur les prêts aux entreprises de pêche ou de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, y compris les droits gouvernementaux initiaux de 2 p. 100, ne peuvent dépasser 250 000 \$.

2. Modalités de paiement

2.1 Le contrat de location est réputé avoir été effectué le jour de la signature du contrat de location.

2.2 Le délai maximal de remboursement est fixé à 10 ans et commence le jour prévu pour le premier paiement en vertu du contrat de location.

2.3 Les modalités de paiement de location doivent prévoir un versement au moins une fois par année. Il faut prévoir le premier paiement de location au plus tard 12 mois après la date de la signature du contrat de location.

a) Il n'est pas nécessaire que les paiements soient d'un montant égal, mais le montant total du contrat de location doit être payé au terme du contrat.

2.4 Au moment de l'attribution du contrat de location, le locataire doit signer un calendrier de paiement dans lequel on énonce le montant du contrat de location, le taux d'intérêt exigé et les modalités de paiement.

3. Taux d'intérêt maximal

En raison de la gamme de services qui sont souvent visés par les contrats de location, il n'existe aucun taux d'intérêt maximal prescrit pour les contrats de location. Le taux d'intérêt inhérent au calendrier de paiement, y compris tout service ou toute option offerts dans le cadre du contrat de location, doit être divulgué dans le calendrier de paiement, tel qu'il est décrit au paragraphe 2.4. (Une formule du taux d'intérêt maximal peut être basée sur un échelonnement fixe du taux des obligations du gouvernement du Canada à une durée équivalente.)

Remboursement anticipé/Conversion : Comme dans le cas des hypothèques résidentielles, les contrats de location ne permettent pas généralement un remboursement anticipé. Si un contrat de location est payé avant la date finale, le montant total de location devient exigible et payable. Si le locataire décide d'acheter l'actif, le contrat de location prend alors fin.

4. Qui est admissible à un contrat de location pour l'amélioration des entreprises (CLAE) ?

4.1 Exploitant : L'exploitant est la personne, la société de personnes ou l'entreprise incorporée qui exploite ou se prépare à exploiter l'entreprise commerciale. Une division non incorporée ne représente pas, à elle seule, un exploitant. Le propriétaire consent un contrat de location à l'exploitant, qui devient le locataire. Le locataire est le propriétaire unique, les partenaires d'une société de personnes ou l'entreprise incorporée, selon le cas, qui exploite ou se prépare à exploiter l'entreprise commerciale.

4.2 Entreprise commerciale : il s'agit de l'entreprise ou de l'activité professionnelle que l'exploitant exploite ou se prépare à exploiter. Presque toutes les entreprises commerciales sont admissibles à un contrat de location pour l'amélioration des entreprises.

Exclusions : une entreprise agricole et toute entreprise à vocation principalement religieuse ou charitable, ou sans but lucratif (p. ex., un club privé). Afin de simplifier la gestion, l'Administration réfèrera au manuel Classification type des industries, Statistique Canada, groupe 01 - Industries agricoles pour la définition d'entreprise agricole.

4.3 Exigences : l'entreprise commerciale doit être exploitée ou prête à être exploitée au Canada dans un but lucratif :

- a) dans le cas d'une entreprise établie, le revenu brut annuel estimatif ne doit pas dépasser 5 000 000 \$ pour l'exercice financier au cours duquel le contrat de location est approuvé;
- b) dans le cas d'une nouvelle entreprise, le revenu brut annuel estimatif ne devra pas, selon les prévisions soumises au propriétaire au moment de l'approbation du contrat de location, dépasser 5 000 000 \$ pour les 52 premières semaines d'exploitation.

Nota :

L'actif d'une entreprise commerciale financé par un CLAE doit être utilisé principalement pour les opérations de l'entreprise commerciale exploitée, ou sur le point d'être exploitée, au Canada.

5. Catégories de CLAE

- Contrat de location relatif à du matériel
- Contrat de location à des locaux
- Contrat de location à des terrains
- Contrat de location à des droits

5.1 Contrat de location relatif à du matériel : consenti à l'exploitant d'une entreprise commerciale, avec pour but de financer l'achat, l'installation, la rénovation, l'amélioration ou la modernisation du matériel nécessaire à l'exploitation de l'entreprise commerciale, à l'exclusion des frais de main-d'oeuvre imputés à l'exploitant.

Nota :

On entend par frais d'installation ceux qui sont ajoutés au coût de l'actif et capitalisés.

5.2 Contrat de location à des locaux : consenti à l'exploitant d'une entreprise commerciale :

- a) qui est ou deviendra le propriétaire des locaux, par la construction ou l'achat de ces locaux; ou
- b) qui est ou deviendra le propriétaire ou le locataire des locaux, en vue de financer la rénovation, l'amélioration ou la modernisation de ces locaux nécessaires à l'exploitation de l'entreprise commerciale, à l'exclusion des frais de main-d'oeuvre imputés à l'exploitant.

Nota :

On désigne habituellement sous l'appellation de prêt d'« amélioration locative » un contrat de location relatif à des locaux consenti à un locataire. Les contrats de location relatifs à des locaux visent à permettre le financement futur de l'amélioration, de la rénovation ou de la modernisation de biens.

Règles :

Les biens financés par le contrat de location ne sont pas destinés à la revente, à la location ou à la sous-location par le locataire.

Nota :

Les entreprises oeuvrant dans les secteurs du mini-entreposage, de l'hôtellerie et des soins de santé sont celles qu'on retrouve dans la « Classification type des industries » (Statistique Canada) sous les rubriques « 479 - Autres industries d'entreposage et d'emmagasinage », le grand groupe « 86 - Industries des services de soins de santé et des services sociaux », et les grands groupes « 91 et 92 - Industries de l'hébergement et de la restauration ». Ces entreprises doivent, cependant, satisfaire aux autres critères d'admissibilité. Voir les paragraphes 4.2 et 4.3 des présentes Lignes directrices.

Règle des trois ans : La règle des trois ans s'applique en premier lieu. Ensuite, si une partie du bien financé dépasse ou dépassera la superficie nécessaire à l'exploitation de l'entreprise commerciale, on applique la règle des 50/50 %.

Règle des 50/50 % : lorsque la superficie des locaux dépasse ou dépassera ce qui est nécessaire à l'exploitation de l'entreprise commerciale, un contrat de location relatif à des locaux doit respecter au moins un des critères suivants :

- a) la superficie que l'entreprise commerciale occupe ou compte occuper (dans les 90 jours suivant la dernière remise de fonds en vertu du contrat de location) doit représenter au moins 50 % de la superficie totale des locaux visés par le contrat de location;
- b) les recettes annuelles brutes obtenues de la partie des locaux dépassant ce qui est nécessaire à l'exploitation de l'entreprise commerciale ne doivent pas dépasser 50 % des recettes annuelles brutes totales (comprenant les recettes locatives) de l'entreprise commerciale.

5.3 Contrat de location à des terrains : consenti à l'exploitant d'une entreprise commerciale ::

- a) qui deviendra le propriétaire de terrains nécessaires à l'exploitation de l'entreprise commerciale, en vue de financer l'achat d'un terrain, y compris des bâtiments et des structures qui s'y trouvent; ou
- b) qui est ou deviendra le propriétaire ou le locataire d'un terrain, y compris des bâtiments et des structures qui s'y trouvent, nécessaire à l'exploitation de l'entreprise commerciale, en vue de financer

l'acquisition d'améliorations apportées au terrain, ainsi qu'aux bâtiments et aux structures qui s'y trouvent.

Règles :

Règle des trois ans : La règle des trois ans s'applique à tous les prêts relatifs à des terrains. (Voir le paragraphe 5.2 des présentes Lignes directrices.).

Règle des 50/50 % : La règle des 50/50 % s'applique à tous les bâtiments et les structures qui se trouvent sur les terrains visés par un contrat de location à des terrains dans les cas où le bâtiment ou les structures sont nécessaires à l'exploitation de l'entreprise commerciale.

Nota :

Les contrats de location relatifs à des terrains visent à permettre le financement de l'acquisition de biens (immobiliers) existants, y inclus l'acquisition d'améliorations apportées aux bâtiments et aux structures qui se trouvent sur les terrains.

5.4 Contrat de location relatif à des droits : consenti à l'exploitant d'une entreprise commerciale en vue de financer le paiement de la totalité ou d'une partie des droits d'enregistrement de 2 % qui doivent être versés à l'Administration dans le cas des prêts relatifs à du matériel, à des locaux ou à des terrains.

5.5 Exigences : les exigences suivantes s'appliquent aux contrats de location relatifs à du matériel, à des locaux et à des terrains :

- a) le montant du contrat de location ne doit pas dépasser 90 p. 100 du coût admissible des biens financés par le prêt, attesté par une facture, un acte de vente ou un contrat d'achat, etc.;
- b) la date d'engagement envers la transaction, attestée par une facture, un acte de vente, un contrat d'achat, etc., ne doit pas précéder de plus de 180 jours la date d'approbation du contrat de location par le propriétaire.;

Nota :

Il est rappelé aux propriétaires que le décompte de la période préalable de 180 jours commence le jour de l'approbation du contrat de location, et non pas le jour du dépôt de la demande de prêt ou le jour de la sortie initiale des fonds. La période de rétroactivité de 180 jours est prévue par la Loi, et l'Administration n'a pas le pouvoir de la prolonger.

- c) lorsqu'il existe un lien de dépendance, au sens de ce terme dans la Loi de l'impôt sur le revenu,

entre le locataire et le vendeur des biens faisant l'objet du contrat de location, le propriétaire doit obtenir une évaluation indépendante. Le montant du prêt sera le moindre de la valeur marchande courante déterminée par l'évaluation indépendante du propriétaire et du coût d'achat de ou des élément(s) d'actif.

Nota :

Les coûts de cette évaluation sont à la charge du requérant ou du locataire.

6. Exemples de biens pouvant être financés par un CLAE

La liste d'admissibilité présentée ci-dessous n'est pas exhaustive. Certains biens sont mentionnés dans la Loi ou dans le Règlement; on a déterminé que d'autres biens étaient admissibles. En cas de doute, les agents de location devraient communiquer avec leur siège social, leur bureau régional ou leur fédération, selon le cas, pour leur demander conseil.

- Logiciels
- Navires, bateaux
- Systèmes d'approvisionnement en eau et de drainage
- Vitrines et présentoirs
- Moules de production
- Matrices et gabarits de montage
- Matériel destiné à la location, comme des automobiles, des outils électriques ou des vidéocassettes, pourvu que ces articles soient capitalisés dans les livres du prêteur
- Asphaltage de terrains de stationnement
- Bâtiments comportant des casiers de mini-entreposage à louer

Nota :

On considère que le coût des biens énumérés ci-dessus représente le coût net pour le locataire.

7. Exemples des biens ne pouvant être financés au moyen d'un CLAE

La liste présentée ci-dessous de biens jugés inadmissibles à ce programme n'est pas exhaustive. En cas de doute, les agents de prêts devraient communiquer avec leur siège social, leur bureau régional ou leur fédération, selon le cas, pour leur demander conseil.

- Améliorations apportées à une résidence familiale à des fins non commerciales
- Véhicules destinés à un usage personnel

- Terrains et locaux destinés à la revente, la location ou la sous-location dans les trois ans suivant la date du prêt, à part les exclusions de location et de sous-location applicables aux entreprises de l'industrie hôtelière, des soins de santé et de l'entreposage à petite échelle

8. Sûreté

8.1 Au moment de l'attribution du contrat de location, le propriétaire doit obtenir une sûreté relative aux biens financés par le contrat de location en prenant, selon les normes habituelles appliquées au crédit, toute sûreté qu'il juge à propos de prendre parmi celles énumérées au paragraphe 8.2 ci-dessous. Lorsque le locataire est un locataire et qu'il s'agit d'un contrat de location relatif à des terrains ou des locaux, le propriétaire peut se garantir autrement en prenant une sûreté sur tout autre bien de l'entreprise commerciale.

8.2 La sûreté peut prendre la forme :

- d'une hypothèque immobilière;
- d'une hypothèque mobilière ou d'une hypothèque sur des biens meubles;
- d'une obligation non garantie;
- d'une convention de garantie générale, qui devrait comporter une description détaillée du bien donné en garantie;
- d'un contrat de vente conditionnelle, ou
- d'une sûreté similaire conforme aux pratiques financières habituelles.

Nota :

Dans le cas de contrats de location consentis à des entreprises situées sur des réserves indiennes, le propriétaire peut prendre tout type de sûreté conforme aux dispositions de la Loi et du Règlement. Le propriétaire devrait également s'assurer qu'il respecte les dispositions de la Loi sur les Indiens et de toute autre loi pertinente.

8.3 Le propriétaire doit assurer qu'il a le titre non grevé de l'actif ou un intérêt de sûreté de première priorité dans l'actif.

8.4 Le propriétaire peut prendre des cautionnements personnels ou corporatifs, en plus de la sûreté susmentionnée. Toutefois, les cautionnements personnels obtenus de particuliers, que ces derniers possèdent ou non des intérêts dans l'entreprise commerciale, ne peuvent pas :

- a) être garantis, et

b) dépasser au total 25 p. 100 du montant initial du prêt.

Nota :

Un cautionnement personnel obtenu d'une tierce partie conformément aux dispositions exposées ci-dessus n'a pas d'incidence sur la responsabilité d'un propriétaire unique ou sur les partenaires à responsabilité illimitée membres d'une société de personnes.

8.5 Si un propriétaire prend un cautionnement personnel avec collatéral ou un cautionnement personnel dépassant 25 p. 100 du CLAE, le prêt ne sera pas admissible en vertu de ce programme.

8.6 À propos des limites imposées à la réalisation de garanties personnelles, voir le paragraphe 21.2 des présentes Lignes directrices.

8.7 Le prêteur peut prendre des cautionnements corporatifs avec ou sans collatéral jusqu'à concurrence du montant total du CLAE.

8.8 Le propriétaire unique de même que les associés d'une société en nom collectif (conjointement et solidairement) sont responsables du montant intégral du contrat de location. Toutefois, en cas de défaut et après réalisation des biens dans l'entreprise commerciale, le bailleur ne peut réaliser sur les biens personnels du propriétaire unique ou des associés au-delà d'une somme totale de 25% du montant original du contrat de location. L'Administration définit "le montant du contrat de location" comme étant la valeur des flux de paiements du contrat de location.

9. Liste de contrôle

Le propriétaire peut employer ses propres documents (formulaire de demande, calendrier de paiement, etc.), à l'exception des formulaires d'enregistrement et de demande d'indemnisation pour perte. La liste de contrôle qui suit peut se révéler utile aux agents de location des propriétaires lorsqu'ils évaluent l'admissibilité d'un contrat de location :

- a) le locataire est admissible;
- b) le but du contrat de location est admissible;
- c) le pourcentage des éléments d'actif financés ne dépasse pas 90 %;
- d) le produit annuel brut d'exploitation de l'entreprise ne dépasse pas 5 millions de dollars;
- e) la durée du contrat de location n'est pas supérieure à dix ans;
- f) il est prévu que le premier paiement prévu se fasse dans un délai d'un an à compter du premier débours;

- g) les terrains et locaux faisant l'objet du financement ne sont pas destinés à être revendus. Les terrains et locaux faisant l'objet du financement ne sont pas destinés à être loués ni sous-loués dans un délai de 3 ans suivant la date d'émission du contrat de location à l'exception des entreprises oeuvrant dans le domaine de l'industrie hôtelière, des soins de santé et du mini-entreposage;
- h) la superficie des locaux sur laquelle l'entreprise commerciale du locataire fonctionne ou fonctionnera génère au moins 50 p. 100 du produit brut d'exploitation du locataire, ou l'entreprise commerciale occupera au moins 50 p. 100 de la surface utile à des fins d'exercice de son activité commerciale;
- i) le montant total du solde impayé des prêts contractés par le locataire au titre de la LAPE ne dépasse pas 250 000 \$ (y compris les locations prêts et non remboursés garantis en vertu de la LPPE ou de la Loi sur les prêts aux entreprises de pêche);
- j) la sûreté nécessaire a été ou sera prise;
- k) une assurance protège les éléments d'actif donnés en garantie;
- l) le total des cautionnements personnels sans collatéral ne dépasse pas 25 p. 100 du montant initial du contrat de location (cette limite ne s'applique pas aux cautionnements corporatifs);
- m) le taux d'intérêt est divulgué ou reflète les services et les options de paiement dans le cadre du contrat de location;
- n) le dossier contient des pièces justificatives du coût des éléments d'actif faisant l'objet du financement (p. ex., factures, contrats, conventions d'achat et de vente, etc.);
- o) la date de l'achat des biens ou de l'engagement de les acheter ne dépasse pas 180 jours avant la date d'approbation du contrat de location;
- p) le dossier contient des pièces justificatives démontrant que le locataire a payé les éléments d'actif faisant l'objet du financement (p. ex., chèques oblitérés, facture acquittée du vendeur ou déclaration de ce dernier);
- q) une évaluation indépendante est consignée au dossier dans le cas des transactions où il existe un lien de dépendance;
- r) aucun droit, frais de service ou frais d'une nature quelconque est, en vertu des termes du contrat de location, payable au propriétaire par le locataire (tant que le contrat de location n'était pas en défaut) et aucun droit, frais de services ou frais d'une nature quelconque ont été chargés au locataire pour le contrat de location (tant que celui-ci n'était pas en défaut), autre que les frais d'enregistrement [à l'exception des déboursés directs tels que les frais d'évaluation et le coût d'enregistrement (ex. frais légaux) de la sûreté];
- s) on a soumis à l'Administration un formulaire d'enregistrement du contrat de location accompagné d'un droit de 2 %.

10. Enregistrement du contrat de location et versement des droits

10.1 Dans les trois mois suivant la date de premier débours du contrat de location, le propriétaire doit transmettre à l'Administration un Formulaire d'enregistrement du contrat de location dûment rempli et

signé par un fondé de pouvoir du propriétaire et par le locataire, accompagné des droits de 2 p. 100. Le paiement se fait au moyen d'un chèque du propriétaire ou d'une traite bancaire à l'ordre du Receveur général du Canada. Une fois que l'Administration aura enregistré le contrat de location, elle enverra au propriétaire un Récépissé de l'enregistrement du contrat de location et de la perception des droits.

10.2 Il faut que les formulaires d'enregistrement d'un contrat de location envoyés à l'Administration aient été remplis et signés conformément aux instructions jointes au formulaire et soient accompagnés d'un chèque ou d'une traite bancaire d'un montant exact de la part du propriétaire. Les formulaires incomplets ou les chèques ou traites bancaires d'un montant inexact seront renvoyés au propriétaire. Si ces facteurs retardent la présentation de la demande d'inscription du contrat de location au-delà de la date limite, le propriétaire assumera toutes les conséquences de ce retard. L'Administration n'assume pas la responsabilité de la perte de documents dans le courrier; il incombera au propriétaire de les remplacer ou d'en fournir un double.

Nota :

En ce qui concerne l'enregistrement (tardif) de contrats de location, voir le paragraphe 18(a) des présentes Lignes directrices.

10.3 Le locataire est considéré comme étant le propriétaire unique dans le cas d'une entreprise individuelle, les associés dans le cas d'une société en nom collectif et le nom corporatif dans le cas d'une entreprise incorporée. Conséquemment, les contrats de location seront inscrits au nom du propriétaire unique, des associés de la société en nom collectif ou du nom corporatif, selon le cas.

10.4 Contrat de location relatif à des droits

On peut ajouter des droits de 2 p. 100 au montant du contrat de location, à condition que le total du contrat de location, y compris les droits de 2 p. 100 et tout contrat de location impayé au titre du PAE et des contrats de location aux entreprises de pêche, ne dépasse pas 250 000 \$. Les droits de 2 p. 100 se calculent seulement sur le total des contrats de location relatifs à du matériel, des locaux et des terrains. Aucune sûreté particulière n'est exigée pour un contrat de location relatif à des droits.

11. Considérations environnementales

Dans les cas où il existe un risque réel ou éventuel pour l'environnement, le propriétaire devrait appliquer les mêmes politiques et façons de faire qui régissent son évaluation normale d'une demande de contrat de location.

12. Identification du contrat de location

Une fois que l'Administration a confirmé l'enregistrement d'un contrat de location en renvoyant au propriétaire le Récépissé de l'enregistrement du contrat de location et de la perception des droits, son intervention relativement à ce contrat de location est, pour l'essentiel, terminée.

Bien qu'il se présente, dans les faits, très peu de situations qui nécessitent de la correspondance, le propriétaire peut avoir connaissance d'une situation qu'il convient de signaler à l'Administration. Dans ce cas, il est important que la lettre ou autre communication concernant un contrat de location identifie le contrat de location en question par son numéro d'enregistrement, qui apparaît sur le Récépissé de l'enregistrement du contrat de location et de la perception des droits, le numéro de transit de huit chiffres de la succursale du propriétaire qui a consenti le contrat de location et le nom complet du locataire, comme il figure sur le Récépissé de l'enregistrement du contrat de location et de la perception des droits.

13. Changement de propriétaire (Transfert de contrat de location)

On peut transférer un contrat de location d'un propriétaire à un autre à la demande du locataire. Le propriétaire qui acquiert le contrat de location doit en aviser l'Administration dans les trois mois suivant ce transfert. L'avis envoyé par écrit doit comporter les mentions suivantes :

- numéro d'enregistrement du contrat de location;
- nom et adresse du locataire;
- montant initial du contrat de location selon le Récépissé d'enregistrement de contrat de location et d'acquittement des droits;
- solde impayé faisant l'objet du transfert;
- nom et numéro de transit du propriétaire originel et du propriétaire qui acquiert le contrat de location;
- date du transfert;
- date de l'attribution du contrat de location par le propriétaire original.

L'Administration enregistrera le contrat de location au nom du propriétaire qui l'acquiert, en produisant à son intention un Récépissé de l'enregistrement et elle procédera aux ajustements nécessaires des montants maximaux du partage des pertes des deux propriétaires (prière de se reporter au paragraphe 27.4 des présentes Lignes directrices).

Il incombe au propriétaire qui acquiert le contrat de location de s'assurer que le propriétaire originel a respecté toutes les modalités du Programme. En cas de soumission d'une demande d'indemnisation pour perte, si le propriétaire originel n'avait pas respecté toutes les conditions imposées en vertu du programme

et n'avait pas remédié à la situation dans les délais fixés (voir l'article 18 des présentes Lignes directrices), cela constituera un motif de rejet ou de réduction de la demande d'indemnisation.

Conformément au Règlement, l'Administration ne garantira aucun contrat de location transféré à un propriétaire non désigné.

Pour de plus amples renseignements sur cette question et sur les effets des fusions de propriétaires, prière de communiquer avec l'Administration.

Nota :

Toute mesure correctrice prise par le nouveau propriétaire en ce qui concerne la sûreté, l'enregistrement tardif, etc., se limite aux éléments énoncés à l'article 18 des présentes Lignes directrices et le délai imparti pour la mise en oeuvre de ces mesures commence le jour de l'attribution du contrat de location par le propriétaire initial. De plus, l'administration d'un contrat de location transféré doit se conformer aux modalités de la LPPE en vigueur au moment de l'attribution originelle du contrat de location. Aux fins du Règlement, un contrat de location transféré ne constitue pas un nouveau contrat de location.

14. Changement de nom du locataire

Lorsque le locataire change sa raison sociale tout en conservant le même statut juridique, c.-à-d., propriété exclusive, société de personnes ou entreprise incorporée, il est important que le propriétaire obtienne de le locataire un avis officiel à cet effet, accompagné d'une copie des documents juridiques pertinents comme l'enregistrement, les statuts de modification, les lettres patentes, etc. Ces documents sont nécessaires en cas de demande d'indemnisation pour perte. Il n'est pas nécessaire que le propriétaire avise l'Administration du changement de nom du locataire.

15. Vente de l'entreprise du locataire/Changement de l'exploitant

Il s'agit du cas où une entreprise commerciale change d'exploitant. Ce genre de situation survient fréquemment lorsque le propriétaire unique ou une société de personnes décident de s'incorporer. Idéalement, lorsque l'actif d'une entreprise change de propriétaire, le contrat de location devrait être remboursé entièrement. Toutefois, le propriétaire peut choisir de maintenir le contrat de location dans sa forme courante, c'est-à-dire au nom du locataire originel et selon les modalités originelles de paiement. Dans un tel cas, le propriétaire doit maintenir l'obligation originelle du locataire et s'assurer du maintien de la sûreté du locataire. Cette règle n'empêche pas le propriétaire d'appliquer, par la suite, les dispositions de l'article 16 des Lignes directrices. La prise en charge du contrat de location par le nouvel exploitant constitue une entente entre le locataire et le nouvel exploitant, entente qui ne touche pas le contrat de

location. Lorsque le locataire est une entreprise incorporée dont les actionnaires vendent leurs actions à d'autres parties, le contrat de location n'est pas touché, puisqu'il n'y a pas de changement du locateur. Le propriétaire n'est pas tenu d'aviser l'Administration de telles opérations au moment où elles surviennent, mais il devra présenter les détails pertinents en cas de demande d'indemnisation pour perte.

Nota:

Lorsqu'un propriétaire unique s'incorpore pour exploiter son entreprise ou s'associe avec un nouveau partenaire, ou lorsqu'il y a changement de membres d'une société de personnes, la responsabilité du propriétaire unique incorporé ou de chacun des membres d'une société de personnes demeure. Le propriétaire doit également maintenir sa position relativement à la sûreté.

Un propriétaire ne peut libérer un membre d'une société de personnes que si le contrat de location est remboursé en totalité.

16. Sûreté

16.1 Maintien/Remplacement

Le remplacement d'un actif visé par un contrat de location entraîne l'émission d'un nouveau contrat sur le nouvel actif. Par conséquent, cette section de la LPPE ne s'applique pas à la LAPE.

17. Modification des modalités de paiement

Lorsqu'il y a défaut réel ou imminence de défaut, le propriétaire et le locataire peuvent convenir de réviser les modalités de paiement du contrat de location sans devoir obtenir une autorisation préalable par écrit de l'Administration. Il est rappelé aux propriétaires que toute modification des modalités de remboursement :

- a) doit prévoir le paiement d'au moins un versement annuel;
- b) ne devra pas avoir pour effet de prolonger la période de paiement au-delà de dix ans (prière de se reporter au paragraphe 2.2 des présentes Lignes directrices).

Toutefois, si la révision des modalités de remboursement entraîne une prolongation de la période de paiement au-delà de 10 ans (voir le paragraphe 2.2 des présentes Lignes directrices), il faut demander par écrit une autorisation auprès de l'Administration.

18. Correction de modalités non conformes

Si, au moment de l'attribution d'un contrat de location, le propriétaire omet par inadvertance de se conformer à certaines exigences, il peut apporter les mesures correctrices suivantes dans les délais indiqués, à condition que le locataire n'ait pas été ou ne soit pas en défaut.

Délai d'un an à partir du premier débours du contrat de location

a) Contrat de location non enregistré : le propriétaire dispose d'un délai d'un an après la date de la remise de fonds initiale pour enregistrer le contrat de location. On devrait alors joindre une lettre d'explication au formulaire de Demande d'enregistrement du contrat de location et de versement de droit.

Délai de deux ans à partir de premier débours du contrat de location

b) Dépassement de la période de remboursement de dix ans : on peut corriger le billet à ordre ainsi que les documents de garantie dans les deux ans suivant la date du premier débours du contrat de location.

c) Modalités de paiement non conformes : on peut corriger le billet à ordre dans les deux ans suivant la date du premier débours du contrat de location.

d) Taux d'intérêt supérieur au maximum permis ou frais supplémentaires non autorisés imputés au compte du contrat de location : on peut corriger les frais excessifs imputés dans un délai de deux ans suivant le premier débours du contrat de location. Il faut porter le montant des frais excessifs au crédit du compte du contrat de location ou au compte courant du locataire si celui-ci a déjà acquitté le montant des frais excessifs.

Dans ce dernier cas, le propriétaire doit conserver dans un registre comptable un relevé de ce crédit.

e) Absence de sûreté exécutoire : le propriétaire peut remédier à cette situation en prenant la sûreté exigée dans un délai de deux ans suivant le premier débours du contrat de location, à condition que le rang de la sûreté par ordre de priorité soit conforme à l'article 8 des présentes Lignes directrices et que le retard n'ait pas eu d'incidence négative sur l'état de la sûreté du propriétaire.

Nota :

Si un propriétaire n'a pas respecté l'une ou l'autre des exigences exposées ci-dessus dans les délais fixés, le contrat de location ne sera pas garanti.

19. Contrat de location en défaut

Un contrat de location est en défaut lorsqu'un versement quelconque d'intérêt ou de principal relatif au contrat de location n'est pas effectué à la date où il est exigible. Le propriétaire peut alors envisager une révision des modalités de remboursement, laquelle aura pour effet de remédier au défaut. Voir l'article 17 des présentes Lignes directrices.

20. Demande de remboursement du contrat de location

Si le propriétaire décide qu'on ne peut remédier à la situation de défaut, (p. ex., une révision des modalités de paiement n'est pas indiquée), il doit exiger le paiement intégral du solde impayé du contrat de location (capital et intérêt). Le propriétaire devrait demander le paiement du contrat de location selon ses pratiques habituelles dans le cas d'autres contrats de location ou avances de fonds.

21. Recouvrement auprès du locataire et réalisation des biens de l'entreprise commerciale et des garanties

Une fois que le contrat de location est en défaut, le propriétaire en recouvre le montant du locataire en réalisant les garanties et sûretés. Le propriétaire doit appliquer les politiques et façons de faire qu'il met en oeuvre dans ses pratiques commerciales habituelles de manière à limiter la perte dans la mesure du possible.

Dans le cas d'un contrat de location consenti après le 31 mars 19XX, le propriétaire ne peut présenter une demande d'indemnisation pour perte avant d'avoir pris toutes les mesures nécessaires pour recouvrer les sommes dues auprès de toutes les sources possibles et réaliser les garanties. Cette activité comprend les mesures suivantes :

- a) le cas échéant, obtenir d'autres garanties additionnelles auprès de l'entreprise commerciale;
- b) le cas échéant, obtenir d'autres garanties additionnelles auprès de l'entreprise commerciale;
- c) le cas échéant, trouver un compromis.

Dans le cas d'un contrat de location consenti après le 31 mars 19XX, uniquement, avant de présenter une demande d'indemnisation pour perte, le propriétaire peut, à sa discrétion, négocier un règlement de compromis, en fonction de la situation financière du locataire.

Nota :

Les motifs et les principes d'un règlement de compromis avec un emprunteur doivent être bien consignés par écrit.

« Réaliser une garantie » ou « réalisation d'une garantie » signifie ceci pour un propriétaire :

- a) saisir des biens garantis, en prendre possession, les vendre, s'entendre pour les vendre ou engager un tiers pour les vendre;
- b) en arriver à un règlement complet ou négocier un règlement de compromis avec les garants;

- c) avoir entamé ou être sur le point d'entamer des poursuites judiciaires sans que le propriétaire ait nécessairement reçu tout ou partie des sommes en question; ou
- d) établir une valeur marchande de la garantie acceptable pour l'Administration, au plein risque et à l'entière responsabilité du propriétaire à l'égard de la liquidation subséquente..

Pour de plus amples renseignements sur le bon moment pour présenter une demande d'indemnisation pour perte, voir le paragraphe 26 des présentes Lignes directrices.

21.1 Réalisation des biens de l'entreprise commerciale

Tous les éléments d'actifs de l'entreprise commerciale, y compris ceux qui n'ont pas été expressément acquis au moyen du produit du contrat de location, sont assujettis à la réalisation. Si l'entreprise commerciale possède des biens autres que ceux qui servent de garantie du contrat de location, les propriétaires doivent suivre la pratique normale pour déterminer la rentabilité de la réalisation de ces biens et, si cela convient, pour réaliser ces biens. Le propriétaire est tenu de conserver dans un dossier tous les documents relatifs à la réalisation de la garantie et, si cela convient, de justifier la réalisation des autres biens de l'entreprise commerciale.

21.2 Recouvrement auprès des garants/propriétaires uniques/membres d'une société de personnes

Le propriétaire doit prendre des mesures raisonnables de recouvrement auprès du ou des garants. Le propriétaire peut, à sa discrétion, négocier un règlement de compromis, en fonction de la situation financière des garants.

L'Administration définit le « montant du contrat de location » comme étant le montant total déboursé par le propriétaire au locataire. L'Administration s'attend à ce que le propriétaire l'avise s'il y a modification au montant de contrat de location enregistré originalement.

Dans le cas d'un contrat de location consenti après le 31 mars 19XX à un locataire exploitant une entreprise en qualité de propriétaire unique ou en société de personnes, le propriétaire ne peut pas réaliser des biens non commerciaux de l'entreprise au-delà de 25 p. 100, au total, du montant ultime du contrat de location déboursé. Le recouvrement de cette créance peut se faire au moyen d'un règlement de compromis ou de procédures judiciaires. Cette dernière méthode aboutit habituellement à la réalisation par le propriétaire de biens non commerciaux de l'entreprise.

22. Répartition des frais et des sommes recouvrées

Lorsque des sommes sont recouvrées ou que des frais sont engagés à l'égard à la fois du contrat de location et d'autres contrats de location du même propriétaire, il faut répartir proportionnellement les sommes recouvrées et les frais engagés entre les divers contrats de location de la façon suivante :

- a) en fonction du montant du solde impayé du principal, ou
- b) lorsqu'un jugement a été rendu, en fonction du montant du principal du contrat de location demandé dans l'exposé de la demande, ou
- c) lorsqu'on peut facilement établir que le produit de la réalisation se rattache au contrat de location ou à d'autres avances du même propriétaire, il faut répartir proportionnellement les frais engagés à l'égard de tous les contrat de locations en fonction des montants au titre de chacun des contrats de location.

Nota :

Lorsque le propriétaire détient une charge antérieure sur une sûreté relative au contrat de location et que l'on engage des frais pour la liquidation de la sûreté, il faut déduire tous ces frais du produit perçu par le propriétaire. On applique ensuite le montant net de la réalisation aux contrats de location en fonction de la sûreté détenue.

23. Délais

23.1 Dans le cas d'un contrat de location consenti avant le 1er avril 19XX, le propriétaire dispose de 19 mois à compter de la date du défaut pour présenter une demande d'indemnisation pour perte (voir l'article 19 des présentes Lignes directrices). Si le propriétaire produit un formulaire de Demande de délai pour la présentation d'une réclamation pour perte avant que ne soit écoulée la période de 19 mois à compter de la date du défaut, l'Administration peut reporter la date limite de présentation d'une demande à une ou plusieurs reprises.

23.2 Dans le cas d'un contrat de location consenti après le 31 mars 1993, le propriétaire a 36 mois à compter de la date de défaut (voir l'article 19 des présentes Lignes directrices) pour présenter une demande d'indemnisation pour perte. L'Administration peut prolonger l'échéance, jusqu'à un maximum de 42 mois, sur demande écrite du propriétaire.

24. Risque pour l'environnement

Si on soupçonne qu'un problème d'ordre environnemental se pose ou risque de se poser pendant l'administration d'un contrat de location ou la réalisation d'une sûreté, il est recommandé au propriétaire d'appliquer les politiques et façons de faire qu'il suit dans l'exercice normal de son activité.

25. Rapports et droits annuels

Chaque année, au plus tard le 31 mai, chaque propriétaire :

- a) devra remplir et faire parvenir à l'Administration une Annexe XX, Rapport sur le solde impayé des contrats de location destinés à l'amélioration d'entreprises, pour la période se terminant le 31 mars. Des instructions détaillées sont fournies avec l'annexe),
- b) devra acquitter auprès de l'Administration des « droits d'administration annuels » de 1,25 p. 100 de la moyenne annuelle des soldes des contrats de location à la fin de chaque mois (voir le paragraphe 3.4 des présentes Lignes directrices). Ces droits de 1,25 p. 100 doivent être accompagnés d'un Rapport de vérificateurs externes.

Les propriétaires doivent conserver les données et les documents de travail pertinents, qui servent à calculer les droits d'administration annuels de 1,25 p. 100 pendant 36 mois suivant le 31 mars de l'année pour laquelle le paiement a été envoyé. **Les rapports et les paiements peuvent se faire en lots, tel qu'il est prévu par l'administrateur. Les rapports peuvent être soit sous un format électronique, fourni par l'administrateur, soit sous format papier.**

Si les droits d'administration annuels de 1,25 p. 100 ne sont pas envoyés à l'Administration au plus tard le 31 mai, le propriétaire devra payer des intérêts au taux moyen de la Banque du Canada plus 3 p. 100 sur toute partie impayée, à compter du 1er juin de l'année au cours de laquelle le paiement est dû et jusqu'à la date à laquelle l'Administration reçoit le paiement. Tant que l'Administration n'a pas reçu le paiement et l'intérêt accumulé du propriétaire, le cas échéant, aucune demande concernant un contrat de location consenti par ce propriétaire au cours de la période couverte par les droits d'administration annuels ne sera traitée.

26. Choix du moment de la demande

Lorsque le propriétaire a déterminé le montant de la perte, il peut présenter une demande d'indemnisation pour perte à l'Administration. Dans le cas d'un contrat de location consenti après le 31 mars 1993, l'administration ne peut accepter une demande et recommander le paiement demandé aussi longtemps que :

- a) la sûreté à l'égard de l'entreprise commerciale demeure non réalisée, ou
- b) la sûreté à l'égard de l'entreprise commerciale demeure non réalisée, ou

Nota :

Si une demande d'indemnité pour perte est présentée avant que le propriétaire n'ait « réalisé les sûretés » (voir l'article 21 des présentes Lignes directrices), la demande n'est pas valide. Le propriétaire doit présenter une demande valide ou une demande de prorogation du délai pertinent dans les 42 mois suivant la date de défaut (voir le paragraphe 23.2 des présentes Lignes directrices).

S'il est difficile ou impossible de réaliser entièrement ou partiellement les sûretés et les garanties ou de recouvrer le solde impayé du locataire, le propriétaire peut présenter une demande d'indemnisation pour perte. Le propriétaire devra joindre à sa demande une note explicative ainsi que des pièces justificatives exposant les raisons pour lesquelles il ne lui a pas été possible de réaliser toutes les sûretés et il ne peut recouvrer de montant supplémentaire auprès du locataire.

27. Détermination du montant d'indemnisation pour perte

27.1 L'Administration déterminera le montant de la perte selon le total des éléments suivants :

(i) la valeur actualisée nette des paiements de location restants pour le reste de la durée, calculée à la date du changement ou de l'annulation et actualisée au taux le moins élevé entre le taux de la Banque du Canada ou le taux de location implicite à la date du calcul,

dépasse

(ii) la valeur actualisée nette de la vente ou de la revente de l'actif pour le reste de la durée du contrat de location.

a) les frais juridiques taxés non collectés;

b) tous les autres taxes, frais juridiques et toutes les autres dépenses relatifs au contrat de location, c.-à-d., les menus débours payés aux parties autres que les employés du propriétaire;

c) d'autres coûts effectivement encourus par le propriétaire en vue de recouvrer le contrat de location ou de réaliser les sûretés, qui n'ont pas été payés par le locataire ou que le produit de la vente ne suffisait pas à rembourser. Sont compris les frais remboursables engagés par les employés du propriétaire pour recouvrer ou tenter de recouvrer des montants, p. ex., les dépenses de déplacement, le prix des chambres d'hôtel et les frais de repas (dans le cas des contrats de location consentis après le 31 mars 19XX seulement). Sont inclus également les primes d'assurance-vie payées par le propriétaire après que le contrat de location est en défaut;

d) les intérêts courus sur le montant impayé du principal du contrat de location;

e) dans le cas d'un contrat de location après le 31 mars 19XX :

- pour la période à compter du jour qui suit le dernier versement par le locataire et jusqu'à la veille de la date à laquelle le contrat de location devient échu et exigible au taux d'intérêt fixé dans le contrat de location, et

- pendant une période de 36 mois suivant la date où le contrat de location est devenu échu et exigible, ou jusqu'à la date du paiement par l'Administration, la date survenant le plus tôt étant retenue, l'intérêt sera payé au taux (fixé dans le contrat de location) en vigueur le jour où le contrat de location est devenu échu et exigible pendant les 12 premiers mois de cette période et, par la suite, à la moitié de ce taux (pendant une période maximale de 24 mois). Comme le stipule le paragraphe 23.2 des présentes Lignes directrices, on peut prolonger d'une période supplémentaire de six mois la date limite de dépôt d'une demande d'indemnisation; toutefois, l'Administration ne paiera pas d'intérêts pour cette période.

27.2 Dans le cas où un propriétaire a réalisé les sûretés, perçu des fonds en vertu des cautionnements ou recouvré des fonds d'un locataire, le produit recouvré doit être appliqué au solde impayé du principal le jour où le propriétaire a reçu ce produit.

27.3 Le ratio de partage de la perte entre le gouvernement et le propriétaire est le suivant :

- a) 85 p. 100 / 15 p. 100 pour les contrats de location consentis entre le 1er avril 19XX et le 31 mars 19XX;
- b) 90 p. 100 / 10 p. 100 pour les contrats de location accordés entre le 1er avril 19XX et le 31 décembre 19XX;
- c) 85 p. 100 / 15 p. 100 par la suite.

Nota :

Un propriétaire ne peut éviter d'absorber sa part de 10 ou de 15 % de la perte en prenant une sûreté compensatoire de quelque nature que ce soit. Tout montant recouvré de ce type de sûreté supplémentaire doit être appliqué au contrat de location et le montant de ce dernier établi en conséquence.

27.4 L'Administration remboursera au propriétaire les pertes subies au cours d'une période donnée dans le cas de contrats de location enregistrés par le propriétaire pour cette période, jusqu'à concurrence d'un montant calculé de la manière suivante :

Période de contrat de location 9 :

du 1er avril 19XX au 31 décembre 19XX;

le total de :

- i) 90 % de la première tranche de 250 000 \$ du total des contrats de location enregistrés;
- ii) 50 % d'une tranche supplémentaire de 250 000 \$ du total des contrats de location enregistrés;

iii) 10 % du solde du total des contrats de location enregistrés dépassant 500 000 \$ et indiqués dans (i) et (ii) ci-dessus

Chacune des demandes d'indemnisation pour perte soumises par le propriétaire donnera lieu à un paiement selon les dispositions du paragraphe 27.3 des présentes Lignes directrices. Toutefois, si le montant total des paiements faisant suite à des demandes d'indemnisation correspondant à l'une ou l'autre des périodes de location atteint le seuil de la responsabilité maximale, d'après le calcul exposé plus haut, l'Administration ne pourra verser d'indemnisation au titre des demandes subséquentes soumises par le propriétaire au titre de cette période de location.

27.5 Une fois qu'un paiement de principal ou d'intérêt a été appliqué à un contrat de location, on ne permettra pas le renversement de ce paiement après un délai de cinq (5) jours ouvrables aux fins de l'établissement de la perte.

28. Constitution d'un dossier de demande d'indemnisation

Lorsqu'il présente une demande d'indemnisation pour perte, le propriétaire doit l'assortir des pièces suivantes :

- a) un formulaire de demande d'indemnisation pour perte dûment rempli et certifié à la fois par l'agent de location compétent du propriétaire et par son supérieur hiérarchique;
- b) dans le cas d'un contrat de location consenti avant le 31 mars 19XX, une copie de la demande de location du locataire ou une copie de documents du propriétaire attestant l'approbation du contrat de location;
- c) une copie du Récépissé de l'enregistrement du contrat de location et de la perception des droits et du Récépissé de modification de l'enregistrement, le cas échéant;
- d) des éléments de preuve démontrant le coût réel du matériel, des locaux ou des terrains ou, dans le cas du financement rétroactif à une période de 180 jours (voir l'alinéa 5.5.b), démontrant que le coût de ou des élément(s) d'actif a été acquitté par le locataire ou par une tierce partie au nom du propriétaire, selon le cas;
- e) une preuve démontrant que le produit du contrat de location a servi au financement du coût de ou des élément(s) d'actif;
- f) une copie de l'état de compte de location du locataire (fiche du compte du passif, imprimé informatique, etc.) indiquant la date de remise du produit du contrat de location, tous les paiements de principal et d'intérêt, et toutes les autres écritures au compte de location;
- g) une copie du billet à ordre du locataire (voir le paragraphe 2.4 des présentes Lignes directrices);
- h) une preuve de ce que le propriétaire s'est assuré que les exigences énoncées au paragraphe 5.2 des présentes Lignes directrices ont été respectées; et

le cas échéant :

- i) une copie des documents relatifs aux sûretés et aux garanties;
- j) une copie des documents relatifs à toute modification des modalités de remboursement;
- k) une copie des documents attestant la vente de sûretés;
- l) un relevé des sûretés non réalisées, y compris des garanties;
- m) une copie des documents relatifs à toute forme de règlement avec le locataire ou des tiers, y compris des garants;
- n) une copie des factures et reçus justifiant des frais dont le propriétaire demande le remboursement ou des frais soustraits du produit de la vente des éléments d'actif;
- o) une copie des honoraires d'avocat détaillés, indiquant le total d'heures consacrées au dossier et le tarif horaire des honoraires de la facturation;
- p) une copie de l'exposé de la demande, du jugement et du bref d'exécution;
- q) une preuve de faillite et de mise sous séquestre, une copie de la preuve de créance du propriétaire présentée à l'égard de l'actif du débiteur failli (devant comprendre le solde impayé total du contrat de location) et le rapport final du syndic ou de séquestre si de tels rapports ont été émis. Dans le cas où le rapport du syndic n'est pas disponible, il convient de soumettre les observations du propriétaire/syndic quant à la probabilité de la réception de dividendes de l'actif;
- r) une copie de toute demande approuvée de délai pour la présentation d'une réclamation pour perte;
- s) une copie des documents étayant les mesures de saisie-exécution du bailleur à l'égard de la sûreté du contrat de location, s'ils sont disponibles; sinon, un compte rendu détaillé de la saisie;
- t) dans le cas d'opérations avec lien de dépendance, une copie de l'évaluation de l'actif financé;
- u) tout autre document que pourrait demander l'Administration en vue de traiter la demande d'indemnisation.

Nota :

Le propriétaire a l'obligation de tenir un dossier de tous les documents jusqu'à ce qu'il reçoive de l'Administration notification de ce qu'aucune autre mesure ne sera prise.

29. Formulaire de demande d'indemnisation pour perte

Même si les quatre pages du formulaire de demande d'indemnisation pour perte contiennent des instructions sur la façon de le remplir, on trouvera ci-après des informations supplémentaires quant à la façon de remplir les parties du formulaire où il faut rédiger un texte.

29.1 Information sur l'entreprise

Antécédents de l'entreprise

La partie « Antécédents de l'entreprise » doit comporter de brèves observations, selon les cas, à propos des éléments suivants :

- a) description de l'entreprise;
- b) l'objet du contrat de location ainsi que la description et la fonction des éléments d'actif acquis;
- c) les problèmes ayant donné lieu au défaut et à la fermeture de l'entreprise.

29.2 Information sur le contrat de location

Description de la sûreté prise

- a) une description de la sûreté prise et de son rang, ainsi que des garanties personnelles et sur la société; et
- b) une description et un exposé de toute modification subséquente des sûretés ou des garanties, ainsi qu'une explication dans tous les cas où le propriétaire n'a pas obtenu une charge fixe exclusive ou une charge fixe de rang égal.

Description du processus de réalisation et des motifs pour lesquels le propriétaire a abandonné une sûreté, des éléments d'actifs ou des garanties

- a) description de la méthode utilisée pour céder les biens donnés en garantie, du succès des mesures prises et des mesures recommandées en vue de la cession des sûretés non réalisées;
- b) une présentation des motifs pour lesquels on a jugé raisonnable le montant brut du produit de la cession des biens donnés en garantie et des recouvrements auprès des garants et des locataires;
- c) chaque fois qu'on vend une sûreté et qu'à la connaissance du propriétaire, l'acheteur est une personne qui est partie au contrat de location ou qui y possède un intérêt (c.-à-d., le propriétaire, le locataire, un actionnaire, un garant, le propriétaire foncier, le vendeur originel, etc.) ou une personne liée au locataire par les liens du mariage ou autrement, une explication des facteurs ayant permis de juger que la vente et le montant obtenu étaient pertinents;
- d) dans le cas où le propriétaire a abandonné une sûreté sur des éléments d'actif, il doit en présenter une justification (c.-à-d., la valeur de la sûreté sur des éléments d'actif en comparaison du coût estimatif de la réalisation); et
- e) un exposé détaillé de toute faute dont on soupçonne le locataire (par exemple, la conversion d'une sûreté cédée) et des détails des mesures prises par le propriétaire pour remédier à la situation.

29.3 Description des possibilités de tout recouvrement supplémentaire

- a) description et valeur après évaluation de tout élément d'actif non vendu pris en guise de sûreté liée au contrat de location;
- b) si des cautionnements personnels n'ont pas été réalisés, des données sur les finances et l'emploi des garants, étayées par des états financiers personnels récents, l'avis du propriétaire quant aux possibilités de recouvrement futur, sa recommandation de mesures ultérieures de recouvrement et leur coût estimatif; si les garants ne peuvent fournir un état financier personnel courant, il faut obtenir l'information financière personnelle auprès d'autres sources.

30. Suivi de la demande d'indemnisation

30.1 Après le règlement de la demande d'indemnisation pour perte, on peut demander au propriétaire de maintenir un suivi actif d'un compte en vue de procéder à un recouvrement et de faire rapport de tout nouvel élément..

30.2 Marche à suivre :

- a) L'Administration peut à l'occasion ordonner des mesures précises. Elle peut, par exemple, demander de confier un compte à une agence de recouvrement ou de dépistage, d'exécuter un jugement ou de recueillir un complément d'information sur la situation d'un garant.
- b) On peut demander le remboursement de tous les menus frais remboursables raisonnables engagés en vue de l'exécution d'une mesure relative au contrat de location ou les déduire des fonds recouverts, selon le cas.

Lorsque des frais sont engagés pour le contrat de location et que le propriétaire fait d'autres avances, on répartit les

frais proportionnellement entre les contrats de location. Le propriétaire doit d'abord déterminer le montant des frais

applicables au contrat de location (voir l'article 22 des présentes Lignes directrices), puis calculer le partage des

frais entre l'Administration et le propriétaire dans une proportion de 85 %/15 % ou de 90 %/10 %, selon la période en cause.

- c) Tout recours à une agence de recouvrement (ne visant pas simplement à retrouver quelqu'un) doit s'effectuer selon une formule d'honoraires conditionnels. On ne devrait pas entamer de procédure judiciaire par l'entremise d'une agence de recouvrement sans obtenir l'accord préalable de l'Administration par écrit.

- d) La part revenant à l'Administration de toute somme recouvrée après le règlement d'une demande d'indemnisation doit lui être versée par chèque à l'ordre du Receveur général du Canada. Le chèque devrait être accompagné d'un relevé indiquant le nom du locataire, la source des fonds, la date

du recouvrement, le montant de toute somme déduite du produit brut et un sommaire du calcul proportionnel du propriétaire, lorsque les fonds sont répartis entre plusieurs contrats de location.

e) En cas de partage du produit de la vente de sûretés ou du recouvrement de créances personnelles (directes ou indirectes), le propriétaire devrait d'abord déterminer le montant du produit applicable au contrat de location (voir l'article 22 des présentes Lignes directrices), puis calculer la répartition entre l'Administration et le propriétaire dans une proportion de 85 %/15 % ou de 90 %/10 %.

30.3 L'Administration doit obtenir les renseignements suivants :

a) si le débiteur est insolvable et s'il est peu probable que sa situation financière s'améliore, des données financières et personnelles détaillées et à jour, de préférence sous forme de déclaration solennelle, et un rapport actualisé d'une agence d'évaluation du crédit;

b) si le débiteur a disparu, une copie d'un rapport récent d'une agence de recouvrement ou de dépistage indiquant que l'on ne peut retrouver le débiteur.

30.4 Lorsque l'Administration a décidé de ne pas prendre d'autres mesures, elle en informera le propriétaire.