

**Profil du secteur de location et critères  
potentiels pour une définition du «  
propriétaire » dans le cadre du projet pilote  
de location-acquisition de la LFPEC**

**Un projet de recherche par**

**Le Groupe de recherche financière  
Le Conference Board du Canada  
24 mai 2000**

**© Le Conference Board du Canada, 2000**

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. CONTEXTE ET QUESTIONS EN MATIÈRE DE DONNÉES.....</b>  | <b>3</b>  |
| <b>2. INTRODUCTION.....</b>   | <b>5</b>  |
| 2. A) RAISON D'ÊTRE DE L'EXTENSION DE LA GARANTIE À LA LOCATION-ACQUISITION.....  | 8         |
| <b>3. LA NATURE UNIQUE DE LA LOCATION .....</b>   | <b>9</b>  |
| <b>4. LE MARCHÉ DES CONTRATS DE LOCATION .....</b>  | <b>10</b> |
| 4. A) APERÇU DES MEMBRES DE L'ACFL ET DE L'INDUSTRIE DANS SON ENSEMBLE .....  | 14        |
| 4. B) RÉPARTITION DU MARCHÉ .....   | 15        |
| 4. C) PROFIL DE L'EMPLOI.....   | 17        |
| 4. D) PROFIL DES PROPRIÉTAIRES SELON LE NOMBRE D'ANNÉES D'EXISTENCE.....  | 18        |
| 4. E) PROFIL DES REVENUS.....   | 19        |
| 4. F) PROFIL DES BILANS .....   | 21        |
| <b>5. PROFIL DES PARTICIPANTS À L'INDUSTRIE DE LOCATION (SELON LES<br/>RÉSULTATS DE L'ENTREVUE) .....</b>                                   | <b>24</b> |
| 5. A) TAILLE ET DURÉE DU CONTRAT DE LOCATION .....  | 24        |
| 5. B) PRATIQUES DE DILIGENCE RAISONNABLE.....   | 24        |
| 5. C) ACTIVITÉS NON ADMISSIBLES .....   | 25        |
| 5. D) TAUX D'INTÉRÊT EXIGÉS.....  | 26        |
| 5. E) À PROPOS DES ENTREVUES.....   | 27        |
| <b>6. LES CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ DU PROPRIÉTAIRE POUR LE PROGRAMME PILOTE<br/>DE LOCATION-ACQUISITION EN VERTU DE LA LFPEC.....</b>       | <b>29</b> |
| 6. A) À QUELLES CONDITIONS LE CLIENT EST-IL ADMISSIBLE?.....  | 30        |
| 6. B) À QUELLES CONDITIONS L'ÉLÉMENT D'ACTIF LOUÉ POUR UNE FIN EST-IL ADMISSIBLE? .....   | 30        |
| 6. C) À QUELLES CONDITIONS LE MONTANT DU CONTRAT DE LOCATION EST-IL ADMISSIBLE? .....   | 33        |
| 6. D) COMMENT UNE LOCATION ADMISSIBLE EST-ELLE BIEN DOCUMENTÉE?.....  | 34        |
| 6. e) <i>Quelles modalités et documentation faut-il maintenir pour que la location soit admissible à<br/>la garantie de la LFPEC?</i> ..... | 36        |
| <b>7. CONCLUSION .....</b>  | <b>39</b> |

## 1. Contexte et questions en matière de données

Le Groupe de recherche financière du Conference Board du Canada (« le Conference Board ») est heureux de présenter ce rapport dans le cadre des efforts visant à concevoir un programme pilote dont l'objectif serait de mettre à la disposition des PME un financement supplémentaire sous forme de contrats de location. L'étude fait fond sur le travail entrepris par le Conference Board et sur les autres analyses relatives à la LFPEC et à l'industrie de location du Canada. Le rapport repose en particulier sur les résultats du rapport du Conference Board, intitulé *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)*. Ce rapport avait suggéré qu'il serait possible de concevoir un programme pour la location, qui incluerait de nombreuses caractéristiques de la LPPE, une loi qui n'est plus en vigueur. La rétroaction obtenue pour ce rapport forme donc la base du travail.

Toutefois, certains avertissements sont à l'ordre. L'élaboration d'un aperçu intégral des modalités potentielles et de leur application à tous les types de contrats de location dépassent la portée du présent rapport. Les six semaines n'ont pas suffi à rendre justice à la tâche. Dans le même ordre d'idées, le Conference Board n'exprime aucune opinion quant à la ramification ou l'application légales de toute suggestion présente ici. Il est nécessaire qu'un examen détaillé des programmes pilotes soit effectué par des avocats familiers avec l'industrie et la Loi sur le financement des petites entreprises (LFPEC) avant de mettre en œuvre les suggestions contenues dans le rapport. De même, comme il n'y avait pas de temps pour permettre à l'industrie de critiquer les suggestions, le Conference Board propose que le programme pilote, sous format d'ébauche, fasse l'objet d'un examen détaillé par un groupe de discussion composé des représentants sélectionnés de l'industrie qui s'y connaissent dans les domaines de la location visés par le programme pilote.

L'analyse a été menée en deux parties. Tout d'abord, le Conference Board a obtenu des données de Statistique Canada et de Dunn and Bradstreet sur les entreprises qui offrent des contrats de location au Canada. Il a ensuite comparé ces données avec celles qui sont disponibles auprès de l'Association canadienne de financement et de location afin de déterminer la représentativité des membres de l'association. Par la suite, le Conference Board a fait appel à son expérience pour étudier l'industrie de location et les rapports antérieurs mandatés par Industrie Canada afin de rédiger les modalités du projet pilote.

Toutes ces sources de données, aux fins du rapport, sont incomplètes d'une certaine manière. C'est pourquoi elles doivent être utilisées avec attention.

- Les diverses bases de données utilisées n'adoptent pas une définition uniforme du propriétaire. Certaines sources incluent les filiales des autres sociétés (telles que les banques), d'autres pas. Prière de se reporter au graphique pour une estimation récente du marché total de la location au Canada.
- Les données de Statistique Canada sont basées sur des données relatives aux entreprises de location financière (tableau 12-050D), et aux autres intermédiaires de financement personnel et commercial (tableau 12-049-D). À ce titre, ces données excluent les activités de location des autres intermédiaires, notamment les banques à charte qui mènent ces activités dans le cadre de leurs activités bancaires. De plus, toutes les données obtenues sur les entreprises de location dont les actifs sont inférieurs à 10 millions de dollars ont été estimées par Statistique Canada. Autrement dit, certaines de ces données, par exemple celles relatives au nombre d'entreprises, n'étaient pas fiables et ont dû être estimées. Seules les données sur les entreprises ayant des actifs de plus de 10 millions de dollars sont interrogées

directement par Statistique Canada et sont donc jugées complètement exactes pour les besoins de l'étude.

- Les conclusions sur les données de l'ACFL reposent sur un examen plus détaillé exclusivement des membres de l'ACFL qui sont impliqués directement à la location, ce qui constitue 29 p. 100 de tous les membres de l'ACFL. En plus des propriétaires, les membres de l'ACFL comprennent un certain nombre de fabricants, d'avocats et d'autres fournisseurs de services qui peuvent ou ne peuvent pas être impliqués dans la location directement. Ils sont principalement établis en Ontario et représentent de grandes entreprises selon les normes industrielles.
- Les données de Dunn and Bradstreet découlent des entrevues et enquêtes périodiques. Par conséquent, ces données peuvent ou ne peuvent pas être récentes à cause du fait qu'elles sont mises à jour à l'occasion, et non de façon constante. Ces données captent aussi les multiples bureaux de location des sociétés. Afin d'arrondir le nombre des entreprises, seul l'emplacement du siège social des entreprises a été sélectionné et inclus dans le rapport. Cela entraîne des conséquences sur la fiabilité de ces données à des fins autres que l'identification du profil de base et de l'emplacement des propriétaires.

À la suite de ces difficultés et en vue d'atténuer le risque des erreurs majeures, le rapport indique uniquement les tendances qui sont suggérées par plus d'une source. D'autres conclusions peuvent être possibles et utiles pour Industrie Canada en vue de comprendre le contexte de l'industrie de location pour les besoins de ce projet pilote. Toutefois, les données doivent être utilisées avec attention ou vérifiées de pair avec d'autres sources.

## 2. Introduction

La Loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC) a été promulguée au printemps 1999 pour remplacer la Loi sur les prêts aux petites entreprises (LPPE), qui a vu le jour en 1961. La LFPEC a pour objet de fournir un financement supplémentaire aux petites entreprises qui autrement, éprouveraient des difficultés à obtenir du financement. Les programmes sont une initiative conjointe entre le gouvernement du Canada et le secteur privé. En vertu de la LFPEC, le gouvernement fédéral compense partiellement toute perte encourue sur les prêts consentis aux termes de la LFPEC. Le programme vise les petites entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 5 millions de dollars et qui peuvent obtenir des prêts en vertu de la LFPEC d'une valeur inférieure à 250 000 \$. L'utilisation des fonds est limitée à l'achat de terrains et de structures que se trouvent sur les terrains, à la construction et à l'achat de locaux (y compris les rénovations) et à l'achat de matériel neuf ou usagé. Le gouvernement prélève des droits de recouvrement des coûts associés au financement de la LFPEC. Il y a également des limites sur le taux d'intérêt exigé.

À ce jour, la disponibilité d'une garantie pour le financement offert aux petites entreprises s'est limitée à celle de l'emprunt. En effet, les PME se tournent principalement vers les 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 garantie du gouvernement dépendent des banques comme 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 de plus en plus dominant auprès des PME.

Au nombre des études du Conference Board du Canada qui portent sur la taille de l'activité de location relative aux petites entreprises, mentionnons les suivantes : *Alternative Sources of Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises* en 1995, *What's New in Debt Financing for Small and Medium-Sized Enterprises* en 1997 et une mise à jour de ce travail qui sera bientôt diffusée. Ces études ont montré que le marché canadien pour le financement des petites entreprises est plus vaste et plus dynamique que ce qu'on croyait auparavant. En effet, les études ont constaté que le marché total du financement par emprunt commercial pour les PME a augmenté plus rapidement que le marché dans son ensemble. Le rapport a confirmé que la majorité de cette croissance est attribuable aux instruments financiers fournis par les entreprises de financement spécialisées : en particulier, le financement par location a presque doublé entre 1994 et 1996. La location a continué de montrer des tendances de croissance en 1997 et en 1998 (voir les tableaux 1 et 2, et le graphique 1).

**Tableau 1 : Financement total sous forme de contrats de location  
au Canada**

| <b>(millions de dollars)</b>             | <b>1994</b>  | <b>1996</b>   | <b>1997</b>   | <b>1998</b>   |
|--|--------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>En cours à la fin de l'exercice</b>   |              |               |               |               |
| Banques                                  | 1 418        | 1 794         | 2 441         | 2 781         |
| Banques étrangères                       | 668          | 449           | 333           | 482           |
| Sociétés d'assurance-<br>Fiducie et prêt | 309          | 233           | 192           | 206           |
|  | 946          | 517           | 360           | 353           |
| Coop. de crédit/Caisses                  | 0            | 0             | 0             | 0             |
| Sociétés de financement                  | 6 599        | 10 272        | 9 425         | 11 154        |
| Sociétés d'État                          | 0            | 0             | 0             | 0             |
| Cartes de crédit                         |              |               |               |               |
| <b>Total</b>                             | <b>9 940</b> | <b>13 265</b> | <b>12 751</b> | <b>14 976</b> |

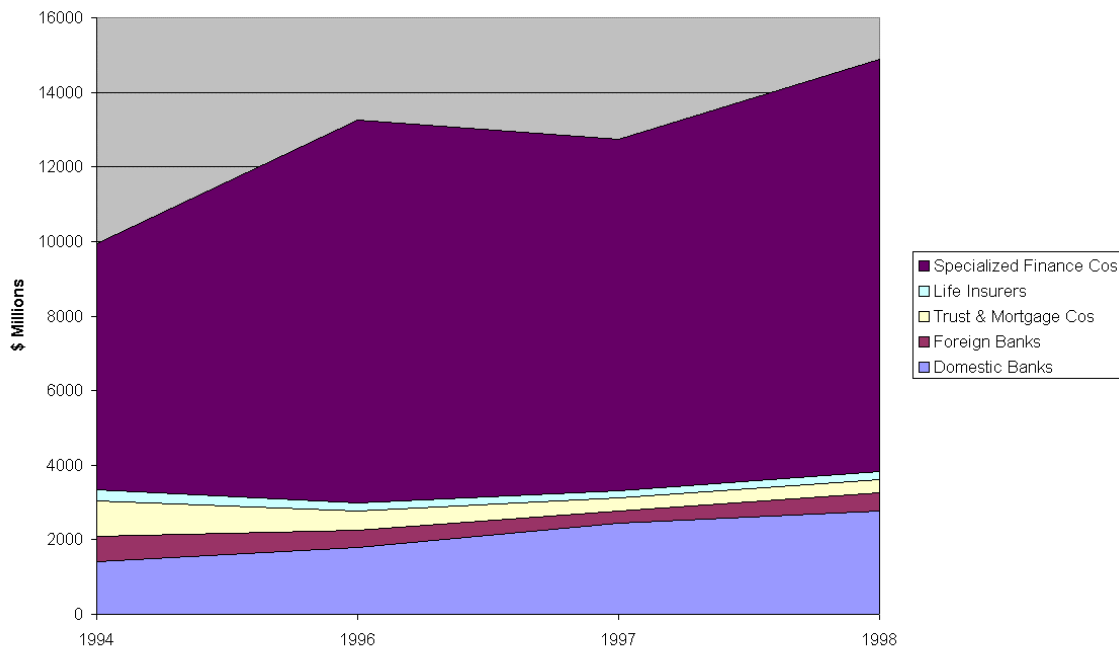
Source : Le Conference Board du Canada

**Tableau 2 : Financement total sous forme de contrats de location  
avec les PME au Canada**

| <b>(millions de dollars)</b>           |              |              |              |              |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>En cours à la fin de l'exercice</b> |              |              |              |              |
| Banques                                | 468          | 628          | 842          | 884          |
| Banques étrangères                     | 111          | 72           | 53           | 77           |
| Sociétés d'assurance-vie               | 33           | 25           | 21           | 22           |
| Fiducie et prêt                        | 189          | 165          | 228          | 113          |
| Coop. de crédit/Caisses                | 0            | 0            | 0            | 0            |
| Sociétés de financement spécial        | 2 310        | 5 650        | 5 184        | 6 135        |
| Sociétés d'État                        | 0            | 0            | 0            | 0            |
| Carte de                               | 0            |              | 0            | 0            |
| <b>Total</b>                           | <b>3 111</b> | <b>6 540</b> | <b>6 327</b> | <b>7 230</b> |

Source : Le Conference Board du Canada

Chart 1 - Total Leasing Market Growth 1994/1998



Source: The Conference Board of Canada

De toute évidence, la prestation d'une garantie de type LPPE pour la location serait un moyen d'accroître le financement disponible aux PME.

- Une grande proportion des clients de l'industrie, particulièrement dans le cas des locations mineures, est connue pour être des PME.
- Les entreprises de financement reposant sur l'actif sont des institutions spécialisées qui fournissent un financement sous forme de prêts, de contrats de location ou de contrats de vente conditionnelle à une variété de clients, dont les PME.
- Pendant plusieurs années, bon nombre des participants à l'industrie de location qui utilisent actuellement le programme d'emprunt garanti par le gouvernement à l'intention des PME se sont demandés pourquoi la garantie n'était pas disponible pour la location.
- Il s'agit clairement d'une forme complémentaire de financement.
- Au cours des années 1990, à mesure que le financement par location a gagné de l'importance, on a exercé de plus en plus de pression pour inclure les contrats de location-acquisition sous l'égide de la garantie gouvernementale existante.

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 travail du Conference Board auprès de l'industrie de location suggère que cette dernière est 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. a) 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-exploitation. 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.

Il est fortement suggéré que le projet pilote 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 travail antérieur du Conference Board a laissé entendre que l'inclusion de la location dans le ressort de la LFPEC serait utile à l'industrie et permettrait d'élargir les choix de financement disponibles aux clients commerciaux. Une grande part des clients de la location représente déjà des petites entreprises, au sens du terme généralement défini dans la LFPEC. Fait plus important, il a été 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. Ce fait a été confirmé par des entrevues auprès de 20 petites entreprises de location que l'on a menées pour les besoins de cette étude. Il est donc probable que le projet pilote de location-acquisition améliore nettement la situation de location de ces PME.

Les cadres de l'industrie ont également suggéré 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.



### **3. La nature unique de la location**

Du point de vue du client, la nature unique de la location est le fait qu'elle puisse offrir 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. Il s'agit d'une industrie à volume élevé, à faible contenu d'intervention et à délais rapides.

La flexibilité est un autre élément qui différencie la location du prêt bancaire ordinaire. Cela est particulièrement vrai sur le marché de location des articles mineurs, qui est composé principalement de PME. Par exemple, un exploitant de remontée-pente de 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. En ce qui concerne la cession des biens, les entreprises de location sont des experts dans la revente des actifs et dans l'optimisation des valeurs 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.

Néanmoins, les contrats de location sont considérablement différents des prêts. D'après les rapports antérieurs du Conference Board, ces différences concernent les aspects suivants :

- Coût du financement
- Financement de l'industrie
- Définition du propriétaire
- Exigences de vérification
- Conditions d'un défaut

## 4. Le marché des contrats de location

Comme l'indique le Graphique 1, la valeur des créances au titre de baux financiers détenues par les institutions financières canadiennes a totalisé presque 15 milliards de dollars en 1998, soit une hausse de plus de 50 p. 100 depuis 1994. Pour l'année 1998, d'autres travaux du Conference Board ont évalué le marché total à 14,976 milliards de dollars, une hausse de 112,7 milliards de dollars par rapport à 1997. La portion du total qui est attribuée aux PME est évaluée à 7,2 milliards de dollars (voir tableaux 3 et 4). Ces chiffres sont quelque peu une sous-estimation, à cause de la pratique industrielle de la titrisation, qui enlève du bilan le financement sous forme de contrats de location. Seuls les contrats de location en cours sont tenus compte par l'étude du Conference Board.

**Tableau 3**

| <b>Financement total par emprunt commercial</b> |                                  |
|---|----------------------------------|
| <b>(milliards de dollars au Canada)</b>         |                                  |
|   | <b>1998 Contrats de Location</b> |
| Taille du marché total                          |                                  |
| <b>Banques nationales</b>                       | 2,781 \$                         |
| <b>Banques étrangères</b>                       | 0,482 \$                         |
| <b>Sociétés d'assurance-vie</b>                 | 0,206 \$                         |
| <b>Fiducie et prêt hypothécaire</b>             | 0,353 \$                         |
| <b>Coop. de crédit/Caisses Populaires</b>       | 0,000 \$                         |
| <b>Sociétés de financement spécial</b>          | 11,154 \$                        |
| <b>Sociétés d'État</b>                          | 0,000 \$                         |
| <b>Cartes de crédit</b>                         | 0,000 \$                         |
| <b>Total</b>                                    | 14,976 \$                        |

À la fin de l'exercice de 1998

Source : Statistique Canada, Le Conference Board

**Tableau 4**

| <b>Financement par emprunt des PME au Canada</b> |                                  |
|--|----------------------------------|
| <b>(milliards de dollars)</b>                    |                                  |
|  | <b>1998 Contrats de location</b> |
| <b>Banques nationales</b>                        | 0,884 \$                         |
| <b>Banques étrangères</b>                        | 0,077 \$                         |
| <b>Sociétés d'assurance-vie</b>                  | 0,022 \$                         |
| <b>Fiducie et prêt hypothécaire</b>              | 0,113 \$                         |
| <b>Coop. de crédit/Caisses Populaires</b>        | 0,000 \$                         |
| <b>Sociétés de financement spécial</b>           | 6,135 \$                         |
| <b>Sociétés d'État</b>                           |                                  |
| <b>Cartes de crédit</b>                          |                                  |
| <b>Total</b>                                     | 7,230 \$                         |

À la fin de l'exercice de 1998

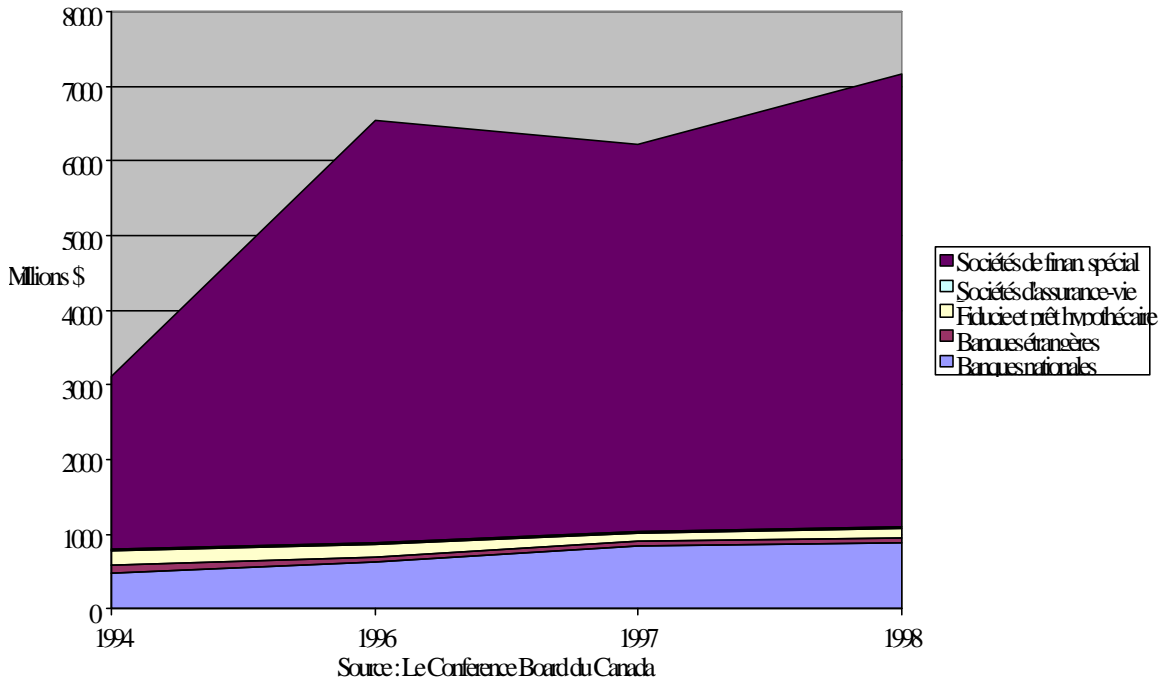
Source : Le Conference Board du Canada

La majorité de la croissance des contrats de location a eu lieu entre 1994 et 1996, lorsque les créances au titre de baux financiers ont augmenté de 9,9 milliards de dollars à 13,3 milliards de dollars. À l'opposé, la valeur des créances au titre de baux financiers détenues par le secteur financier a diminué de 3,8 p. 100 au cours de 1997. Comme on l'a mentionné précédemment, les fluctuations dans la location d'une année sur l'autre semblent être le résultat de la titrisation et d'une attention accrue de la part des sociétés de financement spécial à la location commerciale comme une solution de rechange à l'emprunt. En effet, lorsqu'on jette un coup d'œil à la tendance à long terme dans les créances au titre de baux financiers, on s'aperçoit que de grandes quantités de créances au titre de baux financiers sont fréquemment enlevées des bilans – c.-à-d., la titrisation. Comme le démontre le tableau 5, les données sur les contrats de location en cours ont diminué souvent de 10 ou 20 p. 100 dans une même année. Ce constat reflète la titrisation d'un grand nombre de contrats qui sont enlevés du bilan des sociétés de location. Fait plus important encore, cette variabilité représente un changement par rapport au début des années 1990, où les possibilités de titrisation n'étaient pas aussi courantes et où les montants maximaux de créances au titre de baux financiers ne survenaient que dans le troisième trimestre.

| <b>Tableau 5</b><br><b>Impact de la titrisation sur les contrats de location en cours</b> | Avoirs des sociétés de location, Montants pour les trimestres civils sélectionnés | Contrats de location des autres sociétés, Montants pour les trimestres civils sélectionnés |
|---|---|--|
| 1988  | 1701/t4   | 1452/t4  |
| 1989  | 1910/t4<br>1925/t3  | 1307/t4  |
| 1990  | 2274/t2<br>2205/t1  | 1549/t2  |
| 1991  | 2157/t2<br>1953/t4  | 1855/t4  |
| 1992  | 1964/t4<br>2533/t1  | 2122/t4  |
| 1993  | 2484/t3<br>2305/t4  | 2897/t4  |
| 1994  | 2068/t4<br>2294/t2  | 4395/t4  |
| 1996  | 1787/t4<br>2000/t2  | 8363/t4  |
| 1997  | 2883/t4   | 6425/t4  |
| 1998  | 2922/t4<br>1981/t2  |  |

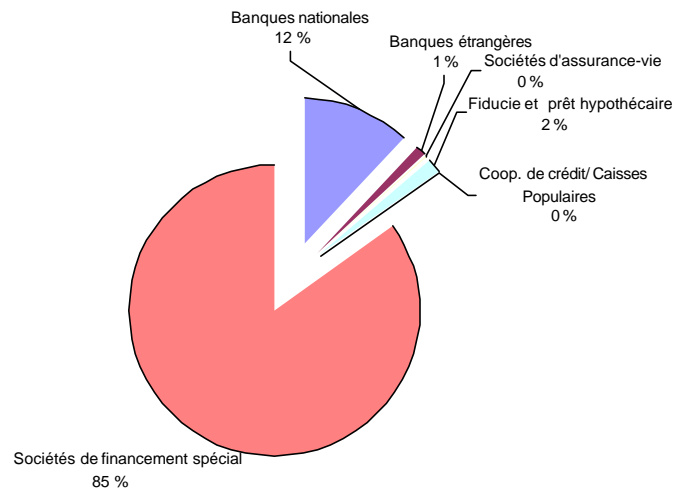
Une quantité considérable de contrats de location peut être attribuée au secteur des petites entreprises. D'après les estimations du Conference Board, ce marché a également connu une croissance rapide depuis 1994, comme l'illustre le Graphique 2.

Graphique 2 - Marché estimatif de location pour les PME 1994/1998



Le Canada abonde de fournisseurs de contrats de location. Toutefois, l'industrie est principalement concentrée sur les activités des sociétés de financement spécial. Le secteur bancaire est un fournisseur important de contrats de location; cependant, en vertu de la Loi sur les banques, les banques ne sont pas autorisées à louer des biens de consommation, des voitures automobiles, des camions légers et des biens immeubles. En 1998, la plus grande part du marché total de la location était occupée par les sociétés de financement spécial (74,5 p. 100), suivies des banques nationales à charte (18,6 p. 100). Toutefois, sur le marché de location aux PME, on estime que les sociétés de financement spécial occupent environ 85 p. 100 des contrats de location avec les PME (voir graphique 3).

### Graphique 3 - Parts du marché relatives, Contrats de location aux PME



Cette estimation repose sur une mise à jour du Conference Board (à être publiée bientôt) des données sur le marché de financement des PME. Ces estimations suggèrent que le financement offert aux PME sous forme de contrats de location a totalisé 7,2 milliards de dollars en 1998, comparativement à 6,2 milliards de dollars en 1997. En 1998, la plus grande part du marché de location aux PME au Canada était attribuée aux sociétés de financement spécial, qui occupaient une valeur totale de 6,1 milliards de dollars (84,8 p. 100) du nombre total de contrats de location en cours avec les PME. Les banques nationales ont occupé la deuxième plus grande part, à 12,2 p. 100, avec 883,6 millions de dollars en créances au titre de baux financiers avec les PME. Les contrats de location offerts aux PME par les autres secteurs n'étaient pas considérables, comme le démontre le graphique 3.

Cette étude du Conference Board suggère également que l'emprunt ordinaire n'a pas connu une croissance aussi rapide que celle du financement sous forme de contrats de location au Canada depuis 1994. Ce taux de croissance exceptionnellement élevé est expliqué par l'analyse de l'ACFL, qui indique que le Canada a connu une tendance ascendante régulière et constante dans ce ratio pendant les 20 dernières années. Comme il n'a pas encore réalisé son plein potentiel, le taux élevé de croissance du financement des nouvelles entreprises et le total des actifs sont susceptibles de continuer.<sup>1</sup>

À la lumière des tendances et des perspectives d'avenir, nous avons fait fond sur l'analyse offerte par le président de l'ACFL :

*Parmi les secteurs clés qui ont alimenté la demande de financement en 1998, mentionnons la fabrication, la construction, les transports et le forage pétrolier. Certains de ces secteurs ont affiché une capacité excédentaire de matériel jusqu'en 1999. Les sociétés de financement reposant sur l'actif ont atteint cette croissance au sein d'un marché de plus en plus concurrentiel. Le marché canadien offre un certain nombre de possibilités. Par conséquent, il*

<sup>1</sup> Rapport annuel par David Powell, président, Association canadienne de financement et de location.

*existe de nombreux nouveaux venus, tant à l'intérieur du pays qu'en outre-mer. On s'attend à ce que l'industrie poursuive une forte croissance, du moins tout au long de l'an 2000.*

*[TRADUCTION]*

Le niveau de croissance illustré dans le graphique 2 appuie cette constatation.

Dans le cadre du présent rapport, le Conference Board a également effectué un tour d'horizon sur l'industrie de location dans son ensemble en moyen des données disponibles de Statistique Canada et de Dunn & Bradstreet, le tout complété par 20 entrevues avec les petites entreprises de location qui ne sont pas membres de l'ACFL. À la suite de cet examen, le Conference Board a pu dégager le profil à la fois des membres de l'ACFL et de l'industrie dans son ensemble, selon les classifications suivantes :

- les caractéristiques des divers types de sociétés de location
- les types de financement et d'activités de location (p. ex., matériel technologique, véhicules, etc.);
- le nombre d'années d'existence de l'entreprise.

De plus, selon les entrevues, le Conference Board a été en mesure de fournir les données suivantes sur les petits propriétaires qui sont membres de l'ACFL :

- les montants moyens de contrats de location;
- la gamme des tailles pour les petits contrats par rapport aux gros contrats;
- les taux moyens de défaut et de perte;
- les taux d'intérêt moyen exigés;
- les groupes cibles et clients;
- la relation avec les fabricants;
- les différences entre les petites et grands joueurs au chapitre des sources de fonds;
- la description des déclarations de revenu et des bilans, par taille d'entreprise.

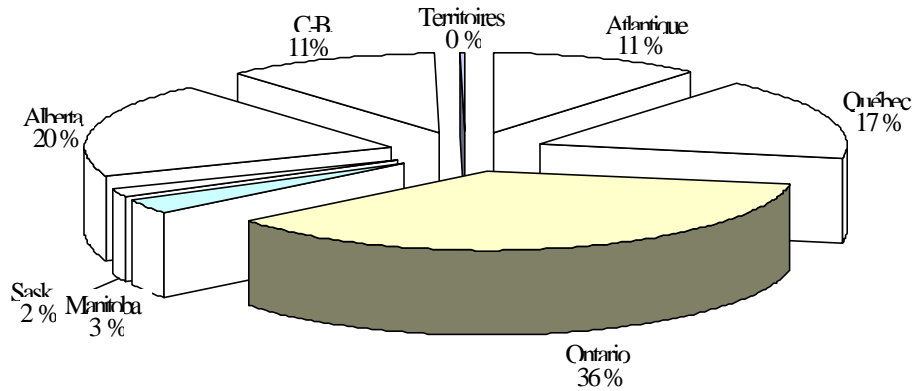
#### **4. a) Aperçu des membres de l'ACFL et de l'industrie dans son ensemble**

Dans un rapport publié en 1999, David Powell, président de l'ACFL, déclare que le taux de pénétration du marché par les sociétés (celles qui sont membres de l'ACFL) est passé de 17,0 p. 100 à 18,9 p. 100 (du financement total en 1999), en l'espace d'un an. Il signale que les 175 membres de l'ACFL représentent la plupart des grands propriétaires et confirme qu'il existe encore plus de sociétés qui ne sont pas affiliées à l'ACFL et ne sont pas comptabilisées, surtout parmi les petites et moyennes entreprises de location. Ceci correspond à notre étude des statistiques de l'industrie qui suggère l'existence de plus de 568 sociétés de location au Canada. Comme il sera démontré plus loin, bon nombre de ces sociétés sont très petites ou font partie de groupes de sociétés.

Environ 75 p. 100 des membres de l'ACFL ont leur siège social en Ontario, suivis de 10 p. 100 en Colombie Britannique, 7 p. 100 au Québec, 6 p. 100 en Alberta; le Manitoba et la Saskatchewan ont une représentation encore plus petite. Ces données diffèrent de celles obtenues sur l'industrie dans son ensemble, qui est concentrée principalement en Ontario et au Québec, quoique considérablement présente à travers le Canada (voir graphique 4).

Ce profil de l'industrie est grandement différente de celui de la représentation des membres de l'ACFL. Les membres de l'ACFL sont majoritaires en Ontario et sont sous représentés dans les provinces de l'Atlantique et dans les provinces de l'Ouest.

Graphique 4 - Emplacement de l'industrie de location au Canada



#### 4. b) Répartition du marché

Les membres de l'ACFL se répartissent plus ou moins entre les marchés de location de voitures et de matériel. La définition du matériel englobe, entre autres, le matériel lourd industriel et de construction, les fournitures de restaurant, le matériel d'industrie légère, les fournitures de vente au détail et les fournitures de bureau, y compris le matériel de télécommunications et le matériel informatique.

Cette vaste gamme d'activités de location est reflétée dans les statistiques relatives à l'industrie dans son ensemble. En effet, la base de données de Dunn & Bradstreet révèle un grand nombre de codes de CTI (classification type des industries) parmi les sociétés de location. Il n'est pas rare de trouver des sociétés individuelles qui sont actives dans quatre ou cinq différents types de location. Le tableau 6 dresse une liste des participants à l'industrie, en fonction de leur code primaire CTI seulement.

**Tableau 6 - Pourcentage de l'industrie de location par type primaire de location**

|                             |        |
|-----------------------------|--------|
| Audio visuel                | 1,8 %  |
| Crédit-bail de voitures     | 10,8 % |
| Location de voitures        | 5,2 %  |
| Financement commercial      | 5,6 %  |
| Ordinateurs                 | 1,3 %  |
| Fourn. et mat. de construc. | 14,3 % |
| Grue                        | 2,5 %  |
| Matériel élec.              | 5,9 %  |
| Location de matériel        | 15,6 % |
| Ménager                     | 3,2 %  |
| Fournitures industrielles   | 1,3 %  |
| Fabrication                 | 2,0 %  |
| Fournitures de bureau       | 2,2 %  |
| Pétrole & gaz               | 4,7 %  |
| Accessoires pour fêtes      | 1,1 %  |
| Biens immeubles             | 1,6 %  |
| Divers (machines et outils) | 3,9 %  |
| Panneaux                    | 1,4 %  |
| Navire à vapeur             | 0,7 %  |
| Matériel de télécom.        | 3,2 %  |
| Camions                     | 7,9 %  |
| Autres                      | 3,9 %  |

Les plus grands secteurs de l'industrie pratiquent la location de matériel (de fabrication ou de construction) et la location de véhicules (automobiles ou camions). Il y a plusieurs facteurs communs aux deux types de location :

- ils desservent principalement les sociétés clientes;
  - la plupart des transactions sont menées avec des clients réguliers; et
  - la société de location est parfois une filiale ou une société soeur d'une organisation plus grande et
  - la société de location a été créée pour agir presque exclusivement comme son seul fournisseur.
- Dans ce dernier cas, on signale que le risque de perte par défaut du locataire est virtuellement nul parce que la société, généralement de grande taille, agit comme son propre locataire.

Les sociétés de location qui sont spécialisées dans un type de produit (p. ex., des photocopieurs ou du matériel de radiodiffusion) et qui utilisent un seul fournisseur bénéficient de plusieurs avantages : les prix concurrentiels, le rachat du vendeur à la fin du contrat de location ou dans le cas d'un bris du bail; et un stock renouvelable continuellement mis à niveau. Encore une fois, ce genre d'interactions réduit le risque de perte.

Ce ne sont pas tous les membres de l'ACFL qui attribuent des contrats de location. Des 175 membres déclarés sur le site Web de l'association, certains offrent des services juridiques et autres à l'industrie de la location et ne s'impliquent pas directement dans la location. D'autres, pourtant, concluent des contrats de location à très court terme, qui ne sont pas clairement des contrats de location-acquisition et qui, selon toute vraisemblance, ne se qualifieraient pas pour le programme pilote. Cette constatation correspond aux données sur les propriétaires qui sont identifiés dans la base de données de Dunn & Bradstreet, et qui ont été interrogés dans le cadre de la procédure d'entrevue. Certains de ces propriétaires sont, en fait, des fabricants qui utilisent la location comme processus de vente et non comme activité principale.

Par conséquent, il se peut qu'un certain nombre de sociétés canadiennes qui offrent des services de location ne soient pas, en fait, *principalement* des sociétés de location. Prenons par exemple les sociétés de vente d'automobiles du marché local qui ont l'option de faire de la vente par location par le biais de sociétés de location commanditées par le fabricant (GMAC, Ford Credit, etc.), ou celle de louer



directement par un groupe ou une filiale pour leur propre compte (peut-être pour les gestionnaires locaux de parc automobile). Un autre exemple serait celui d'un fabricant de panneaux qui offre des contrats de location-acquisition pour les panneaux personnalisés qu'il vend. Selon toute vraisemblance, certains de ces propriétaires seraient admissibles au programme pour les raisons suivantes :

1. ils sont dans le commerce de la location à long terme,
  2. ils ont de l'expérience dans la location,
  3. ils utilisent les normes pratiquées par l'industrie, y compris la vérification de crédit
- mais...

4. la location représente juste une partie, *et non* la totalité, de leur secteur d'activité.

Cela laisse entendre que le programme pilote de location devrait cibler des types particuliers de contrats de location, et non des types de sociétés de location spécialisées, afin d'assurer que le programme est convenablement ciblé et qu'il ne crée pas des gagnants et des perdants dans un type particulier de secteur d'activité.

Il existe également de nombreux autres propriétaires qualifiés qui ne devraient probablement pas être inclus dans le projet pilote de location. Par exemple, les sociétés de location de voitures ne seraient pas admissibles à toute une catégorie de contrats de location à court terme (p. ex., locations de fins de semaine, ou à la semaine). Dans le même ordre d'idées, les propriétaires de matériel de construction lourde qui louent du matériel tel que des chargeurs, des paveurs et des terrassiers (souvent loués à l'heure ou à la journée) ne pourraient certainement pas se qualifier comme fournisseurs de location-acquisition. Ce type de matériel est parfois loué de pair avec un employé pour le faire fonctionner. En marge se trouvent certaines sociétés de location qui sont, en réalité, des sous-traitants de projets de construction. Les modalités en sont mal définies, et la société de location est engagée pour le travail spécifique au lieu d'une période de temps déterminée; certains diraient que de telles entreprises ne sont pas des sociétés de location.

En Alberta, un grand nombre de matériel de l'industrie pétrolière et gazière est loué à l'heure ou à la journée. Le matériel revient à son propriétaire après le travail - et cela peut se faire vite si tout se passe bien, ou prendre plus de temps si les choses ne vont pas très bien. Les exploitants de tels contrats de location peuvent provenir de diverses sources, à partir de l'entreprise d'outillage, de la société pétrolière cliente ou d'une équipe de gréement. Naturellement, lorsque l'entreprise d'outillage fournit le personnel, cela influence le prix. Le projet pilote de location devra différencier clairement de tels contrats de location hybrides. Encore une fois, cela semble être possible si on limite le projet aux sociétés de location-acquisition ordinaires.

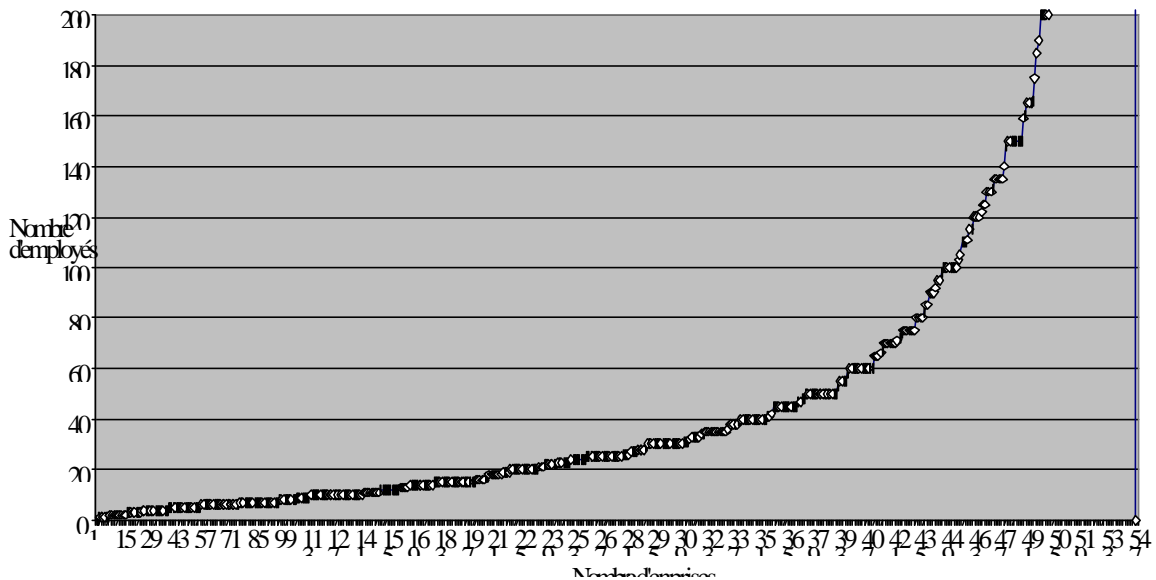
Il existe un autre type de location qui pourrait présenter un intérêt. Les sociétés de matériel pour l'exploitation pétrolière et gazière, en particulier, semblent avoir établi un schéma de clientèle régulière comme le font les autres fournisseurs de matériel lourd. Elles louent le matériel pendant une plus grande partie de sa durée de vie utile, sauf qu'ils le font par petits bouts, d'un contrat à court terme à l'autre, mais à plusieurs reprises sur une période d'années. Encore là, cette constatation suggère que la définition d'un type de contrat de location admissible dictera, plus que toute autre chose, le type de propriétaires qui deviendra admissible (parce que ces propriétaires attribuent ces types de contrat de location).

#### **4. c Profil de l'emploi**

La plupart des sociétés de location comptent moins de 25 employés. En effet, comme le montre le graphique 5, presque toutes les entreprises déclarent un personnel de moins de 200 personnes en tout (490 sur 558). De ce fait, l'industrie est très fragmentée avec de nombreuses petites entreprises. En fait, plus de 200 entreprises déclarent moins de 20 employés.

Graphique 5 - Nombre de sociétés de location ayant moins de 200 employés

Source : Dunn & Bradstreet



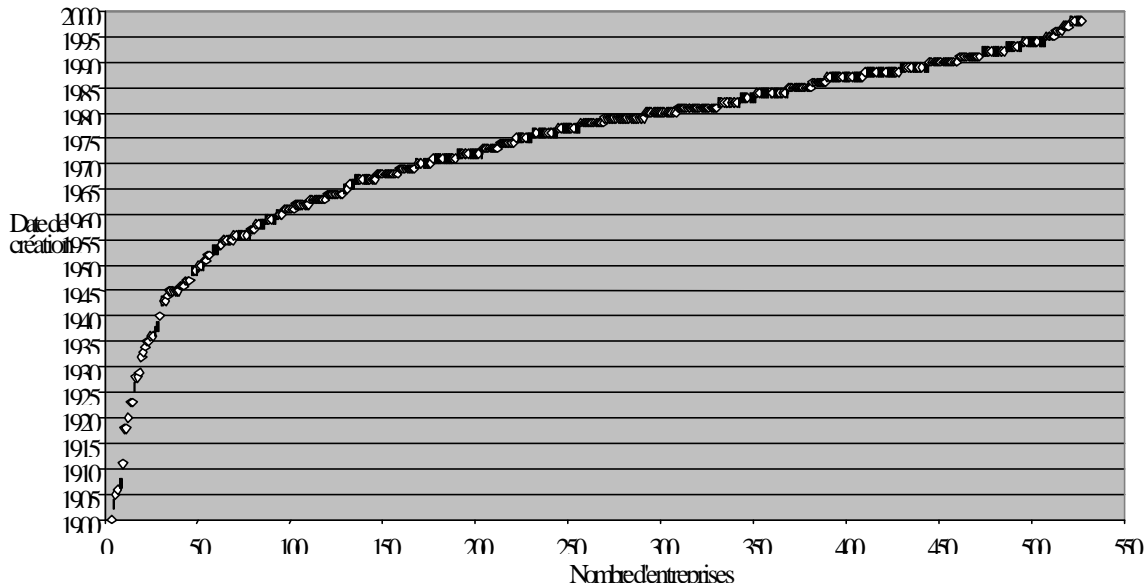
Cela pose des défis particuliers pour le projet pilote de location, puisque ce groupe est très différent des prêteurs actuels de la LFPEC. À vrai dire, on pourrait alléguer que les économies d'échelle ainsi que le besoin plus important de capitaux dans le secteur de prêt résultent généralement dans les entreprises plus grandes avec un plus grand bassin d'employés. Il faudra donc décider au départ s'il faut cibler les propriétaires de petite envergure qui fournissent eux-mêmes des contrats de location aux petites entreprises. Une approche différente pourrait être indispensable pour répondre aux besoins des propriétaires de petite taille, *parallèlement* à ceux des propriétaires plus importants et plus sophistiqués.

#### 4. d) Profil des propriétaires selon le nombre d'années d'existence

L'industrie est principalement constituée d'entreprises qui sont en affaires depuis longtemps. Pas moins de 300 propriétaires déclarent être en affaires depuis plus de 20 ans, alors que 508 entreprises (plus de 95% de l'industrie d'après Dunn & Bradstreet) affirment être dans le circuit depuis plus de 5 ans.

Graphique 6 - Nombre d'entreprises par date de création

Source : Dunn & Bradstreet



Cela suggère que presque toutes les entreprises de location rempliront les critères d'admissibilité du projet pilote de location, s'ils sont similaires à ceux de la LFPEC. Bon nombre de ces propriétaires chevronnés sont presque toujours de petit calibre, ce qui indique qu'ils ont trouvé un créneau qu'ils peuvent satisfaire, qu'ils connaissent bien, et qu'ils peuvent bien desservir. Encore une fois, il est probable que de telles entreprises aient le libre choix de participer au programme pilote de location, selon l'utilité du programme de garantie pour eux, la simplicité de sa gestion et les obligations de rapport qui lui seront associées. Le projet pilote de location devra, selon toute vraisemblance, utiliser des exigences différentes de celles de la LFPEC de façon à inclure des types de participants qui sont assez différents.

#### 4. e) Profil des revenus

Les membres de l'ACFL inclus dans l'étude sont plutôt de très grosses sociétés, comme le démontre le profil de leurs revenus. Faute de temps, seulement 75 membres de l'ACFL choisis au hasard ont été étudiés d'après leurs revenus, selon la base de données de Dunn & Bradstreet (aux fins de cohérence).

Sur cette base, nous avons constaté que 16 p. 100 d'entre elles ont un volume de ventes de plus de 100 millions de dollars, 9 p. 100 entre 25 et 100 millions de dollars, environ 10,5 p. 100 ont un chiffre d'affaires entre 10 et 25 millions de dollars, et à peu près 64,5 p. 100 sont sous la barre des 10 millions de dollars. Cela est comparable aux chiffres relatifs à l'industrie dans son ensemble, où seulement 5,3 p. 100 affichent un chiffre d'affaires de plus de 100 millions de dollars, 9,5 p. 100 entre 25 et 100 millions de dollars, 11,5 p. 100 entre 10 et 25 millions de dollars, et plus de 73 p. 100 moins de 10 millions de dollars. Ces faits soutiennent l'allégation que les membres de l'ACFL sont habituellement plus grands que l'industrie dans son ensemble, mais qu'ils sont représentatifs d'une bonne part de l'industrie de location au Canada (d'après cet échantillon pris au hasard).

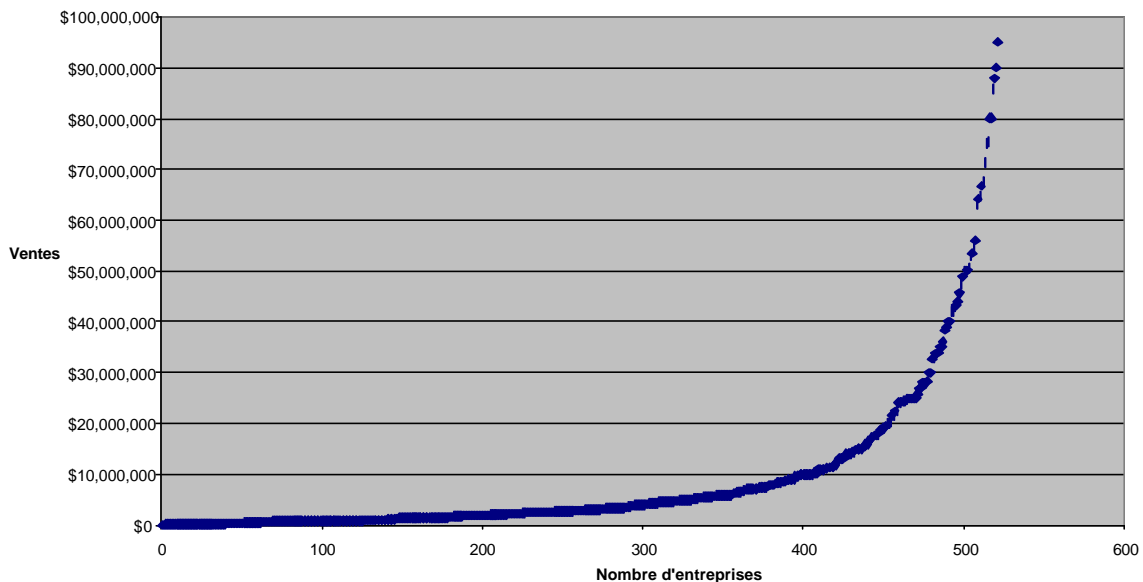
L'industrie est surtout dominée par un grand nombre de très petites entreprises, comme en témoigne le graphique ci-joint qui classe les données de Dunn & Bradstreet selon les ventes. Cependant, il y a une importante tendance ascendante dans cette distribution qui n'apparaît pas sur ce graphique. En fait, 10 p.

100 des plus grandes entreprises de location d'actifs effectuent 90 p. 100 des transactions de location au Canada.

D'après les données de Statistique Canada, l'entreprise de location moyenne afficherait un chiffre d'affaires d'environ 21 millions de dollars. Or, les entreprises de moins de 10 millions de dollars en actifs (la majorité de l'industrie) réalisent, en moyenne, des recettes d'exploitation annuelles d'un peu moins de 2 millions de dollars. À l'opposé, les plus grandes entreprises de plus de 100 millions de dollars en actifs inscrivent, en moyenne, un chiffre d'affaires de plus de 175 millions de dollars. Il s'agit de types d'entreprises très différents, ce qui sous-entend encore une fois que l'industrie de location n'a pas les types d'économies d'échelle qui se manifestent dans l'industrie du prêt, comme les banques, ni les exigences de capitaux nécessaires pour que de telles entreprises puissent fonctionner.

**Graphique 7 - Nombre d'entreprises ayant des ventes de moins de 100 millions \$**

Source : Dunn & Bradstreet



En réalité, l'industrie de la location paraît être un cas classique où 10 p. 100 des plus grandes entreprises concluent 90 p. 100 des transactions totales (voir graphique 7). Encore une fois, cela suggère que le projet de location devra soit cibler l'un ou l'autre des types d'entreprise, soit présenter assez de flexibilité pour inclure les deux types. De toute évidence, une telle variété d'entreprises aura différentes attentes qui devront être prises en considération si on veut assurer la réussite du projet pilote de location auprès de toutes les entreprises. Il peut être plus simple de limiter l'applicabilité du projet pilote à certains types d'entreprises (ou comme on l'a suggéré plus haut, par types de contrat de location).

Des variations intéressantes se dégagent de l'analyse selon la taille de l'actif. Par exemple, la plupart des radiations de créances de l'industrie se produisent dans les entreprises dont les actifs se situent entre 10 et 25 millions de dollars qui, selon Statistique Canada, ne couvrent pas les créances irrécouvrables. À moins qu'il s'agisse d'une erreur dans les données, cela laisserait entendre que les entreprises de différente taille sont gérées différemment!

La plupart des contrats de location sont attribués par des entreprises qui ont des actifs de plus de 100 millions de dollars. De ce fait, il se peut que le projet pilote soit limité uniquement aux plus grosses entreprises et qu'il couvre quand même la plus grande partie de l'industrie de location, selon le type de location.

Plus des deux tiers des entreprises, soit à peu près 350 entreprises inscrivent des ventes de moins de 10 millions de dollars. Par conséquent, la proposition du groupe de discussion de l'industrie, en 1998, à l'effet de limiter l'admissibilité des propriétaires aux sociétés qui attribuent annuellement des contrats de location de plus de 10 millions de dollars excluerait un grand nombre d'entreprises du projet pilote de location. D'un autre côté, si une telle limitation n'est pas instituée, le projet pilote devra potentiellement enregistrer un grand nombre de propriétaires à faible volume, alors qu'un grand nombre de contrats de location-acquisition proviendraient de quelques rares fournisseurs. À ce titre, il se peut que le projet de pilote de location envisage l'établissement de deux séries de conditions d'enregistrement : l'une pour les participants à volume élevé, et l'autre pour les participant à faible volume.

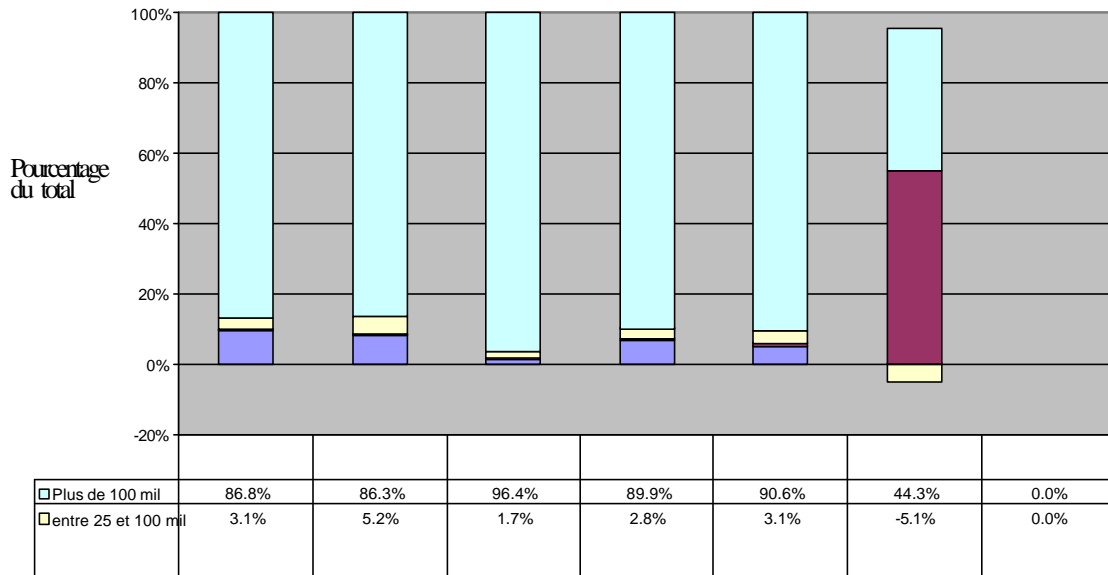
#### **4. f) Profil des bilans**

La présente section étudie la façon dont les différents types d'entreprises sont financées, et leurs types de bilan. Ces données sont basées principalement sur celles de Statistiques Canada. Dans la mesure du possible, elles ont été justifiées par les conclusions des entrevues afin d'assurer qu'une erreur de données ne nuise pas aux résultats.

Les données de Statistique Canada doivent être interprétées avec prudence parce que seules les entreprises de location ayant des actifs de plus de 10 millions de dollars sont directement étudiées. Statistique Canada a fait des estimations pour toutes les données concernant les entreprises avec des actifs inférieurs à 10 millions de dollars.

Les entreprises ayant des actifs de moins de 10 millions de dollars représentent environ 10 p. 100 des actifs de l'industrie. Celles qui ont des actifs entre 10 et 100 millions de dollars sont peu nombreuses et représentent moins de 3 p. 100 des actifs de l'industrie. Les entreprises ayant des actifs supérieurs à 100 millions de dollars représentent 88,2 p. 100 du total des actifs de l'industrie, même si elles représentent moins de 10,5 p. 100 des firmes de location.

**Graphique 8 - Indicateurs sélectionnés de l'industrie de location, Pourcentage du total de l'industrie, selon la taille**

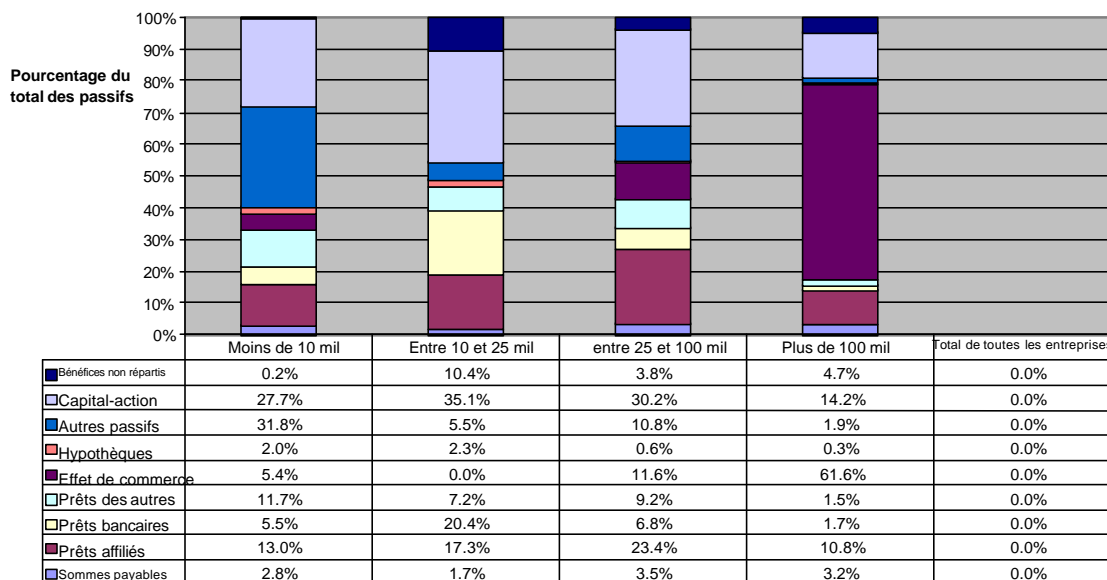


Source : Statistique Canada, Le Conference Board du Canada

Les petites entreprises sont financées différemment et à un plus long terme que les grandes entreprises. Le bilan des petites entreprises est composé surtout d'investissements et de comptes avec des affiliés, de prêts et de contrats de location et d'autres actifs. La composition de leurs actifs semble être d'une nature à plus long terme, bien diversifiée et axée sur les investissements. Le financement provient principalement d'emprunts qui sont également à long terme. De tels emprunts ne viennent pas surtout des banques à charte, mais d'autres prêteurs, probablement des particuliers riches et des affiliés qui financent le commerce de location de l'entreprise. Ce type de financement semble être le plus typique des petites entreprises que le financement pour un intermédiaire financier.

Plus les entreprises sont grandes, plus elles sont susceptibles de se spécialiser dans le domaine du prêt et de la location, et plus elles auront tendance à être financées par des prêts bancaires et autres effets de commerce. En effet, les grandes entreprises (de plus de 100 millions de dollars) détiennent 95 p. 100 des prêts de l'industrie, 99 p. 100 des acceptations bancaires et 98 p. 100 des obligations et débiteures de l'industrie. De tels financements sont pratiquement inexistantes auprès des petites entreprises ayant des actifs de moins de 100 millions de dollars. D'un autre côté, les plus petites entreprises détiennent une plus grande part du financement par actions, ce qui expliquerait pourquoi bon nombre d'entre elles ont pu durer si longtemps; elles sont financées de manière très conservatrice, comparativement aux grandes entreprises.

Graphique 10 - Passifs de l'industrie, Pourcentage selon la taille



Source : Statistique Canada, Le Conference Board du Canada

## **5. Profil des participants à l'industrie de location (selon les résultats de l'entrevue)**

L'analyse du présent chapitre résume les résultats de l'échantillon aléatoire des sociétés interrogées dans le cadre de notre étude. Les entrevues ont servi à faire une vérification indépendante des constatations.

### **5. a) Taille et durée du contrat de location**

La taille moyenne du contrat de location, dans les sociétés de location qui offrent un large éventail de produits, oscille entre 10 000 \$ et 25 000 \$ et la durée moyenne du contrat est de 3 à 4 ans dans l'ensemble de l'industrie. Ce constat a été confirmé par presque toutes les sociétés interrogées.

Cela varie considérablement selon le type de contrat offert. Les gros contrats varient entre 100 000 \$ et 250 000 \$ et concernent plus spécifiquement le matériel de construction ou de fabrication, les véhicules de transport et le matériel de télécommunications. Les petits contrats ont une valeur moyenne de 3 000 \$ à 10 000 \$ et visent habituellement les produits de bureau et de petites entreprises, ainsi que le matériel de restaurant et de fabrication légère. La durée moyenne de ce type de contrats est aussi de 3 à 4 ans.

Cela suggère que le projet pilote devra identifier des types particuliers de contrats de location et leur assigner des critères spécifiques. En effet, il existe tellement de variations dans le domaine de la location selon le type d'actif loué, qu'il sera difficile d'envisager une seule catégorie de critères pour tous les types de contrats. Pour un gros contrat, il sera facile de justifier les exigences supplémentaires relatives à la garantie. En effet, un gros contrat risque d'être fort semblable à un prêt typique consenti en vertu de la LFPEC. Cependant, pour les articles mineurs avec un gros volume d'écoulement, tels que les ordinateurs, les conditions devront être rationalisées pour simplifier le travail administratif. Par exemple, l'administration peut décider d'attribuer des lots de contrats de location aux gros fournisseurs avec des rapports de groupes pour des catégories similaires de contrats de location (par exemple, les photocopieurs). Ceci faciliterait le suivi et le rapport des exceptions ou des cas d'activités inhabituelles. Sinon, la charge de travail administratif imposé à un grand nombre de petits contrats de location pourrait dépasser la valeur des frais d'administration de 1,25 p. 100 dans le cas des petits contrats.

### **5. b) Pratiques de diligence raisonnable**

Les sociétés de location interrogées ont confirmé qu'elles utilisaient des procédures industrielles normales de vérification de crédit et des critères de location avant d'attribuer des contrats de location. Cela comprend les vérifications de crédit, une évaluation de la viabilité du locataire et les antécédents personnels en matière de crédit.

La plupart des sociétés de location indiquent qu'elles refusent des contrats de location à environ 20 à 25 p. 100 des demandeurs. Cela laisse entendre qu'elles suivent des processus rigoureux de sélection, notamment les recherches de crédit; elles exigent un minimum de deux à trois ans en affaires pour être admissible. Dans le cas des gros contrats de location, les propriétaires d'entreprise doivent démontrer des preuves sur la solvabilité personnelle afin d'assurer que le risque de défaut est minimal pour la société de location.

Les interviewés ont signalé que 0,5 à 3,0 p. 100 des contrats de location devaient être menés à terme pour reposséder l'actif. Il a été déclaré qu'environ 1 p. 100 des contrats de location aboutissent en une perte non récupérable pour la société de location.



Il ne semble pas exister une corrélation en ce qui concerne le type de contrat de location susceptible d'être pris en défaut. Au contraire, c'est le type de locataire qui tend à déterminer le niveau de risque d'une location. On a cité l'exemple des partenariats abolis comme l'une des causes les plus fréquentes de défaut, suivi du défaut commercial habituel d'une entreprise sans antécédent, c.-à-d., les entreprises nouvellement créées. Les interviewés ont indiqué, toutefois, que les petits contrats de location avaient tendance à être pris en défaut plus souvent, et que les petits contrats de location étaient normalement associés aux petites entreprises. Les nouvelles entreprises et les nouveaux partenariats sont généralement plus risqués, peu importe le type de matériel loué. Cette observation est conforme aux études antérieures sur l'expérience de perte relative aux garanties de prêts en vertu de la LPPE.

Ces pratiques de diligence raisonnable et les taux de défaut semblent également correspondre à ceux des études antérieures de l'industrie de location. Cela sous-entend que la garantie pourrait avoir une portée considérable pour faire bénéficier les nouvelles entreprises qui, autrement, se verraient refuser un financement sous forme de location. Cela serait complètement en harmonie avec le mandat de la LFPEC.

Cela dit, le projet pilote de location devra définir clairement les types de contrat de location qui seront admissibles à la lumière des exigences d'enregistrement, des taux de défaut et des taux de perte. Il se peut que les contrats de location plus réguliers visés par le projet pilote de location entraînent des taux de perte relativement plus élevés. En effet, les interviewés ont confirmé qu'ils hésitent souvent de louer du matériel aux petites entreprises nouvelles, sans expérience, pour les raisons suivantes :

- les taux de perte sont généralement plus élevés avec les nouvelles petites entreprises ou les nouveaux partenariats;
- de tels contrats de location sont plus susceptibles d'être pris en défaut sur les paiements ou l'entreprise est plus susceptible de faire faillite;
- le matériel est parfois repris dans une condition qui n'est pas idéale;
- le matériel est moins susceptible d'être récupéré que dans le cas des défaut des grandes entreprises;
- un taux d'intérêt plus élevé doit être exigé pour compenser le risque et à cause du fait que la marge de profit avec les petits contrats de location est plus faible, ce qui rend ces contrats de location plus difficiles à vendre.

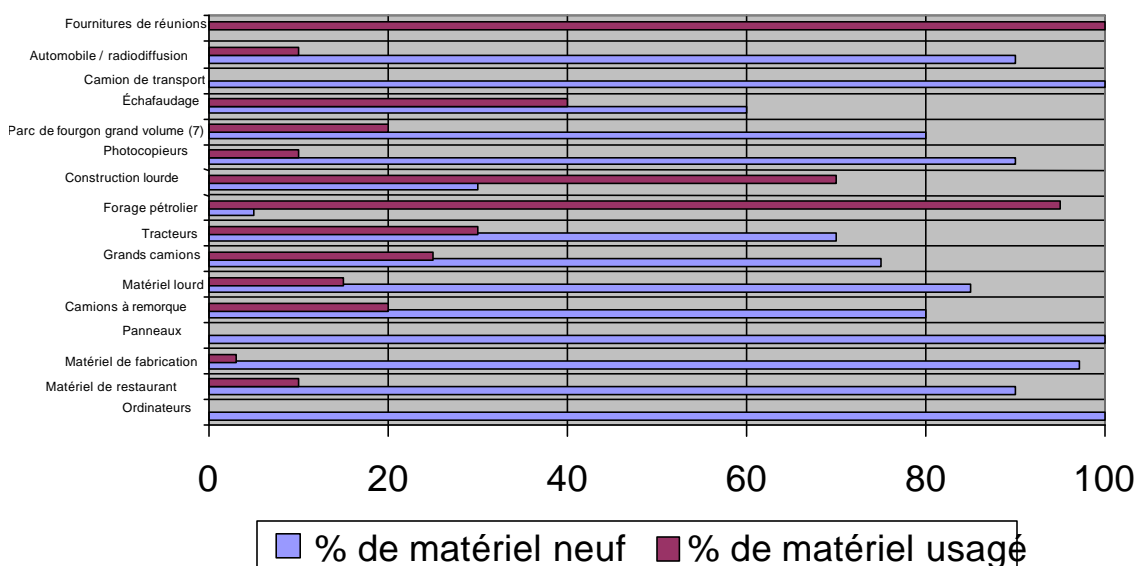
### **5. c) Activités non admissibles**

Dans de nombreux cas, les interviewés ont relaté des situations qui ne sont pas susceptibles de se qualifier au projet pilote de location. Les sociétés de location de matériel lourd et de machinerie (c.-à-d., pétrole et gaz) profitent parfois du privilège d'agir à titre de fournisseurs aux grandes sociétés pétrolières ou minières. Ces exploitations à grande échelle n'attribuent pas normalement des contrats de location, mais demandent plutôt un taux horaire pour la machinerie. Elles peuvent également fournir la main-d'œuvre nécessaire pour faire fonctionner la machinerie. Dans ces cas, la société de location pourrait envisager un sous-traitant.

Un autre secteur qui exige un taux horaire ou quotidien constitue les magasins de location d'articles divers qui visent largement le marché de consommation. Les contrats de location portent sur tous les types d'outils et de petit matériel; ces exploitations demandent un dépôt et une identification valide ou une carte de crédit approuvée pour assurer la location. Ces types d'exploitations sont souvent des franchises ou des entreprises familiales.

Certaines des activités de location de l'industrie portent sur le matériel usagé (voir graphique 11). La décision de mettre en œuvre un projet pilote de location-*acquisition* signifie presque sûrement qu'il faudra limiter le programme au matériel neuf. Parmi les autres facteurs déjà mentionnés, il est possible que l'inclusion du matériel usagé entraîne une quantité de problèmes qu'il vaudrait mieux éviter. Le fait de limiter l'admissibilité au matériel neuf permet également à l'administration de se fier aux prix du matériel neuf comme le principal outil d'évaluation, à la fois pour déterminer les montants des contrats de location pour les besoins de la garantie et pour déterminer si le contrat de location concerne une location-*acquisition*.

**Graphique 11 - Types de location de matériel (neuf et usagé)**  
**Source : Le Conference Board du Canada**



### 5. d) Taux d'intérêt exigés

Les sociétés de location de voitures exigent normalement des taux d'intérêt comparables aux taux préférentiel des banques (0,5 à 1,0 p. 100 au-dessus du taux préférentiel). Le taux d'intérêt varie entre le plus élevé et le plus bas chiffre de cette échelle, selon le nombre de véhicules loués par un client.

En ce qui concerne la location de matériel, les interviewés ont laissé entendre que les taux d'intérêt étaient généralement situés entre 10 et 21 p. 100 et qu'un certain nombre de variables « autres que des intérêts » entraînent en jeu pour déterminer le taux d'intérêt de la location. Voici quelques-unes de ces variables :

- la taille et la longueur du contrat de location,
- le statut du client (nouveau ou régulier),
- et le type de matériel loué.

La marge de profit est faible sur les petits contrats de location, même s'ils se rattachent habituellement à des locations à un taux d'intérêt élevé. Comme le risque tend à augmenter lorsqu'on loue à des petites entreprises, un taux d'intérêt plus élevé aide à compenser les pertes. Une des raisons pour lesquelles on loue à ces clients pourrait être le fait que, s'ils réussissent, ils restent des clients fidèles pour les années à venir.

Une autre raison pourquoi les sociétés de location de matériel se disent disposées à louer aux nouvelles petites entreprises est le fait qu'elles veulent satisfaire leur fournisseur, en créant une solide réserve de clients pour l'avenir et en renforçant l'identification de la marque. Cet aspect concerne habituellement les sociétés de location de matériel qui font affaires avec un seul nom de marque et qui offrent exclusivement un ou deux types de produits. Le fournisseur agit également d'un souscripteur, en ce sens qu'il offre des ristournes, des programmes de rachat à la fin des contrats de location et un stock renouvelable. Par le fait même, la société de location se voit alléger du fardeau de la vente aux enchères du vieux matériel ou de la réparation du matériel endommagé.

Dans le cas d'une location de propriété, le montant du contrat de location est basé sur un prix donné par pied carré. De nombreuses variables entrent en jeu, notamment : l'emplacement et le marché, le type d'espace (point de vente, entrepôt, etc.), les impôts fonciers, les services publics, les coûts d'agrément communautaire, la durée du contrat de location et le financement du propriétaire. De façon générale, les sociétés de location de propriété peuvent s'attendre à perdre deux à trois mois de loyer si le locataire se retire des affaires.

Le projet pilote de location devra décider s'il faut appliquer un taux de location maximal aux contrats de location admissibles. Avec l'existence d'un taux maximal, il ne sera pas économique d'offrir certains types de location qui offrent également un composant de service ou qui améliorent les actifs mineurs dont la valeur se déprécie rapidement. Dans ces cas, un taux plus élevé est requis pour représenter le risque plus élevé. D'un autre côté, l'existence d'une garantie pourrait amener certains propriétaires à baisser le taux qu'ils auraient normalement exigé, étant donné que le risque sera partagé avec le gouvernement. Il s'agit d'une question épineuse qui sera, encore une fois, traitée au mieux par la sélection de types de contrats de location spécifiques et par l'identification d'un taux maximal raisonnable pour ces derniers.

### **5. e) À propos des entrevues**

Le Conference Board a interrogé 20 sociétés de location : 10 en provenance de l'Ontario, 5 de la Colombie-Britannique, 3 de l'Alberta et 2 du Québec. Les interviewés ont été sélectionnés de façon à constituer un échantillon représentatif des emplacements. La sélection a également été faite de façon à fournir un échantillon représentatif de l'industrie par type de location. Les 20 sociétés interrogées représentent les types de location suivants :

- 9 sociétés louent du matériel (construction, restaurant, commerce de détail et bureau);
- 4 sociétés louent des véhicules (voitures, camions et semi-remorques);
- 4 sociétés louent du matériel informatique et de télécommunications;
- 1 société loue des panneaux;
- 1 société loue des fournitures de réunions (tables, linges, chaises, plateaux, etc.); et
- 1 société loue seulement du matériel de forage pétrolier et gazier.

Les sociétés de location de matériel étaient variées : elles louaient du matériel de magasin, jusqu'aux outils, au matériel de construction lourde, au matériel de bureau et au matériel de restaurant. Toutes les sociétés de location de matériel déclarent louer du matériel neuf et usagé. La moyenne pour le matériel neuf était de 77 p. 100 et pour le matériel usagé, 23 p. 100. Le matériel de bureau et de magasin, ainsi que le matériel de fabrication sont habituellement loués

en état neuf, alors que les sociétés de location de matériel de construction lourde et d'outils louent principalement du matériel usagé.

Les sociétés de location d'ordinateurs louent 94 p. 100 de leur matériel en état neuf. Les contrats de service d'entretien sont séparés des contrats de location et sont signés avec le fabricant du produit ou une entreprise qui dessert la marque louée. Seule une des sociétés interrogées fournissait également un soutien technique et un entretien continu. Toutes les sociétés interrogées attribuent les contrats de location pour une durée de 3 à 4 ans.

Nous avons interrogé un fabricant de panneaux qui loue également des panneaux. Seulement 5 p. 100 de ses revenus proviennent de la location et la durée est généralement de 5 ans. La raison pourquoi ce fabricant loue ses produits est d'accroître les ventes et de créer de bons rapports avec les clients. Ce cas est typique des sociétés qui offrent la location comme un stimulant des ventes.

Toutes les sociétés de location de véhicules attribuent des contrats de location à leurs clients pour une durée moyenne de 3 ou 4 ans, peu importe le nombre de véhicules loués. Trois des quatre sociétés de location de véhicules accordent des contrats de location pour les véhicules neufs et usagés (habituellement, les camions représentent les véhicules usagés). La moyenne était de 80 p. 100 pour les véhicules neufs et de 20 p. 100 pour les véhicules usagés. Seule une des sociétés de location de véhicules interrogées a indiqué que tous ses contrats de location visent des véhicules neufs.

## **6. Les critères d'admissibilité du propriétaire pour le Programme pilote de location-acquisition en vertu de la LFPEC.**

À la lumière du profil de l'industrie de location que l'on a dégagé précédemment, la présente section du rapport cherche à élaborer une série de critères clairement définis qui pourraient servir à élaborer une définition du propriétaire dans le cadre du programme pilote de location-acquisition en vertu de la LFPEC. Les suggestions s'inspirent des travaux antérieurs du Conference Board et des autres, le cas échéant, en vue de trouver des moyens pour inclure la location-acquisition dans la garantie prévue par la Loi sur les prêts aux petites entreprises and (LPPE). Faute de temps et de fonds, on n'a pas eu l'occasion de vérifier les suggestions du rapport avec les représentants de l'industrie. Ces suggestions ne doivent donc pas être interprétées comme étant le résultat d'une telle vérification. Le Conference Board propose que les modalités provisoires du projet pilote soient distribuées à l'industrie aux fins de vérification, avant de les mettre au point définitivement. Les suggestions sont organisées de façon à ce que les locations en vertu de la LFPEC soient équivalentes, dans la mesure du possible, aux prêts en vertu de la LFPEC.

Bon nombre des défis relatifs au projet pilote de location-acquisition sont d'une nature juridique. Cela est attribuable au fait que de nombreuses questions juridiques entrent en jeu dans le domaine de la location. Les avocats devront trouver un moyen de décrire efficacement les exigences juridiques de la location dans l'énoncé de la loi. Il est important de reconnaître que les exigences juridiques de la location différeront de celles de l'emprunt, même si l'intention et l'effet visé des dispositions sont similaires à celles des prêts en vertu de la LFPEC. L'Annexe A comprend un extrait tiré d'un document des États-Unis sur la titrisation des contrats de location de véhicules automobiles où l'on clarifie la nature de la location et les nombreuses questions juridiques qui entrent en ligne de compte. Ce document représente un bon exemple du type de clarté juridique nécessaire pour la titrisation et la location. Comme on l'a expliqué précédemment, les exigences juridiques nécessaires pour la mise en oeuvre du projet pilote de location-acquisition dépassent la portée du rapport.

Le point de départ pour la présente section est le processus d'attribution d'un prêt en vertu de la LFPEC, tel qu'il est décrit dans la publication *Comment utiliser la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : Un outil d'auto-apprentissage pour les prêteurs*. En effet, le Conference Board encourage la création d'une brochure similaire pour expliquer aux propriétaires au Canada comment accorder un contrat de location admissible en vertu de la LFPEC. Cela impliquerait des descriptions appropriées qui expliquent en un langage simple les exigences du programme pilote de location-acquisition et qui permettent aux propriétaires de déterminer :

- si le client est admissible;
- si l'actif loué servira à une fin qui est admissible;
- si le montant du contrat de location sera admissible;
- si l'actif loué est documenté de façon adéquate (y compris les questions de titrisation);
- et si les modalités et la documentation pour le contrat de location sont acceptables en vertu de la LFPEC.

Nous examinons chacune de ces questions ci-dessous pour aider à déterminer comment le gouvernement pourrait appliquer les modalités de la LFPEC à la location-acquisition.

### **6. a) À quelles conditions le client est-il admissible?**

Bien que le propriétaire considère une location comme étant assez différente d'un prêt, rien n'empêche de les traiter similairement du point de vue du client. La location n'est qu'une nouvelle option de financement que la petite entreprise peut choisir. Les emprunteurs qui autrement se voient refuser d'un prêt par les institutions financières ont l'option de payer des frais et d'obtenir un prêt garanti par la LFPEC de leur entreprise de location admissible. Par conséquent, il est suggéré que les exigences d'admissibilité pour la location soient identiques à celles pour l'emprunt, à savoir :

- L'entreprise cliente doit être à but lucratif;
- Ne doit pas avoir de vocation agricole;
- Doit être exploitée principalement au Canada;
- Doit avoir des recettes annuelles brutes inférieures à 5 millions de dollars.

Toutefois, certaines considérations spéciales pourraient s'appliquer à la location. Étant donné que la plupart des contrats de location visent du matériel immobilier, certaines considérations spéciales pourraient être nécessaires, surtout pour ce qui est de définir ce qu'on entend par l'exploitation d'une entreprise au Canada. Par exemple :

- une petite entreprise de camionnage qui loue un tracteur avec semi-remorque pour transporter des marchandises à travers le Canada peut aussi être appelée à traverser régulièrement la frontière pour livrer et ramasser de la marchandise.
- dans le même ordre d'idées, un entrepreneur de Toronto qui loue du matériel de terrassement pourrait obtenir un contrat en vertu de l'ALÉNA et être appelé à travailler à Buffalo NY pour une longue période de temps.
- enfin, un expert-conseil pour petites entreprises qui loue son ordinateur portable pourrait obtenir des affectations à court ou à long terme aux États-Unis.
- Ces clients sont-ils admissibles?

Les situations changent tout au long de la durée du contrat de location et le matériel loué est souvent très mobile. La question quant à savoir comment de tels changements sont suivis et s'ils constituent un défaut remboursable en vertu du programme pilote de location-acquisition pourrait s'avérer une question épineuse. Il se peut que des questions similaires se dégagent actuellement en vertu des dispositions d'emprunt de la LFPEC. Néanmoins, de telles questions se posent plus fréquemment avec la location-acquisition, selon le type d'actifs financés. Il sera donc important de clarifier pareilles questions à mesure que le gouvernement se déplace vers cette nouvelle orientation de la LFPEC.

### **6. b) À quelles conditions l'élément d'actif loué pour une fin est-il admissible?**

Il existe déjà des catégories bien définies pour les prêts consentis en vertu de la LFPEC. En effet, les exigences énoncent clairement que « *La Loi vise à aider les petites entreprises à acheter ou à améliorer des éléments d'actif matériel devant être utilisés au Canada dans le cadre d'une entreprise nouvelle ou existante.* »

Louer n'est pas acheter et le guide doit refléter cela d'une certaine manière. Les termes « améliorer des éléments d'actif » couvriront peut-être les activités de location. Comme solution de rechange, d'autres termes tels qu'« acquérir », « accès », etc. peuvent être employés pour décrire efficacement la location. Il incombera au milieu légal d'examiner le libellé afin d'élaborer les termes pertinents.

Les catégories de prêts sont les suivantes :

- Les biens immeubles
- Les améliorations locatives
- Le matériel

Comme l'a suggéré le groupe de discussion avec l'industrie en 1998, il est possible de louer les actifs dans chacune de ces catégories. Toutefois, une question clé est de savoir si ces locations seraient des locations-acquisitions. À ce titre, l'industrie a suggéré que la location-acquisition n'inclut que la location du matériel et que la définition du matériel comprenne les véhicules. L'analyse du Conference Board appuie cette suggestion. En effet, le projet pilote de location ne comprend pas les locations-exploitations, qui constituent davantage une activité de location impliquant les biens immeubles. Il a également été démontré qu'en vertu de la LPPE, les prêts à plus long terme, ainsi que les grands prêts, étaient plus susceptibles d'être en défaut au fil du temps.<sup>2</sup> Les locations-acquisitions qui impliquent des biens immeubles sont susceptibles d'être à long terme. Pour ces motifs, et aussi par souci de simplification du projet pilote de location-acquisition, il serait plus adéquat de refuser les contrats de location relatifs aux biens immeubles.

Dans le même ordre d'idées, il est possible de louer des améliorations locatives. Dans pareils cas, la durée correspondrait davantage à la durée normale d'une location, à savoir 3 à 4 ans. En effet, les petites entreprises de nombreux secteurs profiteraient du fait d'avoir le choix entre le prêt ou la location dans de tels cas. Cependant, notre examen de l'industrie de location n'a identifié que quelques entreprises spécialisées dans la location dite « destinée à l'amélioration location », et l'une d'entre elles était un fabricant d'affiches qui offrait des contrats de location seulement « à l'occasion ». Les taux de perte et les modalités relatives aux affiches étaient similaires à ceux des autres types de location. Cela serait en faveur de l'inclusion d'une telle location dans le cadre du projet pilote de location-acquisition. Toutefois, cela ne signifie pas que nous en savons tellement sur la location destinée à l'amélioration locative. Les valeurs résiduelles, qui influencent directement les taux de perte pour une location, sont très méconnues pour de nombreuses améliorations locatives. Cela s'explique par le fait que de nombreuses améliorations de ce genre sont très personnalisées afin de répondre aux besoins du locataire. Il ne pourrait donc pas être possible de revendre de telles améliorations pour réaliser les valeurs résiduelles. Et nous savons par d'autres analyses relatives à la location que les valeurs résiduelles sont très corrélées au montant de la perte. Il serait donc prudent d'exclure de telles locations pour les mêmes raisons d'exclure les biens immeubles du projet pilote de location-acquisition. Cela serait plus simple, surtout au début, à mesure que le projet pilote gagnera de l'expérience dans la prestation d'une garantie pour la location. Une autre solution de rechange pour rendre de telles locations inadmissibles serait de définir plus étroitement l'admissibilité (p. ex., affiches, rénovations intérieures, expansions, etc.) ou de suivre simplement les mêmes règles énoncées pour les prêts en vertu de la LFPEC.

Le programme d'emprunt comprend le matériel. La location est l'une des principales sources de financement pour le matériel. Ces faits suggèrent en soi que le programme pilote de location-acquisition doit viser principalement la location du matériel pour plusieurs raisons : c'est ce qu'aimerait l'industrie, le matériel est de loin la location plus commune et il existe de nombreux fournisseurs. D'après les données sur le marché de location, la location figure parmi les principales sources de financement pour de nombreuses catégories de matériel, notamment les véhicules automobiles.

---

<sup>2</sup> Alan Riding: Estimation of Cost-Benefit Scenarios, mars 1998

Le type de matériel loué soulève aussi quelques questions. Certains propriétaires louent du matériel aussi bien neuf qu'usagé. La question se pose quant à savoir si la garantie devrait s'appliquer tant au matériel neuf qu'au matériel usagé. Les lignes directrices sur les prêts permettent l'attribution de prêts sur des actifs usagés, pourvu qu'ils aient une valeur d'expertise. En ce qui concerne la location, la valeur du matériel neuf est facilement vérifiable en utilisant le prix de détail suggéré du fabricant, ou le prix d'achat de l'actif. Tel n'est pas le cas avec le matériel usagé. Pour éviter toute complication engendrée par l'évaluation d'une vaste gamme de matériel usagé, il est suggéré que le projet pilote de location-acquisition ne s'applique qu'au matériel neuf.

Il serait souhaitable d'appliquer des limites à l'utilisation du matériel neuf. Par exemple, les véhicules automobiles personnels devraient être loués dans le cadre d'un programme destiné aux petites entreprises. Il en serait de même en ce qui concerne le composant d'emprunt de la LFPEC. Il faudrait également appliquer d'emblée tout essai relatif à l'emprunt en ce qui concerne une utilisation admissible. Toutefois, de nombreux exploitants de petites entreprises pourraient louer des voitures sous le nom de l'entreprise, mais les utiliser partiellement ou considérablement à l'usage personnel. Dans le cas des prêts relatifs aux biens immeubles en vertu de la LFPEC, une stipulation prévoit que 50 p. 100 de la propriété doit être utilisée à des fins commerciales, tel qu'il est décrit dans la demande. Il faudra peut-être appliquer des essais similaires ou plus fréquents à la location de voiture, dans l'hypothèse que de telles locations sont incluses dans le projet pilote. Il en est de même des camions légers qui sont de plus en plus utilisés en tant que véhicules personnels. Bref, l'argument est qu'il sera probablement nécessaire de placer des exigences spécifiques sur certains types de location pour assurer que leur utilisation envisagée est admissible. Par exemple, le projet pilote pourrait garantir une location de voiture uniquement lorsque le véhicule loué est clairement utilisé à des fins commerciales (c.-à-d., la voiture est dotée du logo de l'entreprise). De telles stipulations pourraient s'avérer nécessaires, compte tenu du fait qu'une grande part des contrats de location concerne en effet les voitures et les camions de toute forme et de toute taille.

Par contre, d'autres types de matériel sont liés plus manifestement à des fins commerciales admissibles : les gros porteurs, les fourgonnettes, les fourgons grand volume, les camions à benne basculant, les chargeurs, les pelles rétrocaveuses mécaniques, etc. L'argument est qu'il ne sera pas nécessaire d'établir des stipulations d'admissibilité plus précises pour tous les types de matériel.

Une exigence qui a été bien documentée par le passé est que la garantie doit s'appliquer seulement aux contrats de location-acquisition, tout en évitant de financer les contrats de location-exploitation. Il faudrait appliquer attentivement les définitions utilisées dans la loi de l'impôt sur le revenu visant les locations-acquisitions afin de s'assurer qu'aucune location-exploitation n'est incluse dans le programme. Il existe de nombreuses raisons pour cela, que l'on ne répétera pas ici car elles ont été bien documentées dans des rapports antérieurs.

L'exigence relative aux prêts stipule que des droits d'enregistrement de 2 p. 100 pourraient être financés dans le cadre du prêt consenti en vertu de la LFPEC. Les droits sur les contrats de location sont généralement prélevés sous forme de paiements forfaitaires au début du contrat de location, tout comme les dépôts de garantie. On ignore si les exigences juridiques d'un contrat de location permettront que les droits soient financés dans le cadre du contrat de location. Toutefois, pour les besoins du présent rapport, cela est supposé être possible et la flexibilité de financer les droits devrait être maintenue pour le projet pilote.



En vertu de la LFPEC, les emprunteurs peuvent inclure plus d'une catégorie d'éléments d'actif dans un seul prêt. La location, en revanche, implique habituellement des éléments d'actif spécifiés par des contrats de location spécifiques. Bien que cela soit possible, nous n'avons pas rencontré des exemples de location de multiples types d'actifs dans le cadre d'un même contrat de location. De façon générale, des contrats de location multiples sont rédigés lorsque de multiples types d'actif sont loués. Pour ce motif, et par souci de simplification, il est suggéré que la stipulation de multiples catégories ne soit pas incluse dans le projet de location-acquisition.

Une autre raison pour cette restriction à une seule catégorie d'actif serait la clarté accrue. En limitant les contrats de location à une catégorie d'actifs, il serait plus facile d'obtenir des données spécifiques à un élément d'actif, les taux de défaut et les taux de perte par catégorie d'actif. Cela pourrait s'avérer utile dans l'évaluation de la réussite du projet pilote après une certaine période de temps.

### **6. c) À quelles conditions le montant du contrat de location est-il admissible?**

Les exigences d'emprunt de la LFPEC sont les suivantes : le total des prêts consentis à un emprunteur et aux emprunteurs liés ne peut dépasser 250 000 \$ et le montant du prêt ne peut dépasser 90 p. 100 du coût admissible des éléments d'actif. En soi, cela ne présente pas de nombreuses difficultés à la location. D'après les entrevues, nous avons vu que les montants des locations dépassent rarement 250 000 \$. De nombreuses locations, comme les locations d'ordinateurs ou de matériel de bureau, sont en fait beaucoup plus petites : elles varient entre 5 000 \$ et 25 000 \$. Dans le même ordre d'idées, la règle du 90 p. 100 ne pose aucune difficulté car la plupart des locations-acquisitions comprennent un paiement de la valeur résiduelle à la fin du contrat de location. Pour les besoins de la LFPEC, on peut stipuler que cette valeur résiduelle serait de 10 p. 100.

Toutefois, l'ajout de la location-acquisition pose quelques problèmes. Les prêts se font traditionnellement avec peu de fournisseurs; autrement dit, les petites entreprises auront un nombre limité de prêts et traiteront avec un nombre limité de prêteurs. Nos entrevues laissent entendre que la location implique aussi une relation d'affaires similaire. Toutefois, alors que le prêt d'une petite entreprise fournirait un financement pour acheter un matériel de bureau, des ordinateurs et des locaux à bureau, la même entreprise pourrait obtenir trois contrats de location avec trois différentes entreprises de location qui se spécialisent dans le matériel respectif. La structure des contrats de location laisse entendre qu'il y aura des cas de propriétaires multiples avec des entreprises multiple; il sera donc important de vérifier le total des montants des contrats de location pour s'assurer qu'ils ne dépassent pas le montant prescrit simultanément pour la location et les prêts en vertu de la LFPEC.

Dans le même ordre d'idées, les prêteurs et les propriétaires devront désormais vérifier si une petite entreprise qui a recours à la fois aux prêts de la LFPEC et aux contrats de location de la LFPEC ne dépasse pas la limite globale de 250 000 \$. La clarté est un élément important dans cette question. En effet, cette question influencera grandement la complexité de la vérification du crédit et les procédures de demande pour *tous les prêts et contrats de location attribués en vertu de la LFPEC*. À cet effet, tous les formulaires et procédures devront être changés. Dans la plupart des cas, les vérifications de crédit normales révèlent les autres prêts ou contrats de location de l'emprunteur ou du locataire, *mais elles n'indiquent pas si de tels prêts sont des prêts ou des contrats de location garantis*. En effet, les prêteurs et les propriétaires comptent sur l'honnêteté de l'emprunteur ou du locataire dans les réponses fournies aux questions relatives à

l'admissibilité à un financement supplémentaire en vertu de la LFPEC. Bien que cela ne diffère guère de la situation actuelle où seuls les prêts sont admissibles, l'inclusion de la location accroît la complexité des vérifications du crédit tant aux prêteurs qu'aux emprunteurs, en raison de la nature même de la location (et de la possibilité distincte d'avoir de multiples contrats de location et de multiples fournisseurs).

Comme solution de rechange, la LFPEC pourrait permettre à la fois un montant maximal pour les prêts garantis et un montant maximal séparé pour les contrats de location garantis. Cela aurait pour effet de simplifier le processus de détermination de l'admissibilité en le limitant à un seul type de fournisseur. Or, cela accroîtrait sans aucun doute l'exposition potentiel du programme à des défauts individuels. À ce titre, cette option serait inacceptable. Une autre solution serait de fournir un moyen tant aux prêteurs qu'aux propriétaires de vérifier les noms et les adresses des emprunteurs et des locataires en se basant sur une liste existante des clients de la LFPEC (aussi bien pour les contrats de location que les prêts) avant la signature de tout contrat. De telles procédures devraient être assez simples et assez rapides pour permettre aux entreprises de location en particulier d'approuver les contrats de location *en quelques minutes*, et non en quelques jours, comme elles le font actuellement pour un certain nombre de petits contrats de location. Dans un sens, cette décision sur les limites générales par client pourrait avoir quelques répercussions sur la complexité, ce qui influencerait sur la participation des propriétaires au projet pilote.

Les exigences de location qui concernent le coût admissible des éléments d'actif, des frais d'installation (lorsque capitalisés), des frais de fret et de transports, et des taxes et droits de douane non remboursables sont susceptibles de s'appliquer au projet pilote tel qu'elles sont prévues actuellement. Il en est de même pour les exclusions de remises, des rendus et des rabais, ainsi que des coûts de la main-d'oeuvre. Par contre, les exigences relatives à l'obtention d'une évaluation indépendante ne serait pas nécessaire dans le projet pilote de location-acquisition (en autant qu'il soit limité au matériel neuf) dans le cadre duquel le prix d'achat ou le prix de vente du fabricant pourrait servir de preuve de valeur.

Dans le cas d'une demande d'indemnité pour perte, le propriétaire devrait fournir une documentation qui est similaire à celle prévue par les exigences existantes pour indiquer la valeur de l'élément d'actif irrécouvrable. Contrairement aux prêts, l'entreprise de location conserve le titre sur l'élément d'actif loué. Par conséquent, il est probable que la revente ou la relocation du matériel puisse atténuer amplement les pertes associées au défaut. Cette réalité pourrait aussi expliquer les taux de perte relativement faibles que l'on a signalés précédemment dans le cadre des entrevues menées pour le présent rapport.

#### **6. d) Comment une location admissible est-elle bien documentée?**

Une grande partie de la documentation relative aux exigences de prêt porte sur le besoin d'une sûreté appropriée vis-à-vis du prêt. Les exigences de prêt portent sur une sûreté primaire et une sûreté supplémentaire facultative.

La location devrait être plus simple sur ce chapitre car il est probable que les lignes directrices sur la location en vertu de la LFPEC stipulent que l'entreprise de location doit détenir la propriété de l'élément d'actif qui est loué. Cela pourrait empêcher certains propriétaires de louer du matériel qu'ils reloueraient ensuite à d'autres. Toutefois, la plupart de ces activités concernent des entreprises qui louent des éléments d'actif sous forme de contrats de location-acquisition pour ensuite les relouer dans le cadre de contrats de location-exploitation de plus

courte durée. De tels contrats de location-exploitation ne sont pas admissibles de toute façon; donc rien n'est perdu en exigeant des propriétaires d'avoir la propriété directe de l'élément d'actif loué.

La question se pose quant à la sûreté supplémentaire. Bien que nous n'ayons rencontré aucun cas où une entreprise de location avait obtenu une sûreté supplémentaire pour couvrir son contrat de location, certains propriétaires pourraient vouloir une flexibilité pour agir ainsi dans certaines circonstances. À ce titre, l'analyse suggère que le type de sûreté supplémentaire disponible aux prêteurs pourrait aussi s'appliquer aux propriétaires.

Dans de nombreux cas, les entreprises de location accèdent à des sources de financement à faible coût en vendant, grâce à la titrisation, un portefeuille de leurs contrats de location à des investisseurs, souvent des banques, des sociétés d'assurances, des fonds mutuels ou des investisseurs particuliers. De telles activités présentent des dilemmes intéressants, pour autant que les contrats de location garantis puissent faire partie de telles ententes de titrisation.

La titrisation offre de nombreux avantages au propriétaire. Un avantage clé est la capacité de vendre l'actif financier du propriétaire (c.-à-d., le contrat de location) en échange d'une encaisse, qui sert ensuite à réduire le montant de dette requis pour financer l'actif sous-jacent (les actifs qui ont été loués et qui ont créé les actifs financiers – ou les contrats de location). Cela est très avantageux financièrement à l'entreprise de location.

En termes financiers, la titrisation des actifs financiers (c.-à-d., les contrats de location) n'influence pas la propriété des actifs qui sont loués; elle n'influence que les mouvements de trésorerie des contrats de location qui proviennent maintenant de l'investisseur au lieu de l'entreprise de location. Dans le même ordre d'idées, un défaut sur l'un des contrats de location titrisés n'influence généralement pas les mouvements de trésorerie de l'investisseur, car le propriétaire vend un portefeuille de contrats de location en échange de la promesse de payer à l'investisseur d'un flux de revenus fixes. Le problème survient uniquement lorsque les taux de défaut diffèrent de ce qui était promis dans le cadre de la titrisation. De ce fait, l'entreprise de location retient généralement aussi bien l'administration des contrats de location que le risque de défaut du portefeuille de contrats de location. C'est pourquoi les entreprises de cotation des titres sont souvent appelées à coter les portefeuilles de contrats de location sur le point d'être titrisés, afin de fournir à l'investisseur une évaluation qui détermine si le profil de perte réclamé par l'entreprise de location est appuyé par la force financière du propriétaire. Cependant, rien n'empêche l'investisseur de se fier à la force du propriétaire même si le portefeuille titrisé n'est pas coté. Par conséquent, ce ne sont pas tous les portefeuilles titrisés qui sont cotés.

Pour le moment, nous ignorons toute source de données disponible publiquement sur le montant de titrisation qui a lieu actuellement, ou sur la proportion des titrisations qui portent sur les contrats de location. En effet, l'impact de la titrisation des contrats de location sur le projet pilote de la LFPEC peut bien dépendre des modalités des ententes mêmes de titrisation et, par conséquent, ne peut être généralisé. De telles ententes se traduisent par des contrats financiers entre les investisseurs et l'entreprise de location qui impliquent le paiement d'encaisse en retour d'un flux de revenu à partir du portefeuille sous-jacent de contrats de location. Du point de vue comptable, il est généralement admis que la titrisation des contrats de location est considéré comme étant plus compliquée que la titrisation des autres actifs

financiers.<sup>3</sup> Cela est basé sur l'expérience des États-Unis où la titrisation existe depuis plus longtemps qu'au Canada. Nous pouvons déduire que le fait d'offrir une garantie gouvernementale sur le contrat de location aura pour effet d'accroître généralement la qualité du portefeuille des contrats de location, ainsi que la valeur de l'entente de titrisation. Toutefois, cela ne devrait pas changer généralement la relation entre le propriétaire, le locataire et le gouvernement en cas de défaut du contrat de location. La documentation suggère que la titrisation complique davantage la situation de location du point de vue juridique, particulièrement si le locataire fait faillite.

Le Conference Board n'a aucune expertise quant aux ramifications juridiques de la titrisation. Pour les besoins du projet pilote, il pourrait suffire de reconnaître la titrisation comme une possibilité qui n'influencera, en aucun cas, ni la sûreté du contrat de location (étant donné que l'entreprise de location sera généralement tenue de conserver la propriété sur l'actif non financier), ni les procédures de garantie (étant donné que l'entreprise de location maintiendra l'administration du contrat de location). Si ces deux exigences de base sont maintenues, alors il est peu probable que la titrisation touche indûment le projet pilote. Pour une protection ajoutée, il serait avantageux de demander aux entreprises qui désirent titriser la totalité ou des parties de leur portefeuille de contrats de location garantis de les faire coter par une agence de cotation canadienne. Cela pourrait ainsi accroître le niveau de confort envers la titrisation. Fait plus important, la collectivité juridique devrait examiner de près la loi, les contrats de location individuels et les ententes de titrisation afin de déterminer leur impact sur la garantie gouvernementale dans une variété de scénarios de défaut.

## **6. e) Quelles modalités et documentation faut-il maintenir pour que la location soit admissible à la garantie de la LFPEC?**

Cette section constitue probablement la section la plus litigieuse du projet pilote. Elle contient des dispositions que l'industrie de location considère difficiles. Peut-être le défi le plus grand concerne les dispositions relatives au taux maximal, qui est établi au taux préférentiel ou taux hypothécaire majoré de 3 p. 100. Ce taux maximal comprend des droits d'administration de 1,25 p. 100 du montant impayé pour chaque jour. La prime de risque pour le prêteur s'élève à un taux préférentiel ou un taux hypothécaire majoré de 1,75 p. 100.

Selon les entrevues menées par le Conference Board dans le cadre du présent rapport, ce niveau de taux d'intérêt est comparable à celui qui est exigé pour les contrats de location de véhicules automobiles. Toutefois, ce niveau est aussi nettement moins élevé que celui exigé pour une variété de contrats de matériel, que les interviewés ont évalué dans l'ordre de 10 à 21 p. 100 à l'heure actuelle.

Dans une consultation antérieure sur la question des taux d'intérêt dans le contexte de la location et de la LPPE, les représentants de l'industrie ont tiré la conclusion suivante :

*Lors des discussions portant sur le concept du « taux d'intérêt maximal », pour les raisons mentionnées ci-dessus, 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. 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*

---

<sup>3</sup> Voir *New Development in Equipment and Auto Lease Financing: Securitization, Leveraged Leasing and Titling Trusts*, Stuart M Litwin, William A. Levy, Partners, Mayer, Brown & Platt, publié en février 2000 par Aspen Law & Business.

*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*<sup>4</sup>.

Cela est reflété dans les résultats des entrevues. De l'avis des personnes interrogées, les taux d'intérêt dépendaient d'un certain nombre de variables, dont la taille et la durée du contrat de location, le statut du client (nouveau ou régulier) et le type de matériel loué. Une grande partie de la discussion concernant les taux d'intérêt laisse entendre que les services offerts par le propriétaire - comme les consultations sur le type de matériel requis, la capacité d'échanger un nouveau contrat de location au cours du contrat - se présentent sous forme de coûts dans la décision d'exiger entre 10 et 21 p. 100. Aux fins de comparaison, une hypothèque de 4 ans à un taux de 8,5 p. 100 signifie qu'il existe actuellement une prime de service et de risque de 1,5 à 12,5 p. 100 sur la location, selon le type de contrat de location.

Comment la location peut-elle livrer concurrence aux prêts si le taux d'intérêt est plus élevé? Encore une fois, la question réside dans les nombreuses différences de services entre la location et le prêt. En effet, les travaux antérieurs du Conference Board suggèrent que sur le marché des PME, les propriétaires se livrent concurrence pour la location 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.

Comme on l'a décrit précédemment, la flexibilité est un autre élément différenciateur clé 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. La location offre donc fréquemment un moyen d'assurer une mise à niveau afin d'éviter l'obsolescence technologique. La location offre également différents niveaux de service, selon le type de 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.

Toute tentative de limiter l'intérêt exigé aura pour effet soit de supprimer cette flexibilité des contrats de location garantis en vertu de la LFPEC, soit de limiter le type de matériel qui sera disponible en vertu de la LFPEC. Cela limiterait la location à une variété « monotone », sans être conjuguée aux autres services et à la flexibilité qui caractérisent souvent les contrats de location.

---

<sup>4</sup> Extrait de la page 17, *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)*, Le Conference Board du Canada, Ottawa, mars 1998

Par ailleurs, une grande partie de l'activité de location pour les automobiles et les véhicules légers survient déjà au taux préférentiel ou presque. Une limite de la flexibilité du taux d'intérêt dans la location pourrait empêcher l'offre d'une garantie de la LFPEC sur certains types de contrats de location qui sont normalement exigés à un niveau plus élevé. La disponibilité d'une garantie pourrait également permettre à certains propriétaires d'exiger moins pour les contrats de location qui dépasseraient autrement le taux d'intérêt maximal stipulé. Pour le moment, il est difficile de prévoir l'impact que pourrait avoir un taux d'intérêt maximal sur le projet pilote de location-acquisition. Le programme pilote devrait tenir compte de ces différents facteurs pour décider du degré de flexibilité permise sur la location en échange d'une garantie gouvernementale pour une partie des pertes.

Les dispositions de location dans la présente section englobent d'autres modalités et conditions relatives aux prêts en vertu de la LFPEC, notamment une limite des droits associés aux prêts et certains changements des modalités de provisions. Il n'y a aucune raison qui empêcherait que de telles dispositions s'appliquent aux contrats de location dans le cadre du projet pilote.

Les consultations antérieures relatives à la possibilité de fournir une garantie comme celle offerte aux termes de la SBLA ont suggéré le suivant :

*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.<sup>5</sup>*

Les nombreux types de fournisseurs apparents dans l'analyse de la structure de l'industrie sous-entend qu'il serait avantageux de fournir un service à deux volets aux propriétaires en vertu de la LFPEC. Les propriétaires à volume élevé bénéficierait d'une structure administrative simplifiée, caractérisée par une déclaration électronique, un processus de paiement des droits en lots et la production de rapports en cas d'exception. Autrement, la complexité administrative de faire le suivi des centaines de contrats de location d'une valeur de 10 000 \$ l'emporterait sur les droits de 1,25 p. 100 exigés par l'administration pour de tels contrats; de plus, le fournisseur n'économiserait pas en offrant de tels contrats de location. Toutefois, compte tenu des types de matériel visés par ces contrats de location, les ordinateurs, les imprimantes, les photocopieurs sont régulièrement loués par l'industrie. Pour les fournisseurs de contrats de location plus importants, ainsi que les fournisseurs à faible volume, les dispositions décrites dans les documents actuels de la LFPEC semblent correspondre à la plupart des types de location.

---

<sup>5</sup> Extrait de la page 14, *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)*, Le Conférence Board du Canada, Ottawa, mars 1998

Les dispositions relatives à l'emprunt décrivent une procédure de demande d'indemnisation pour pertes qui semble être raisonnable dans le contexte de la location. Il faudra examiner des considérations juridiques spéciales, en plus d'adapter les divers libellés relatifs au prêt de façon à refléter la terminologie actuelle. En particulier, il existe certaines exigences juridiques provinciales qui sont susceptibles de présenter des obstacles à la location. Plus précisément, le *Projet de loi 181* du Québec sur les registres des droits mobiliers et les enregistrements obligatoires risque de compliquer les questions en matière de location au Québec. Répétons qu'il faut effectuer un examen juridique des dispositions pour assurer que le système de garantie fournisse un outil efficace qui encourage la location aux petites entreprises qui autrement se verraient essuyer un refus du propriétaire.

Il faudra mettre en place des considérations spéciales relatives à certaines exigences aux termes des contrats de location (telles que la maintenance préventive de l'actif ou de l'assurance) pour 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. Le groupe de discussion des entreprises de location, animé par le Conference Board en 1998, a été d'accord pour dire qu'il fallait inclure de telles situations comme des raisons légitimes de défaut afin de préserver la valeur de l'actif. Cela pourrait accroître le nombre de défauts, tout en réduisant le montant de la perte. Le projet pilote devrait donc stipuler que les propriétaires appliquent les mêmes politiques et procédures utilisées dans leur évaluation normale du contrat de location en défaut dans le cas des contrats de location couverts par le projet pilote de location-acquisition.

## 7. Conclusion

L'industrie de location n'est pas une industrie homogène. À l'une des extrémités du marché se trouvent de grandes entreprises sophistiquées à volume d'affaires élevé qui louent des articles majeurs (avions, flottes de gros porteurs, etc). De tels propriétaires sont assez grands pour utiliser la titrisation afin de vendre des groupes homogènes de contrats de location à d'autres investisseurs, dont les banques, les sociétés d'assurance, etc. À l'autre bout du spectre, on trouve environ 400 propriétaires de taille relativement petite qui se spécialisent dans le domaine de la location et qui livrent concurrence sur la base de leurs connaissances de types particuliers d'actifs, ou des parties spécifiques du marché (voitures, camions, matériel de forage, matériel de bureau, etc).

Les entreprises de location de diverses tailles se différencient selon le nombre d'employés, mais elles ne se différencient pas énormément selon le nombre d'années d'existence ou les types de contrats de location offerts. En effet, la majorité des entreprises de location identifiées dans la base de données de Dunn & Bradstreet, les petits et grands employeurs existent depuis plus de cinq ans et participent activement à tous les domaines de l'industrie de location. Les entreprises ont tendance à faire des affaires en volume, alors que les petites entreprises ciblent des clients réguliers dans des régions géographiques spécifiques. Mais tous s'efforcent de maintenir des relations d'affaires et d'encourager une clientèle acquise.

Les grandes entreprises de location obtiennent du financement directement par la titrisation et l'émission d'effets de commerce avec les banques et les autres grands investisseurs institutionnels. Les petites entreprises de location sont souvent affiliées à d'autres entreprises

qui nécessitent leurs services, telles que les partenariats d'affaires de voiture ou de matériel, et semblent être largement financées par des sources privées (investisseurs privés, par exemple), et par l'intermédiaire des institutions financières locales.

Le montant moyen d'un contrat de location dépend généralement du type de matériel qui est loué, et non de la taille du propriétaire. De façon générale, les petits contrats de location varient entre 5 000 \$ et 25 000 \$ et portent sur le matériel de bureau, les ordinateurs et les divers équipements de fabrication. Les contrats de location importants, quant à eux, varient entre 100 000 \$ et 250 000 \$ et portent sur les grandes machines et le grand matériel, comme les combinés, les tracteurs avec semi-remorque et les grandes machines de fabrication.

Les taux d'intérêt et les taux de perte sont relativement uniformes d'un type de contrat de location à l'autre, mais ils varient considérablement selon la relation d'affaires entre le propriétaire et le locataire. La taille du locataire est aussi un facteur déterminant.

L'industrie de location semble être un groupe relativement vigilant qui sélectionne attentivement les clients qui font des demandes de financement par location. Les exigences sont celles dont on pourrait s'attendre dans les circonstances. Comme les entreprises de location conservent la propriété sur les éléments d'actif, elles veillent à protéger la valeur résiduelle de l'actif et s'attendent du locataire qu'il le maintienne comme si c'était le sien, notamment en achetant une assurance. C'est pourquoi les nouveaux clients (et les clients non éprouvés), ainsi que les petites entreprises clientes sans antécédent relatif au matériel loué, sont considérés plus risqués, et sont souvent tenus de payer des taux d'intérêt plus élevés ou essuient des refus de financement par location. La LFPEC fournit donc à l'industrie une occasion d'aider à financer de tels clients à des coûts raisonnables.

L'industrie loue habituellement du matériel neuf, bien que le matériel usagé puisse également être loué. Il existe généralement deux types de location, bien définis aux fins d'impôt. La durée des contrats de location-exploitation est généralement plus courte, alors que les contrats de location-acquisition ont une durée assez longue pour couvrir la grande partie de la valeur économique des éléments d'actif. Il n'est pas inhabituel pour une entreprise de conclure un contrat de location-acquisition afin d'obtenir un matériel pour ensuite le louer dans le cadre d'un contrat de location-exploitation. La durée des contrats de location-acquisition varie habituellement entre trois et quatre ans, bien que cela dépende du type de matériel; la durée de 12 et 60 mois n'est pas courante.