

# Le comité sénatorial permanent des transports et des communications

## Témoignages

Ottawa, le mercredi 12 mars 1975.

Le Comité sénatorial des transports et des communications auquel a été renvoyé le bill S-5, Loi habilitant le Canada à se conformer à la Convention relative à la reconnaissance internationale des droits sur aéronef, se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier le bill.

**Le sénateur Maurice Bourget** (*vice-président*) occupe le fauteuil.

**Le vice-président:** Honorables sénateurs, nous traitons ce matin du bill S-5, Loi habilitant le Canada à se conformer à la Convention relative à la reconnaissance internationale des droits sur aéronef. Nous avons avec nous les représentants de trois organisations, la Roy Marine Leasing Limited, l'Association canadienne des banquiers et l'Association des loueurs d'équipement du Canada.

Je demanderais à MM. Miller et Guthrie, représentant la Roy Marine Leasing Limited, de venir à la table. Tous les membres du comité ont un exemplaire du mémoire que nous a envoyé la Roy Marine Leasing Limited. M. Miller fera d'abord une entrée en matière et les membres du comité pourront ensuite poser des questions à MM. Miller et Guthrie.

**M. Henry S. Miller, président de la Roy Marine Leasing Limited:** Monsieur le président et honorables sénateurs, au cours des 18 derniers mois, notre société a grandement participé au processus législatif dans l'espoir d'amender le bill S-5 actuel. Nous avons discuté des répercussions de ce bill avec divers membres du gouvernement, avec des financiers et avec des fabricants d'aéronefs et de produits aéropatiaux. Ayant étudié en détail des copies des témoignages entendus par le Sénat et d'autres comités, il me semble que l'attention se porte surtout vers la modification des principes juridiques. Je trouve singulier et quelque peu malheureux que la substance de l'affaire n'ait pas été présentée aux personnes chargées de rédiger la loi, à savoir, la façon dont les aéronefs sont financés de nos jours et les préoccupations des institutions financières à cet égard. En tentant de promulguer un bill de ce genre, rien ne semble plus important que de comprendre pourquoi il est nécessaire dans le monde réel. Par conséquent, les observations que je formulerai aujourd'hui au sujet du bill S-5 porteront plutôt sur ce que nous appellerions des points commerciaux que sur des répercussions juridiques. M. Guthrie de la société Oglivy, Cope, et M. Kennerly du Canadien Pacifique et de l'Association des loueurs d'équipement du Canada, sont disposés à répondre à vos questions sur ce dernier aspect.

Il faut examiner le problème du financement des aéronefs en fonction de l'instabilité financière dans le monde et du coût extrêmement élevé des aéronefs. Les avions à réaction commerciaux en service au Canada à l'heure actuelle vont du Fokker F-28 de fabrication hollandaise au Boeing 747, et ils coûtent de \$5 millions à \$35 million chacun. Le prix à l'unité varie selon que l'aéronef est neuf

ou usagé, selon le modèle, le type et le nombre de modifications haussant le prix de base. De plus les moteurs à réaction peuvent coûter plus de \$1 million chacun. Comme peut le voir une personne connaissant l'évaluation du crédit pour la location à bail ou les prêts, même la société la plus puissante se ressent énormément de l'acquisition d'un matériel coûtant aussi cher.

De nombreuses méthodes de financement peuvent être utilisées pour l'acquisition d'un aéronef, notamment, toute la gamme des emprunts à terme, les ententes de vente sous condition et les locations à bail. Selon la méthode employée, l'usager, c'est-à-dire, la compagnie de transport aérien elle-même, peut être propriétaire ou, en fait, une tierce institution financière peut être propriétaire et louer l'aéronef à bail à la compagnie pendant une période donnée. Le critère le plus important après le désir d'offrir un crédit est la certitude que le client est capable de faire honneur à l'obligation encourue. Malheureusement, les gains des sociétés de transport aérien sont au mieux minimes. Actuellement, l'escalade des coûts et la diminution de la circulation ne fournissent pas d'encouragement ni de raison d'être optimiste, surtout pour l'avenir rapproché. De plus, étant donné que la durée du financement de l'aéronef s'étend en général au-delà de la période pendant laquelle celui-ci est utile, 10 à 16 ans dans la plupart des cas pour les nouveaux aéronefs, le financement entraîne un risque considérable à long terme, supérieur à ceux partagés par nombre d'autres créanciers. En général, plus est solvable l'emprunteur des fonds, moins on se préoccupe de la valeur réelle de la garantie sur laquelle se fonde le financement. Moins le crédit est bon, plus on considère la valeur de la garantie comme un élément intrinsèque, vital et essentiel de l'octroi du crédit. A quelques exceptions près, les prêteurs et bailleurs exigent non seulement une garantie valide et exécutoire, mais l'assurance qu'ils seront capables de la faire valoir. A tel point en fait, que peu d'emprunteurs, quelle que soit leur puissance, pourraient obtenir des fonds sans donner aux prêteurs une garantie valable. Représentant une société importante du marché canadien qui a prêté plus de \$40 million pour des aéronefs commerciaux, je ne puis assez insister sur la nature décisive de ces faits.

Au cours d'un contrat de financement à long terme, l'emprunteur peut subir des influences négatives graves qui pourraient sérieusement nuire à sa situation financière, et même le mener à la faillite. Il y a quelques années seulement, qui aurait pu prévoir la faillite de la Penn Central, l'agonie de la Pan American, les difficultés de la British Leyland et de la Burmah Oil pour ne mentionner que quelques cas, toutes des sociétés importantes dont l'avenir était prometteur. Étant donné les problèmes éventuels ou même théoriques, on rédige des documents juridiques faisant état de la créance afin que advenant le pire, tous les droits, obligations et recours des parties soient clairement définis. J'ai souligné le fait que tout obstacle