

Avion d'affaire : acheter ou louer ?

Dans le secteur de l'aviation d'affaire, on considère souvent, à tort, que les particuliers fortunés et les grandes entreprises paient leurs avions d'affaires comptant. En réalité, même si leurs ressources financières le leur permettent, ils choisissent généralement de louer ou de financer les actifs de cette nature. Pourquoi ? Lorsque vous achetez comptant un avion neuf ou d'occasion – ce qui représente des dizaines de millions de dollars – vous immobilisez un important capital dans un actif qui se déprécie généralement d'année en année (contrairement à un bien immobilier, qui peut gagner de la valeur au fil du temps). C'est pourquoi la plupart des usagers d'avions d'affaires préfèrent s'appuyer sur des capitaux tiers pour financer ou louer leur acquisition.

Les avions d'affaires peuvent prendre de la valeur. Le marché a connu des périodes où les avions se vendaient plus cher six mois ou deux ans après leur achat. Mais c'est là l'exception, pas la règle. Généralement, les avions d'affaires perdent de la valeur avec le temps. Obsolescence technique, usure, préférence des opérateurs, lancement de nouveaux modèles, durée de vie limitée, etc. sont autant de facteurs qui contribuent à cette perte de valeur progressive.

Le paiement comptant d'un avion neuf ou d'occasion revient à financer 100 % de l'acquisition au moyen de fonds propres – fonds que le particulier ou l'entreprise pourrait investir ailleurs. Beaucoup en concluent qu'il est plus judicieux d'investir dans leur activité que de financer un actif qui va très certainement se déprécier d'année en année. La plupart des opérateurs d'avions d'affaires préfèrent utiliser des capitaux tiers pour financer, en totalité ou en partie, l'acquisition de l'avion d'affaires de leur choix.

Mais comment est-ce que cela fonctionne ? Tout particulier ou toute entreprise qui souhaite recourir à des capitaux tiers pour financer un avion d'affaires doit commencer par se poser la question suivante : doit-il louer ou acheter cet avion ?

Location

Dans le cadre d'un bail d'exploitation, l'avion d'affaire, qu'il soit neuf ou d'occasion, est acheté par un établissement financier tiers (bailleur), puis loué à l'opérateur (preneur) contre un loyer donné et pendant une période définie. Les termes de la location sont définis dans un contrat entre le bailleur et le preneur qui soumet les deux parties à des obligations mutuelles, principalement concernant l'exploitation et l'entretien de l'avion. Le bailleur détient le titre de propriété de l'avion et le preneur jouit du droit d'utiliser l'avion, sans ingérence de la part du bailleur.

Grâce au bail d'exploitation de Global Jet Capital, vous expérimentez la propriété sans avoir à gérer tous ses à-côtés, ce qui présente les avantages suivants . . .

Risque réduit et dépenses prévisibles : Faites peser tous les risques potentiels de dépréciation liés aux prix du marché et à la comptabilité sur le bilan de votre bailleur en contrepartie d'un nombre prédéfini de loyers qui ne variera pas dans le temps.

Conserver votre capital : Monétisez jusqu'à 100 % de la valeur de l'avion, en préservant votre capital en vue d'autres investissements dans des opérations plus rentables.

Cession assurée : L'option de retour en fin de location proposée par GJC offre un « acheteur » tout trouvé pour votre avion à la fin du bail et en facilite ainsi la cession. Cette option vous permet de changer facilement d'avion en évitant les frais de courtier, les délais de commercialisation et les difficultés généralement liées à la vente d'avions.

Un régime fiscal plus avantageux : Si vous ne pouvez pas bénéficier de l'amortissement fiscal ou que vous ne pouvez en bénéficier qu'en partie, le bail d'exploitation de GJC peut être élaboré de façon à diminuer le coût de vos loyers sans pour autant affecter votre droit à l'exemption des taxes de vente et d'utilisation prélevées par l'État.

Souplesse : Nous nous fondons toujours sur vos besoins opérationnels. S'ils sont amenés à changer en cours de contrat, vous pouvez résilier prématurément le contrat de location pour mettre à niveau, acquérir ou céder votre avion.

Pas besoin de faire appel à votre banque : Les bails d'exploitation de GJC offrent un important financement pour un actif sujet à dépréciation qui est dissocié des principales institutions bancaires.

Plus grande confidentialité : Le bail d'exploitation limite l'exposition de l'utilisateur final de l'avion ; en effet, les registres publics de la FAA identifient Global Jet Capital en tant que propriétaire de l'appareil.

Toutefois, l'inconvénient de la location est que le bailleur demeure le propriétaire de l'avion. Ainsi, toute augmentation de la valeur de l'actif est au bénéfice exclusif du bailleur. Par ailleurs, en tant que propriétaire de l'avion, le bailleur peut bénéficier d'avantages en matière d'amortissement ou de fiscalité qui sont liés à la propriété de l'avion et dont le preneur aurait pu jouir s'il avait assumé la propriété de l'actif. Il est également important de savoir que le propriétaire (bailleur) exigera du preneur qu'il respecte scrupuleusement les termes du contrat de location. Ceux-ci peuvent imposer des limites quant au nombre d'heures de vol de l'avion et aux modifications qui peuvent être apportées à l'appareil, ainsi que d'autres restrictions concernant les zones géographiques où l'avion peut être utilisé, par exemple.

*Consultez votre conseiller fiscal.

Achat

L'autre possibilité consiste à conserver la propriété de l'avion et à utiliser une source de financement tierce pour une partie du coût d'acquisition. Il peut s'agir d'un prêt hypothécaire garanti de premier rang ou d'une autre structure de financement, comme un crédit-bail.

Dans une structure de prêt classique, le prêteur tiers avance entre 50 et 85 % de la valeur de l'avion à l'emprunteur sous la forme d'un prêt garanti. Le pourcentage avancé varie en fonction du profil de crédit de l'emprunteur, de l'âge et du type de l'avion, ou d'autres facteurs. La garantie consiste généralement en un intérêt hypothécaire sur l'avion, qui constitue une garantie de premier rang pour le prêteur. Cette garantie vise à protéger le prêteur en cas de défaut de paiement de l'emprunteur. Le produit tiré de la liquidation de l'avion à la suite d'un défaut de paiement servira à rembourser le prêteur avant les autres créanciers. D'autres prêts peuvent être souscrits, notamment lorsque l'emprunteur entretient une étroite relation bancaire privée avec un prêteur. Dans ce cas, la souscription du prêt peut dépendre autant des actifs financiers détenus par la personne que de l'avion, s'agissant de déterminer la nature du financement.

Dans une structure de prêt garanti, c'est généralement l'emprunteur qui détient le titre de propriété de l'avion. Le prêt est typiquement remboursé par le versement d'échéances sur une période de plusieurs années et d'une somme forfaitaire (montant versé à la fin de l'échéancier de remboursement). Le prêt, y compris le versement forfaitaire, est généralement assorti d'un recours complet à l'égard de l'emprunteur, c'est-à-dire que toute défaillance subie par le prêteur (défaut de paiement et vente de l'avion) devra être remboursée par l'emprunteur. Dans le cadre de certains prêts à recours limité ou sans aucun recours, l'emprunteur aura moins d'obligations de cette nature, mais le taux d'intérêt sera généralement plus élevé.

Contrat de crédit-bail

Outre le prêt garanti de premier rang, il est également possible de souscrire un crédit-bail. Contrairement au bail d'exploitation, le preneur n'est pas tenu de restituer l'avion au bailleur en fin de contrat. Dans le cadre d'un crédit-bail, l'opérateur paye des loyers planifiés et verse une somme forfaitaire finale à la fin d'un bail de plusieurs années. Une fois le paiement final effectué, le titre de propriété de l'avion, jusqu'alors détenu par le bailleur, est transféré à l'emprunteur. À compter de cette date, l'avion est entièrement détenu par le preneur qui est dégagé de toute obligation financière à l'égard du bailleur.

En choisissant d'acheter puis de financer une partie du prix d'achat, l'opérateur conserve la propriété de l'avion et bénéficie de tous les avantages liés à la dépréciation, à la fiscalité et à la valeur résiduelle. En outre, le propriétaire dispose d'un plus grand contrôle et de plus de souplesse s'agissant de l'exploitation de l'avion. Par exemple, l'avion peut n'être soumis à aucune limite en ce qui concerne le nombre d'heures d'utilisation ou la modification de l'habitable. Par ailleurs, moyennant des pénalités pour remboursement anticipé et/ou des frais de rupture de contrat, le propriétaire peut à tout moment choisir de vendre l'avion – chose impossible avec une location classique, qui ne permet pas de résilier le contrat prématurément.

Le principal inconvénient de cette option est que l'opérateur supporte l'intégralité du risque d'une baisse de la valeur de l'avion. Peuvent s'ensuivre des pertes inattendues au moment de la cession de l'avion si la valeur comptable de l'avion est supérieure à sa valeur de marché réelle. Le prix de vente réduit peut également créer des problèmes inattendus en matière de planification des flux de trésorerie.

Acheter ou louer : et ensuite ?

Qu'il opte pour un achat ou une location, l'opérateur devra signer un accord de prêt ou de location avec un établissement financier tiers. Ce processus de plusieurs semaines laissera au bailleur de fonds le temps d'examiner les garanties de l'avion et d'évaluer le profil de crédit du preneur/emprunteur. Le taux de location ou d'endettement offert par l'établissement financier reflétera les risques liés à l'emprunteur/au preneur et ceux liés à l'avion. La zone de juridiction, l'âge et le type de l'avion, le gestionnaire d'avion (le cas échéant) et les conditions de financement ou de location offertes sont autant de facteurs que l'établissement financier prendra en compte pour conseiller le client s'agissant de la location ou du prêt.