

INSOLVHABILITÉ

Le bulletin d'information en matière d'insolvabilité

Raymond Chabot inc. 

Conseillers en redressement financier • Syndics de faillite

Ce bulletin s'adresse aux profanes dans le domaine de la faillite et de l'insolvabilité, mais qui doivent à l'occasion conseiller une PME aux prises avec des difficultés financières. Nous abordons ici la façon dont un dirigeant de PME, son conseiller juridique et son expert-comptable devraient agir pour maximiser les chances d'une entreprise insolvable d'éviter la faillite.

La proposition concordataire

MAGIQUE ET ABORDABLE

Bon nombre de PME ont éventuellement à faire face à une crise financière importante qui pourrait, à la limite, mettre fin à leur existence.

Souvent, les actionnaires, les employés, les clients et les fournisseurs dépendent financièrement du sauvetage de la PME insolvable. Cependant, ils peuvent envisager une solution magique et abordable qui permet régulièrement à des PME de se sortir d'un borbier financier. C'est la proposition concordataire (ci-après « proposition »), sous le régime de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité (ci-après « LFI »). La proposition est une offre qu'une entreprise fait à ses créanciers, par l'entremise de son syndic, afin de modifier ses obligations à leur égard. Une PME peut proposer à ses créanciers de réduire le montant de ses dettes, de prolonger le délai de remboursement des dettes, ou encore d'en arriver à une combinaison de ces deux possibilités.



RÉALISATION PAR LE CRÉANCIER GARANTI

Plus l'entreprise agit tôt dans l'évaluation de l'ampleur de ses problèmes financiers, plus elle sera en mesure de trouver une solution viable.

Afin de vous aider à sonner rapidement l'alarme auprès de votre client, nous vous présentons ici une liste de signes avant-coureurs de problèmes financiers :

- Absence de renseignements financiers à jour;
- Tendances négatives des ratios financiers habituels;
- Écarts défavorables entre les résultats réels et les prévisions;
- Paiement ralenti aux fournisseurs et problèmes d'approvisionnement qui en découlent;
- Augmentation des créances gouvernementales;
- Accumulation exagérée des comptes clients et des stocks;
- Vente de biens générateurs de revenus;
- Renseignements de tiers indiquant une augmentation du nombre d'enquêtes de solvabilité;
- Tentatives de refinancement ou demandes en vue d'obtenir de l'aide du gouvernement;
- Niveau d'emprunts qui atteint régulièrement les limites;
- Nombre élevé de litiges;
- Politique de croissance, d'acquisition ou de diversification trop ambitieuse;
- Mouvements et/ou changements dans le personnel de direction ou dans le comportement de celui-ci;
- Accroissement du taux d'absentéisme et du nombre d'accidents chez les employés;
- Mauvais état des locaux (malpropreté);
- Augmentation du nombre de plaintes des clients.

DERNIER RECOURS

Il est primordial de bien comprendre que, lorsque les documents statutaires sont déposés au Bureau du surintendant des faillites, la proposition ne peut plus être retirée par l'entreprise. La décision de l'entreprise de demander la protection de la LFI est irréversible.

Si la proposition est refusée par les créanciers lors de l'assemblée, l'entreprise devient automatiquement en faillite. Pour cette raison, vous comprendrez que nous considérons la proposition comme une solution de dernier recours.

Par conséquent, il est extrêmement important, avant de déposer une proposition formelle, que l'entreprise examine avec ses conseillers toutes les possibilités de s'en sortir par un autre moyen, car celle-ci pourrait causer un bouleversement important pour les actionnaires advenant un refus par les créanciers.

Les coûts d'administration d'une proposition concordataire sont raisonnables, ce qui la rend accessible aux petites et moyennes entreprises.

RENTABILITÉ OBLIGATOIRE

Lorsque les dirigeants en sont venus à la conclusion que l'entreprise doit absolument faire une proposition formelle à l'ensemble de ses créanciers en ayant recours à la protection de la LFI, ils doivent se poser une question fondamentale : les opérations de l'entreprise sont-elles rentables ou peuvent-elles le devenir à moyen terme?

Plusieurs entreprises ont mis en œuvre le processus de redressement présenté dans une proposition acceptée par les créanciers, sans réussir à être viables à long terme.

Ces entreprises n'ont pas réussi à régler leur problème fondamental, soit celui de rentabiliser leurs opérations. Même si elles ont réglé leur problème de surendettement et rééquilibré leur bilan financier après que les créanciers eurent accepté un compromis important en radiant une partie de leurs créances, elles n'ont pas généré les profits suffisants à même les activités courantes qui justifient leur raison d'être. Et elles ont fini par fermer leurs portes, bien qu'elles aient réussi avec brio à mettre en application leur proposition.

Toutefois, lorsque des difficultés passagères ont engendré un passif insurmontable, sans une entente avec l'ensemble des créanciers, l'entreprise devrait faire une proposition pour retrouver sa viabilité à long terme.

L'APPUI DU PRÊTEUR À COURT TERME : UNE CONDITION ESSENTIELLE

Généralement, lors d'une crise financière importante, les entreprises utilisent la totalité de la marge de crédit autorisée par le prêteur à court terme et elles ne respectent pas les ratios standards de 50 % de la valeur des stocks et de 75 % de la valeur des comptes clients (excluant les 90 jours et plus). Par conséquent, elles se retrouvent en défaut selon le contrat d'emprunt signé avec le prêteur à court terme.

Après le dépôt de la proposition, le prêteur à court terme ne peut pas révoquer son autorisation de marge de crédit avant que la proposition soit approuvée par les créanciers et par le tribunal. De son côté, l'entreprise ne peut exiger de nouvelles avances de fonds et elle doit négocier avec le prêteur à court terme les modalités d'utilisation de la marge de crédit, en fonction de la fluctuation des comptes et des stocks, jusqu'à ce que la proposition soit acceptée ou rejetée.

À la suite de l'approbation de la proposition par le tribunal, le prêteur à court terme pourrait toujours révoquer la marge de crédit, remboursable à demande, ce qui serait dramatique pour l'entreprise.

Sachant que les relations entre l'entreprise et le prêteur à court terme sont vitales dans une réorganisation commerciale, l'entreprise doit obtenir l'appui de son prêteur à court terme avant de déposer une proposition afin d'avoir l'assurance que ce dernier poursuivra le financement des opérations, tant après le dépôt de la proposition qu'après son exécution intégrale.

En pratique, le prêteur à court terme fixe généralement la nouvelle marge de crédit au montant utilisé par l'entreprise lors du dépôt de la proposition et elle exige que les chèques émis durant la période qui suit soient nécessaires aux opérations courantes.

De plus, jusqu'à ce que le tribunal ait rendu une décision relativement à la proposition, le prêteur à court terme réexaminera chaque semaine sa position bancaire, c'est-à-dire le rapport entre la marge de crédit utilisée et la valeur des comptes clients et des stocks. Le prêteur à court terme exigera que sa position bancaire ne se détériore pas davantage par rapport à la situation qui existait au moment du dépôt de la proposition.

En matière de droits des entreprises et des prêteurs à court terme, la législation n'est pas claire concernant les contrats de marge de crédit remboursable à demande. Pour une entreprise, la seule façon de régler cette question consiste à s'entendre avec son prêteur à court terme avant le dépôt de la proposition et à tout mettre en œuvre pour conserver à long terme la confiance de ce dernier et ainsi éviter qu'un jour celui-ci mette fin à leur relation d'affaires.

CRÉANCES DES GOUVERNEMENTS : BONNE NOUVELLE

À titre de créanciers, les gouvernements sont clairement assujettis à la LFI. Ils ne sont ni créanciers garantis, ni créanciers privilégiés, exception faite des arrérages de déductions à la source.

Par conséquent, la proposition peut être présentée au ministère du Revenu du Québec pour ce qui est des arrérages de TPS et de TVQ.

Cependant, la proposition doit prévoir le paiement entier des arrérages de déductions à la source dans les six (6) mois suivant l'approbation de la proposition par le tribunal.

Fait à noter : la proposition peut prévoir, lors de l'approbation par le tribunal, que les administrateurs de l'entreprise seront dégagés de leurs responsabilités statutaires concernant les créances gouvernementales.

AVANTAGES DE LA PROPOSITION

Voici les avantages de la proposition :

- Elle permet d'éviter de négocier individuellement avec chacun des créanciers;
- Elle suspend les procédures de tous les créanciers et permet la levée des saisies des comptes de prêteur à court terme;
- Elle permet le maintien des opérations de l'entreprise;
- Elle permet d'éviter la prise de possession des actifs par le syndic;
- Elle permet d'éviter la publication d'un avis de faillite dans un journal local;
- L'entreprise doit obtenir l'approbation des créanciers non garantis par une majorité en nombre et une majorité des deux tiers en valeur. Lorsque la proposition est approuvée par les créanciers, celle-ci lie tous les créanciers non garantis, incluant ceux qui sont réfractaires et qui ont voté contre la proposition, évitant ainsi d'avoir l'obligation d'obtenir l'approbation de 100 % des créanciers non garantis;
- La proposition peut également être faite au ministère du Revenu du Québec et à l'Agence du revenu du Canada, et elle permet de négocier la responsabilité des administrateurs concernant les créances fiscales (à l'exception des arrérages de déductions à la source);
- Elle permet de conserver l'avantage de reporter des pertes fiscales aux années subséquentes en vue de réduire le revenu imposable durant les sept prochaines années.

Lorsqu'il y a un nombre important de créanciers non garantis, il est pratiquement impossible pour une entreprise de négocier individuellement avec chacun d'eux. Les arrangements à l'amiable ne lient que ceux qui y souscrivent et n'empêchent pas les créanciers réfractaires d'entreprendre des procédures. En pareil cas, la proposition est nécessaire au sauvetage de l'entreprise.

PERMISSION DE RÉSILIER UN BAIL COMMERCIAL : DEUXIÈME BONNE NOUVELLE

En ce qui concerne les loyers impayés, les locataires ont une créance privilégiée pour la période de trois mois qui précède le dépôt de la proposition. Celle-ci doit donc prévoir le paiement de cette créance.

Ce qui aide les PME, c'est que la proposition permet à l'entreprise de résilier la majorité des baux commerciaux en donnant un préavis de 30 jours lors du dépôt de la proposition.

Le locateur n'a droit à aucune indemnité, mais il peut produire une réclamation et voter sur la proposition dans la catégorie des créanciers non garantis.

PROTECTION ULTRA-RAPIDE

De plus en plus fréquemment, les entreprises sentent le besoin de tâter le pouls de leurs principaux créanciers, y compris le prêteur à court terme à titre de créancier garanti, avant de déposer une proposition.

Il arrive souvent aussi que les entreprises doivent se protéger rapidement de certains créanciers tenaces en demandant la protection de la LFI, sans avoir eu le temps d'établir les modalités de leur proposition, l'élaboration de leur plan de relance n'étant pas terminée. Dans ce cas, la loi prévoit que les entreprises peuvent déposer un avis d'intention de présenter une proposition, et cette démarche peut être mise en place en quelques heures.

Cette disposition de la loi a pour conséquence principale la suspension des recours contre l'entreprise, qui se voit alors accorder un délai additionnel d'exactement 30 jours en vue de déposer une proposition. Si nécessaire, le tribunal peut accorder des prorogations de délai pour déposer la proposition pourvu qu'aucune prorogation n'excède 45 jours et que le total des prorogations successives demandées et accordées n'excède pas 5 mois à compter de l'expiration du premier délai de 30 jours.

EN CONCLUSION

Bien qu'elle soit une solution du dernier recours, la proposition concordataire est magique et abordable. Si vous avez des questions à ce sujet, n'hésitez pas à communiquer avec l'un de nos professionnels.

Bureau du surintendant des faillites
<http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/bsf-osb.nsf/fr/home>

Revenu Québec
www.revenu.gouv.qc.ca

Ministère de la justice du Canada
<http://lois.justice.gc.ca/fr/B-3/>

PLUS DE 80 BUREAUX AU QUÉBEC

Regroupant des syndicats issus de la profession de comptable, Raymond Chabot inc. s'impose comme la référence dans le domaine de l'insolvabilité.

Soucieux du facteur humain et de l'éthique, les professionnels de l'étude traitent les dossiers de façon dynamique et personnalisée. Ils définissent des objectifs clairs et évaluent toutes les solutions envisageables en collaboration avec le client. Ils prennent le temps d'expliquer les différentes étapes des processus et leurs conséquences.

Afin de minimiser les litiges, ils s'assurent de diffuser l'information pertinente à tous les intervenants dans le meilleur intérêt des débiteurs et des créanciers.

Raymond Chabot inc. 

Conseillers en redressement financier • Syndics de faillite

Demandez une consultation gratuite : **1 866 322-8585**

www.raymondchabot.com