

CONSEILS AUX ENTREPRENEURS

ÉDITION – Numéro 11

- Diffusé le 30 juin 2020 à 11 h 30 -



INSOLVABILITÉ ET REDRESSEMENT

Vous recevez d'un de vos importants clients un avis d'intention en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*

DE NOMBREUSES QUESTIONS VOUS VIENNENT SOUDAIN À L'ESPRIT DONT :

QU'EST-CE QUE C'EST?

L'avis d'intention est une procédure prévue à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* qui permet à une personne physique ou morale insolvable d'obtenir une protection contre ses créanciers pour une période initiale de 30 jours. Avant cette échéance, cette personne pourra réitérer cette demande à la Cour et obtenir des périodes de prolongation supplémentaires de 45 jours maximum chacune, jusqu'à un maximum de six mois pour l'ensemble du processus. Durant cette période de suspension, les recours des créanciers en recouvrement de leurs créances sont suspendus sauf exception.

QUE FERA VOTRE CLIENT PENDANT CETTE PAUSE?

Il continuera d'opérer son entreprise tout en préparant une proposition de règlement pour ses créanciers. Dans sa préparation, il se fera assister par un syndic autorisé en insolvabilité. Ce dernier aura également un rôle de surveillance générale des affaires de l'entreprise insolvable qui a l'obligation de produire un état de l'évolution de l'encaisse pour la période de suspension demandée.

MALLETTE

Avec vous, là où ça compte

EST-CE QUE JE PEUX M'OPPOSER À CETTE PAUSE (OU À UNE PROLONGATION)?

Il est difficile de contester le dépôt initial d'une telle procédure devant les Tribunaux, la Loi voulant donner une chance au coureur de se restructurer. Lors des demandes de délais supplémentaires, la contestation est possible, cependant, vous devrez alors prouver un des faits suivants :

- L'absence de bonne foi ou une lenteur excessive dans l'exécution.
- L'impossibilité d'arriver à une restructuration acceptable par ses créanciers avant l'échéance demandée.
- Le préjudice sérieux que cause la prolongation à l'un ou l'autre de ses créanciers.

D'expérience, la contestation met rarement fin à ces processus.

FACTEURS DE SUCCÈS D'UNE TELLE DÉMARCHE

En matière d'insolvabilité, il existe essentiellement deux types de créanciers : les créanciers garantis et les créanciers non garantis.

Les créanciers garantis sont généralement la Banque qui détient un ou l'ensemble des actifs de l'entreprise insolvable en garantie de ses prêts. On parle généralement de la marge de crédit et autres prêts à terme, lesquels sont habituellement garantis par les comptes à recevoir, inventaires et les autres biens appartenant à l'entreprise.

Les créanciers non garantis sont composés de façon générale de tous les autres créanciers. Ces derniers n'ont habituellement aucun droit sur les actifs de l'entreprise. C'est pour bloquer les demandes de ces créanciers que s'adresse principalement une proposition déposée par l'entreprise.

L'élaboration d'une proposition à ses créanciers se fait normalement avec la bénédiction du Banquier. Normal, car au-delà des concessions qui seront demandées aux créanciers non garantis, l'entreprise a besoin d'un soutien financier pour continuer ses opérations. Et en période de difficultés financières importantes, difficile d'aller se refinancer ailleurs... Si le banquier ne croit plus au succès possible de l'entreprise, ce dernier réalisera tout simplement ses garanties, et votre client sera alors « cliniquement » mort. Vos chances à ce moment de récupérer quoi que ce soit de votre créance seront alors très faibles.

QU'EST-CE QUI EMPÊCHE L'ENTREPRISE DE SE TRAÎNER LES PIEDS DURANT LA PAUSE?

Bien qu'il puisse s'étirer sur un maximum de six mois, le processus d'avis d'intention est habituellement relativement rapide, car :

- Il n'est pas facile d'opérer avec ses fournisseurs dans ces conditions. La pression est forte et les nouveaux intrants doivent être payés généralement sur livraison.

- Les créanciers garantis peuvent perdre patience.
- Les procédures qui s'étirent peuvent devenir très onéreuses en frais professionnels.
- Il s'agit d'une procédure sans possibilité de faire marche arrière : soit la personne insolvable en arrive à une entente avec ses créanciers via le dépôt d'une proposition formelle, soit elle déclare faillite. Dans le cas d'une entreprise, la faillite veut dire la fin définitive des opérations. L'exercice est donc vital pour l'entreprise.

QU'EST-CE QUE ÇA PREND POUR QUE LA PROPOSITION SOIT RÉPUTÉE ACCEPTÉE?

Au terme du processus d'avis d'intention, la personne insolvable déposera à ses créanciers une proposition ou sera déclarée en faillite.

Pour être réputée acceptée, ce sont ses créanciers qui votent par catégorie comme suit :

- Les créanciers garantis sont visés par des clauses propres à leurs garanties et votent selon ce qui leur est proposé. Habituellement s'il y a défaut d'entente, le créancier garanti concerné peut reprendre les actifs donnés en garantie. Ceci n'entraîne pas automatiquement l'échec de la proposition, mais la continuité des opérations devient souvent très problématique.
- Les créanciers non garantis sont habituellement regroupés en une seule classe bien que la Loi permette de créer plusieurs classes en fonction de la nature particulière de certaines créances. En ce cas, il faut cependant que toutes les classes créées votent en faveur de l'acceptation de la proposition, ce qui peut constituer un obstacle supplémentaire important.
- Pour que la proposition déposée soit réputée acceptée, il faut que chaque classe de créanciers non garantis vote en faveur de la proposition selon ce qui suit :

50 % en nombre et 2/3 en valeur des créanciers non garantis ayant voté.

Vous comprendrez que plus il y a de classes, plus difficile est l'acceptabilité, une classe mineure pouvant faire dérailler la proposition!

SUR QUELLE BASE DOIS-JE ORIENTER MA DÉCISION D'ACCEPTER OU NON LA PROPOSITION QUI M'EST FAITE?

La réception d'une procédure de la sorte par l'un de vos clients n'a rien d'agréable. À titre de créancier non garanti, cela est assurément annonciateur de pertes à venir pour vous. Vous devrez fort probablement faire des concessions sur les sommes qui vous sont dues au dépôt de la procédure. Une fois cette mauvaise nouvelle « digérée », les facteurs suivants devraient être pris en considération dans votre analyse et votre vote :

- Est-ce plus avantageux que si l'entreprise faisait faillite? M'offre-t-on plus qu'en contexte de faillite?
- Historiquement, cette entreprise a-t-elle été un bon partenaire d'affaires? Dans l'affirmative, y a-t-il expectativa de refaire des bonnes affaires avec celle-ci si la restructuration est un succès?

- Les difficultés financières sont-elles structurelles ou circonstancielles? Est-ce que je crois toujours en l'équipe en place ou la nouvelle qui est proposée?
- Ai-je une dépendance économique à ce client?

COMMENT FAIRE POUR NE PLUS ME FAIRE PRENDRE?

Être en affaires implique nécessairement des risques, dont le risque lié à la continuité des opérations. Cela est vrai pour votre entreprise, mais également pour celles avec qui vous faites affaire.

Depuis mars 2020, quelques leçons apprises à l'école nous reviennent en mémoire :

- Faire affaire avec des gens d'excellente réputation et valider leur « engagement » dans la relation d'affaires.
- Convenir des prix, des délais de paiement et être très vigilant quant au respect de ces conventions et plus précisément sur les délais de récupération de ses comptes à recevoir.
- Diversifier sa clientèle si possible. La dépendance économique à quelques clients peut être catastrophique pour votre entreprise si les choses tournent mal pour eux.

Vous recevez une procédure de ce genre et ne savez pas quoi faire exactement? Parlez-en à votre comptable, à votre conseiller d'affaires. Gardez la tête froide; jamais un coup de téléphone impulsif ou un coup de pied dans un mur n'ont augmenté la valeur d'une créance... Et puis ça fonctionne vraiment mal avec un pied dans un plâtre!

**N'hésitez pas à contacter votre conseiller ou associé de Mallette de votre région parmi nos 30 bureaux
Pour de plus amples renseignements : mallette.ca/nous-joindre**