

FAILLITES COMMERCIALES

ÉTUDE DE CAS – 123 CANADA INC.

Nous sommes le 5 mars 20X1.

Je suis le président de 123 Canada Inc., (« **Compagnie** ») qui est un manufacturier de vêtements. Depuis les quelques dernières années, les ventes ont diminué en raison de la compétition des importateurs.

Mon entreprise a une place d'affaires à Louiseville, qui sert de manufacture de vêtements de cuir, à partir de peaux non traitées, une place d'affaires à Ville d'Anjou qui sert de manufacture de vêtements sport, et une place d'affaires à Montréal qui sert d'entrepôt et de centre de distribution.

L'entrepôt à Montréal et la manufacture à Ville d'Anjou sont dans des locaux loués, et la manufacture à Louiseville est dans une grande bâtisse qui appartient à la Compagnie.

Les états financiers sont en annexe.

Les comptes à payer comprennent \$575,000 de loyers à payer au propriétaire de la bâtisse à Ville d'Anjou. Le bail pour chacun des emplacements a encore 5 ans à courir. Le propriétaire de la bâtisse à Ville d'Anjou détient une hypothèque mobilière de 2^e rang sur tous les équipements et une hypothèque immobilière de premier rang sur la propriété à Louiseville.

Mon bilan démontre que la compagnie n'est pas encore insolvable, mais elle commence à souffrir de problèmes de cash flow.

Je crois que la Compagnie pourrait être rentable, mais pour ce faire il faudra abandonner toute la division du cuir, et repositionner l'autre division pour avoir à la fois de la fabrication mais sur une plus petite échelle, et de l'importation. Il faudra donc se débarrasser du bail à Ville d'Anjou et vendre la bâtisse à Louiseville. Les locaux à Montréal seraient suffisants pour accommoder une plus petite manufacture et les activités d'importation.

Un des problèmes vient du fait que ma Compagnie a plusieurs petits actionnaires, qui sont des investisseurs et des anciens employés. Je pourrais trouver du financement par voie de capital actions, mais le nouvel investisseur ne veut pas partager l'actionnariat avec tous ces autres investisseurs.

J'ai déjà en vue un acheteur éventuel pour l'entreprise de cuir à Louiseville. Le prix est satisfaisant. Il veut acheter la bâtisse et les équipements, assumer la dette à long terme (seulement) et payer un montant additionnel de \$1,500,000. Cependant, l'acheteur exige que la vente se fasse dans le cadre d'une procédure de faillite.

Selon les exigences de l'acheteur éventuel, la vente ne pourra pas s'effectuer avant 3 mois, mais l'acheteur exige que toutes les opérations de la tannerie soient sous le contrôle du tribunal jusqu'au closing.

Le syndic/séquestre/séquestre intérimaire n'aura pas à se préoccuper des problèmes d'approvisionnement, parce que j'ai senti le problème venir et j'ai commandé toutes les marchandises dont on a besoin à l'avance.

J'ai eu un problème de déversement de solvants le mois passé, mais je l'ai réglé en épongeant le sol. Quant à moi ça ne devrait pas causer de problème, parce que j'ai toujours eu des bonnes relations avec les représentants locaux du Ministère de l'environnement et c'est toujours comme ça qu'on a procédé. Le Ministère a toujours été accommodant parce que la Compagnie est un gros employeur de Louiseville.

L'acheteur éventuel parle d'un ajustement de prix pour les inventaires de marchandises de 30 jours.

J'ai une caution personnelle envers la banque.

Il y a des montants dus aux gouvernements pour la TPS, la TVQ et les retenues salariales.

Le banquier de la compagnie est la CIBC, qui est un des clients de vérification de votre firme, et un de vos importants clients de votre département d'insolvabilité/restructuration. Je les ai avisés que je venais vous rencontrer, et ils m'ont dit qu'ils sont prêts à collaborer à une restructuration, à la condition que vous acceptiez un mandat de la Banque comme consultant pour réviser la position de la banque, lui faire rapport de temps à autre, et lui faire des recommandations.

La Banque veut aussi s'assurer qu'elle ne sera pas affectée par une suspension des procédures durant la restructuration, s'il y en a une.

Conseillez moi sur les divers problèmes que vous pouvez entrevoir quant à ce dossier et sur les solutions qui pourraient y être apportées.

2- Restructuration

Même situation factuelle.

Supposons qu'une procédure de restructuration a été entamée.

Les avances aux actionnaires représentent un montant résiduel d'un dividende déclaré en 20X0, qui n'a été payé qu'en partie.

Je sais qu'un de mes compétiteurs va être présent à l'assemblée et veut voter contre le plan/proposition. Il a envoyé à la Compagnie une poursuite juste avant le dépôt de la

procédure, pour une action sur compte de \$1,500,000. J'ai peur que cette réclamation pèse lourd dans un vote, et je sais très bien qu'il ne fait cela que pour se débarrasser d'un compétiteur.

Créancier A avait une réclamation de \$100,000, mais en a vendu une partie, soit \$75,000 à un Fonds Vautour (Vulture Fund).

La Couronne est présente à l'assemblée et prétend être dans une classe à part, et veut voter contre la proposition/plan.

Le dépôt de la proposition/plan a eu lieu au milieu du mois de mars. Le représentant du gouvernement provincial indique que sa réclamation ne comprend pas les montants dus pour le mois de mars, puisque ces montants deviennent échus après la proposition. Il exige d'être payé immédiatement, sinon il vous tiendra personnellement responsable du montant dû, et s'adressera au tribunal pour faire cesser la proposition.

Le représentant du gouvernement provincial indique également que le ministère vient de produire une cotisation à la Compagnie, pour tous les montants des taxes comprises dans les comptes fournisseurs, parce que la Compagnie n'a pas payé ces taxes. Le représentant veut l'engagement de la Compagnie de payer cette cotisation, parce qu'elle date d'après la proposition/ordonnance initiale/avis d'intention.

Pour mettre en place le plan de restructuration, il a été nécessaire de mettre à pied certains employés. Ils sont à l'assemblée avec une réclamation pour leurs paies de vacance et préavis, et veulent voter.

Conseillez moi quant au droit des créanciers de voter, participer à l'assemblée, ou de prendre position lors de l'homologation.

3 - Restructuration

La proposition/plan a été approuvée et ratifiée. Le compromis prévoit un paiement de 60% des réclamations, soit 30% 30 jours après la ratification, 20% 1 an après la ratification, et 10% 2 ans après. Je reviens vous voir juste avant le dernier paiement, et je vous annonce que je ne peux pas faire le dernier paiement. **Qu'est-ce que la compagnie peut faire? Le syndic/contrôleur? Les créanciers? Quels sont les échéanciers?**

Supposons que je décide de faire une cession maintenant, plutôt que d'attendre le défaut dans la proposition. **Pouvez-vous agir comme syndic? Si les créanciers sont insatisfaits, quel vote serait requis pour changer le syndic?**

4 - Faillite

Même situation que précédemment, mais la proposition n'a pas été acceptée par les créanciers et la Compagnie est maintenant en faillite. Nous sommes le 31 mars 20X1.

La Banque vous demande d'agir comme séquestre.

Un créancier communique avec vous et vous indique qu'il a entendu dire que les créanciers ont le droit de récupérer la marchandise qui a été livrée. Il vous demande de lui expliquer ce qu'il peut récupérer et comment. Vous êtes embêté parce que la Banque vous a spécifiquement demandé de ne pas répondre à ces questions, et votre assistante vous a passé cet appel sans vous consulter.

Durant l'administration, un représentant du créancier principal vous appelle et vous informe qu'il était absent du pays à la date de l'assemblée des créanciers, et que s'il avait pu y être, il aurait voté en faveur de la proposition. Il indique également son désir d'agir comme inspecteur. Que pouvez-vous lui répondre?

Dans le cadre de la faillite, la Banque accepte que vous vendiez les biens de la Compagnie. La Banque est intéressée à ce qu'une transaction se fasse avec l'acheteur éventuel pour l'usine de Louiseville, mais pour justifier sa réclamation auprès d'un organisme gouvernemental, demande que vous procédiez par appel d'offres public. L'acheteur éventuel accepte que vous procédiez par appel d'offres. Lors de l'ouverture des soumissions, il devient évident qu'un encanteur a offert un montant supérieur à l'offre de l'acheteur éventuel, mais il ne veut pas continuer l'entreprise, il veut la démanteler pour vendre les équipements en Orient. L'acheteur éventuel vous soumet immédiatement une offre de \$300,000 de plus que l'encanteur.

Durant le même appel d'offres, vous avez reçu des offres concernant les biens situés dans les locaux loués à Montréal. Le loyer pour ce local est de \$8,000 par mois, et les offres reçues prévoient ce qui suit :

- Encanteur 1 : \$200,000, sujet à 2 mois d'occupation gratis
- Encanteur 2 : \$180,000 sans condition
- Encanteur 3 : \$210,000, sujet à 2 mois d'occupation gratis.

Un des inspecteurs est le propriétaire des locaux à Montréal. Il vous mentionne que l'encanteur 3 a la réputation de laisser les locaux dans un état déplorable, et ne veut pas que vous lui vendiez les biens, à moins que vous vous engagiez personnellement à ce que les locaux soient remis dans un état acceptable.

L'inspecteur vous indique que si vous voulez, il serait disposé à acheter les actifs dans ce local pour un montant de \$200,000 sans condition, pour éviter toute dispute.

Discutez des divers problèmes que vous pouvez entrevoir quant à ce dossier et des solutions qui pourraient y être apportées.

En 20X0, la Compagnie appartenait à 3 actionnaires, dont 2 frères et moi, l'actionnaire actuel, à raison de 33% chacun. En 20X0, les 2 frères ont accepté de se retirer pour éviter une dispute d'actionnaires, et m'ont vendu leurs 66% d'actions pour \$2. La transaction globale avec les 2 frères prévoyait également ce qui suit :

- Ils ont reçu une part du dividende qui a été versé en 20X0,
- Ils ont acheté des biens mobiliers de la Compagnie, qui servent depuis à exploiter une entreprise qui fait de la sous-traitance pour la Compagnie pour un montant de \$400,000.
- Le montant qui était payable pour l'achat de l'équipement en question a été radié.
- Ils ont cessé d'agir comme administrateurs à cette date.

Les Inspecteurs vous demandent de commenter cette transaction et de les aviser quant à ce que l'actif devrait faire.

Après votre explication, les inspecteurs veulent réfléchir et décider de la marche à suivre à une assemblée subséquente. L'assemblée est convoquée, et l'un des 3 inspecteurs n'est pas disponible. Lors de l'assemblée, les 2 inspecteurs n'arrivent pas à s'entendre, et sont divisés sur la question de savoir si des procédures doivent être entreprises. **Que faites-vous?**

123 Canada Inc.
Bilan
Au 28 février 20X1

ACTIF

À court terme

Comptes clients	5,200,000
TPS/TVQ - intrants	576,000
Stocks	5,688,000
Impôts (différés)	1,397,000
Frais payés d'avance	300,000
	<u>13,161,000</u>

Immobilisations 5,575,000

Achalandage 1,500,000

20,236,000

PASSIF

À court terme

Dette bancaire	5,578,000
Comptes à payer et frais courus	7,100,000
TPS/TVQ à payer	698,000
Retenues salariales à payer	540,000
Avances aux actionnaires	1,100,000
Portion à court terme de la dette à long terme	1,000,000
	<u>16,016,000</u>

Dette à long terme 3,800,000

AVOIR DES ACTIONNAIRES 420,000

20,236,000

123 Canada Inc.
Résultats

	Février	YTD (10 mois)
VENTES	1,550,000	14,726,000
COÛT DES VENTES		
Stocks début	2,200,000	1,954,000
Achats	3,840,500	7,962,000
Main d'œuvre directe	420,000	4,200,000
Frais généraux	390,000	4,100,000
Stocks fin	(5,688,000)	(5,688,000)
	<u>1,162,500</u>	<u>12,528,000</u>
MARGE	387,500	2,198,000
	25.0%	14.9%
DÉPENSES		
Vente	341,000	3,200,000
Administration	120,000	1,300,000
Financières	80,000	800,000
Dépréciation et amortissement	60,000	575,000
	<u>601,000</u>	<u>5,875,000</u>
PROFIT AVANT IMPÔTS	(213,500)	(3,677,000)
IMPÔTS RÉCUPÉRABLE (DÉPENSE)	<u>81,130</u>	<u>1,397,260</u>
PROFIT NET	<u>(132,370)</u>	<u>(2,279,740)</u>