

INDEX

1. Introduction
2. David Chilton, conférencier invité
3. Leonard Brody, allocution d'ouverture intitulée « Réécrire le monde »
4. Atelier entreprises : les fraudes de type Ponzi
5. Municipalités en détresse financière
6. Atelier entreprises : Processus de vente, quoi de neuf? – LFI et LACC
7. Atelier consommateurs – Registraires et conseillers-maîtres
8. Tendances dans les propositions de consommateur
9. Atelier consommateurs : Le failli ayant une dette fiscale
10. Atelier consommateurs : Revenu excédentaire et médiation
11. Atelier entreprises : Impôt sur les revenus des sociétés
12. Atelier entreprises : Considérations pour l'évaluation de différentes catégories d'actifs

Conférence annuelle de l'ACPIR 2015

Introduction

Par David Wood



La Conférence annuelle 2015 de l'ACPIR, notre événement phare, a eu lieu en août dernier dans la magnifique ville de Whistler, en Colombie-Britannique. Pendant trois jours fabuleux, nous avons participé à des séances de perfectionnement professionnel remarquables ainsi qu'à des activités offertes dans un cadre enchanteur, sous un soleil radieux; des moments inoubliables pour tous.

Notre brochette de spécialistes était (comme toujours) sans égale et les sujets et les conférenciers invités, extraordinaires.

Le conférencier Leonard Brody, visionnaire du monde des affaires et de la technologie, a donné le coup d'envoi à la conférence en nous livrant ses réflexions sur l'ère numérique. Il nous a présenté notre « personnage virtuel » et souligné les différences entre la vie avant et après l'arrivée des médias sociaux.

Pour moi, le moment le plus révélateur a été la comparaison entre deux événements marquants : le but du hockeyeur Paul Henderson, qui a donné la victoire au Canada dans la série Canada-Russie de 1972, et celui de Sidney Crosby, qui a permis au Canada de remporter la médaille d'or aux Jeux olympiques de 2010. Ceux qui ont été témoin du but de Henderson en 1972 ont probablement téléphoné à quelques amis. En 2010, ce sont des millions de Canadiens qui ont pu communiquer leurs impressions et partager leurs émotions en temps réel.

David Chilton, conférencier invité au banquet du président du Conseil, nous a livré un point de vue intéressant sur l'émission télévisée *Dragons' Den* et ses autres entreprises. De plus, toutes les personnes présentes se sont vu offrir son dernier ouvrage, *Le retour du barbier riche*.

Dans les coulisses, le comité organisateur de première classe – présidé par Craig Munro – et le personnel hautement compétent de l'ACPIR ont veillé à ce que la conférence se déroule comme sur des roulettes. Il n'était pas facile d'égaliser le succès remporté par la Conférence annuelle 2014 à Ottawa... mais ils ont relevé le défi avec brio!

L'application mobile de la conférence annuelle de l'ACPIR a encore enrichi notre expérience. Elle nous a permis de télécharger facilement des documents et des brochures et de savoir où nous rendre en touchant une ou deux fois l'écran. Toutes les personnes présentes ont participé aux débats et y ont mis du cœur. Et que dire du mini plaidoyer de notre nouveau président du Conseil au cours de la présentation sur les propositions de consommateur?

L'atelier intitulé « Premières Nations et insolvabilité au Canada », au cours duquel le chef Darcy Bear a pris la parole, a été pour moi un point fort de la conférence. Sa présentation sur l'administration financière des réserves autochtones au XXI^e siècle a été à la fois divertissante et inspirante.

Au cours du dîner de remise des prix au restaurant le Roundhouse qui trône au sommet du mont Whistler, nous avons savouré des mets absolument succulents tout en jouissant d'une vue à couper le souffle sur les montagnes. Le parcours de 20 minutes en télécabine jusqu'au sommet a été tout simplement spectaculaire et certains ont même pu apercevoir un ourson à flanc de montagne à la recherche de baies!

Je tiens à remercier tous nos commanditaires qui ont contribué à faire de la conférence un franc succès.

Dans l'ensemble, la conférence de cette année a été une grande réussite pour tous. J'espère que vous serez des nôtres l'an prochain à l'occasion de la Conférence annuelle 2016 de l'ACPIR qui se tiendra à Montréal du 18 au 20 août. Comme je l'ai déjà mentionné, il s'agit de l'événement phare de l'ACPIR et nous nous efforçons toujours d'en faire un rendez-vous amusant, divertissant et enrichissant. Nous serons heureux de vous y retrouver – inscrivez dès maintenant la date à votre agenda!

David Chilton, conférencier invité

Par Paul Casey, CPA, CA, PAIR



Conférencier invité David « Le Barbier riche » Chilton
Photo: Dave Buzzard - CP Images

« Fait intéressant, les gens qui vivent dans des maisons qui sont à la hauteur de leurs moyens obtiennent constamment des scores élevés dans les sondages sur le bonheur. Assurez-vous que c'est bien vous qui possédez la maison... et non le contraire! »

Au cours du banquet du président du Conseil qui a eu lieu le samedi soir, l'auteur, éditeur, dragon et humoriste financier, David Chilton, nous a livré un message inspirant qui suscite la réflexion. Les délégués de l'ACPIR et leurs invités ont pu entendre sa version d'initié sur l'émission *Dragons' Den*, diffusée par la CBC, d'incroyables histoires de réussite d'entreprises et, sur le thème de son deuxième ouvrage sur les finances des particuliers intitulé *Le retour du barbier riche*, ses commentaires sur la situation financière actuelle (selon lui, désolante) des Canadiens.

Soucieux de ne pas décevoir les membres de l'ACPIR, David a examiné soigneusement la mission et la vision de l'Association et a proposé un nouveau slogan aux professionnels de la réorganisation financière, à savoir « Vous devez être sans le sou pour que nous fassions de l'argent ». Même si David croit sincèrement que ce slogan bien pensé sera utile aux PAIR, je crains qu'il ne faille attendre bien longtemps avant que nos membres l'utilisent à grande échelle!

La plupart des gens, du moins la plupart de ceux de ma génération, connaissent David en tant qu'auteur de l'ouvrage à succès *Un barbier riche* publié en 1989. En plus d'avoir atteint le nombre phénoménal de deux millions d'exemplaires vendus, cet ouvrage canadien a sensibilisé un grand nombre de personnes à la planification financière et leur a permis d'améliorer fondamentalement leurs pratiques dans ce domaine. Qui pourrait oublier le conseil donné par Roy, le barbier, à Mathieu : « Investis 10 % de tous tes revenus dans un plan de croissance à long terme. »?

Revenant sur ses trois saisons à l'émission à succès *Dragons' Den*, David nous a raconté quelques-unes de ses histoires de réussite d'entreprise favorites, y compris celle du bonbon OMG, la toute dernière création de l'équipe de l'ancien Clodhoppers; celle de Steeped Tea, d'Ancaster, en Ontario, dont le chiffre d'affaires annuel a atteint 30 millions de dollars; celle de deux ingénieurs qui ont réussi à faire de l'argent avec des chandails de Noël hideux et des courses de zombie; et, par-dessus tout, l'histoire des exploits de haut niveau de Luigi the Lovebird. Luigi et sa maîtresse sont les cocréateurs de l'entreprise de cartes de souhaits Hand and Beak, qui a maintenant conclu un partenariat avec Hallmark et qui s'en tire avec brio.

David Chilton avoue qu'il n'avait jamais prévu écrire un autre ouvrage sur la planification financière, mais que *Le*

retour du barbier riche découle de sa déception devant les taux d'épargne, le niveau d'endettement et le rendement des investissements des Canadiens. Avec sa bonhomie habituelle, il nous a fait part de la réaction moins que flatteuse de sa fille en voyant le titre - « Mais qu'est-ce qui viendra après, papa? Le barbier riche s'en va à Hawaï? On dirait le titre d'une vieille série! »

David a parlé des faibles taux d'intérêt actuels (qui n'augmenteront pas de sitôt), du niveau d'endettement sans précédent des consommateurs, des faibles perspectives de croissance de l'économie et de la spirale infernale des dettes sur cartes de crédit - thème qu'il avait déjà abordé dans son premier ouvrage. La prolifération des marges de crédit hypothécaires est devenue un défi en soi à une bonne planification financière compte tenu que les consommateurs ne considèrent uniquement que les versements mensuels minimums d'intérêts, sans s'inquiéter de la façon dont ils rembourseront le capital emprunté, ni du moment où ils le feront.

En plaisantant, David a rejeté le blâme sur HGTV Canada et son slogan pour promouvoir la rénovation résidentielle - « Pendant que nous y sommes » -, à qui il reproche d'être à l'origine de demandes de financement non essentielles de la part de propriétaires par ailleurs fort avisés.

David Chilton a conclu son allocution avec une observation personnelle percutante : « Après avoir examiné des plans financiers pendant 30 ans, je constate qu'il n'y a aucun lien entre l'accumulation de biens et le bonheur. Ceux qui épargnent comme il se doit en vue de leur retraite (comme le suggère notre barbier) ne sont pas malheureux de repousser à plus tard des achats qu'ils pourraient faire aujourd'hui. Au contraire, ils sont beaucoup plus heureux parce qu'ils épargnent pour demain... »



Christopher Ramsay et George Abakhan au cocktail dînatore en compagnie de Craig Munro, président de la Conférence Annuelle
Photo: Dave Buzzard, CP Images

Leonard Brody, allocution d'ouverture intitulée « Réécrire le monde »

Compte rendu de Leanne Salyzyn, FPAIR



Leonard Brody, conférencier invité

Saviez-vous que le monde tel que nous le connaissons est en train de se réécrire? Que le passé n'est pas garant de l'avenir? Et que les membres de la société actuelle, tellement obnubilés par les nouveautés technologiques, ne voient pas qu'elles réinventent chaque jour notre vie? Bienvenue dans le nouvel ordre mondial selon Leonard Brody!

Si vous avez eu la chance d'entendre l'allocution d'ouverture présentée par M. Brody à la conférence annuelle de l'ACPIR tenue à Whistler, en Colombie-Britannique, vous comprenez pourquoi on le qualifie de « visionnaire des médias ». Dans sa présentation stimulante, il a expliqué aux participants que la vie telle que nous la connaissons a été transformée à jamais. L'innovation change notre façon de voir le monde qui nous entoure et notre façon de penser en tant qu'être humain.

Investisseur en capital de risque et entrepreneur respecté, M. Brody nous a expliqué que l'époque dans laquelle nous vivons est unique. Le passé n'est aucunement garant de l'avenir car le rythme soutenu du changement ne nous permet d'établir des prévisions que sur une période de deux ou trois ans seulement.

Alors que les entreprises prospères d'autrefois possédaient ou vendaient un

produit, celles d'aujourd'hui, notamment les plus riches comme Facebook, Skype, Uber ou Airbnb, ne possèdent pas de produit. Quant aux quatre principaux types de média sur le plan historique, c'est-à-dire les journaux, la télévision, le télégraphe et la radio, ils sont tous réglementés par l'État, appartiennent à quelqu'un et leur exploitation est onéreuse en raison de leur nature même. Avec l'avènement de l'internet, pour la première fois dans l'histoire, n'importe qui peut « gérer » ses communications sans frais ou à faible coût, sans aucun contrôle gouvernemental. Il s'agit d'une première.

Selon M. Brody, le genre humain est également en mutation. Nous ne sommes plus les mêmes qu'auparavant. En fait, nous possédons une double identité : une personne physique qui fonctionne dans le monde réel et une autre « virtuelle ».

De nos jours, nous consacrons en effet plus de temps à notre identité virtuelle (sur Facebook, Twitter, LinkedIn ou tout autre réseau social similaire) qu'à notre identité physique évoluant dans un monde réel. Nous faisons davantage confiance au monde virtuel qu'à la réalité. Nous tissons des liens avec des étrangers dans ce monde virtuel afin d'avoir le sentiment d'appartenir à une communauté. Mais connaissons-nous vraiment les gens avec lesquels nous interagissons à l'heure actuelle?

Et ce n'est pas tout. M. Brody a souligné que le vent du changement souffle aussi sur l'industrie. Bientôt, des algorithmes remplaceront les travailleurs dans les usines. L'automatisation sera plus appréciée que notre propre expérience humaine, car elle sera un meilleur outil de prédiction que le jugement humain. D'ici 2020, la plupart des emplois seront automatisés et le coût de la technologie sera presque nul. La technologie utilisée dans nos téléphones intelligents en 2010, d'une valeur de 200 \$, coûtait 15 millions de dollars en 1975!

Le tiers de la population mondiale est aujourd'hui branché à Internet. Mais qu'en sera-t-il pour le prochain milliard d'utilisateurs? Si l'on parvient à les brancher eux aussi, cela aura une incidence économique incroyable sur notre avenir le moment venu.

Le marché des changes est lui aussi en pleine transformation. Les transactions

en argent sont de plus en plus rares et le Canada deviendra un jour un pays « sans monnaie papier ». L'ère de l'emploi semble céder la place à une nouvelle catégorie de gens axés sur l'entrepreneuriat. La génération du millénaire apprécie au plus haut point le titre d'entrepreneur, qui lui semble le plus enviable, et lui confère pratiquement un statut de célébrité. Ce commentaire trouve un écho chez moi puisque mon fils de 20 ans a déjà créé une entreprise enregistrée et que sa carte d'affaires arbore le titre d'« entrepreneur » - une nouveauté pour tous ceux de la génération des « baby-boomers ».



David Chilton lors du banquet du président du Conseil
Photo: Dave Buzzard - CP Images



Une performance fantastique par Alex Wells, danseur de cerceaux de la nation Lil'wat
Photo: Dave Buzzard, CP Images



Spakwus Slolem (Eagle Song Dancers) de la nation Squamish
Photo: Dave Buzzard, CP Images

Atelier entreprises : les fraudes de type Ponzi

Compte rendu de Nicholas To, CPA, CMA, PAIR
Spécialistes :

John McEown, CA, PAIR (Boale, Wood & Company Ltd.)

Chris Ramsay (Clark Wilson LLP)

Pat McParland, CMA, CFE, CFI (MNP Ltd.)

Katie Mak (Clark Wilson LLP)



Photo: Dave Buzzard, CP Images

Cet atelier se penchait sur les combines à la Ponzi, qui sont des fraudes financières savamment orchestrées où l'on crée de nouvelles dettes pour payer celles déjà existantes, ce qui, d'entrée de jeu, donne lieu à des placements non rentables de par leur nature même.

Comme l'ont expliqué les membres du panel, les professionnels de l'insolvabilité jouent un rôle de premier plan dans la recherche et le démantèlement de combines à la Ponzi. La procédure ressemble à celle d'un dossier d'insolvabilité dans le cadre duquel le syndic ou le séquestre cherche à obtenir une réalisation optimale (grâce au recouvrement de paiements frauduleux) au bénéfice des créanciers (les perdants).

De façon générale, il n'y a pas d'investissement sous-jacent réel dans les combines à la Ponzi et une fois qu'on ne parvient plus à recueillir suffisamment de fonds auprès de nouveaux investisseurs pour rembourser les investisseurs existants, la combine s'effondre, laissant en plan des gagnants et des perdants.

Les gagnants sont souvent ceux qui ont investi au début du processus et qui ont reçu davantage de fonds qu'ils n'en ont investi, tandis que les perdants sont généralement ceux qui ont investi par

la suite et dont les investissements ont servi à payer les premiers investisseurs. Règle générale, les professionnels de l'insolvabilité interviennent à la suite d'un événement déclencheur, par exemple une enquête criminelle ou une enquête de la commission des valeurs mobilières.

Une fois la combine à la Ponzi mise au jour, la commission des valeurs mobilières pourrait nommer un séquestre et bloquer tout élément d'actif restant. La capacité du séquestre à récupérer des montants versés aux gagnants repose sur sa capacité à prouver l'existence d'une combine à la Ponzi à partir d'un rapport préparé par un juricomptable. Les combines à la Ponzi ont des schémas qui leur sont propres. Une fois les transactions des investisseurs retirées, les transactions restantes affichent des sorties de fonds constantes, y compris des paiements aux têtes dirigeantes qui ont conçu la combine, ce qui en est l'objectif premier.

La faillite d'une combine à la Ponzi devrait être envisagée très rapidement, ce qui permettrait alors d'établir la date d'ouverture de la faillite pour l'analyse des traitements préférentiels et d'interroger les personnes qui se cachent derrière ce stratagème ainsi que les investisseurs, notamment les gagnants.

Si les délais prévus dans la Loi sur la faillite et l'insolvabilité pour attaquer certaines transactions suspectes sont écoulés, le syndic devra alors avoir recours aux dispositions de la législation provinciale sur la fraude et les traitements préférentiels, ainsi que les dispositions de la common law sur l'enrichissement injustifié, s'il espère récupérer de l'argent auprès des gagnants.

Il y a parfois des éléments d'actif à réaliser mais, dans la plupart des cas, les fonds disponibles pour payer les honoraires professionnels dépendent de la possibilité de récupérer des sommes auprès des gagnants. Avec une préparation adéquate, il est possible de convaincre de nombreux gagnants de conclure une entente afin d'éviter des poursuites.

Un grand nombre d'investisseurs impliqués dans les combines à la Ponzi sont des gens ordinaires qui n'ont ni livres ni registres leur permettant de produire et faire valoir leur réclamation. C'est pourquoi on a souvent recours à une procédure de réclamation inversée, approuvée par le tribunal, dans le cadre de laquelle le syndic ou le séquestre fixe le montant de la réclamation d'un investisseur et lui donne l'occasion de faire la preuve d'un autre montant, le cas échéant.



Darcy Bear, chef de la Première nation Dakota, prenant la parole lors de la session «Premières nations et insolvabilité au Canada»
Photo: Dave Buzzard, CP Images

Municipalités en détresse financière

Compte rendu de Daniel Weisz, CPA, CA, PAIR

Animatrice : Tevia Jeffries (Dentons Canada)

Spécialistes :

Chris Gannon (Conway MacKenzie, Inc.)

Jeffrey Lee (MacPherson Leslie & Tyerman LLP)

Jana Steele (Osler, Hoskin & Harcourt LLP)



Allocution de Jeff Lee lors de l'atelier «Municipalités en détresse financière»
Photo: Dave Buzzard, CP Images

Le dernier atelier – mais non le moindre – de la conférence annuelle portait sur les difficultés financières auxquelles se heurtent les municipalités et de la façon dont certaines d'entre elles se sont attaquées au problème.

Jeffrey Lee a présenté un historique des défauts de paiement des municipalités au Canada, qui étaient relativement fréquents dans les années 1930. Parmi les exemples récents, il a cité celui de la ville de Saint John, au Nouveau-Brunswick, qui s'est retrouvée en défaut de paiement en 2010 avec un arriéré de cinq millions de dollars au titre des cotisations au régime de retraite de ses employés.

Selon M. Lee, même si leurs perspectives financières sont somme toute favorables, les municipalités n'en doivent pas moins relever certains défis – entre autres, les pensions et d'autres créances postérieures à la retraite, les dépenses en capital devenues incontournables en raison d'énormes déficits au chapitre des infrastructures. La stabilité financière des municipalités canadiennes est renforcée par plusieurs éléments tangibles, dont la stabilité du marché de l'habitation au Canada qui crée une assiette fiable pour l'impôt foncier; une supervision rigoureuse du gouvernement provincial et de saines pratiques de gestion financière;

et l'excellente cote de solvabilité des municipalités canadiennes.

Selon M. Lee, en cas de restructuration, la législation provinciale régissant les affaires municipales constitue à l'heure actuelle la solution la plus viable pour les municipalités canadiennes. Il a ajouté toutefois que le recours à la Loi sur la faillite et l'insolvabilité ou à la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies demeure une possibilité pour les municipalités canadiennes insolubles.

Jana Steele a expliqué en détail la situation de la ville de St. John et décrit les événements qui, à la suite de ce défaut de paiement, ont conduit la municipalité à adopter un « modèle à risque partagé », qui constitue une nouvelle forme de régime de pension pour les employés municipaux.

En vertu du nouveau régime, adopté en décembre 2012 ou aux environs, certains travailleurs municipaux ont renoncé à une partie de leurs prestations et doivent par le fait même travailler plus longtemps avant de prendre leur retraite, ainsi que verser un montant plus élevé au titre des retenues à la source. En contrepartie, la municipalité doit effectuer des versements annuels additionnels afin de réduire le déficit actuariel de la caisse de retraite.

Il est possible que le passage d'un régime de pension à prestations déterminées à un régime de pension à risque partagé soit une réalité économique. Mais il faudra néanmoins se pencher sur de nombreux autres enjeux, dont certaines questions intergénérationnelles : Combien les générations futures sont-elles prêtes à payer pour rembourser des dettes antérieures? Selon les spécialistes, c'est peut-être la raison pour laquelle les municipalités préfèrent « pelleter en l'avant » plutôt que de s'attaquer au problème dès maintenant.

L'atelier a permis d'obtenir un point de vue intéressant sur un domaine que les PAIR n'abordent pas souvent dans le cadre de leurs activités quotidiennes.



Un site magnifique : vue du restaurant Roundhouse sur le mont Whistler
Photo: Hilary Casey



Le village de Whistler au crépuscule
Photo: Hilary Casey

Atelier entreprises : Processus de vente, quoi de neuf? – LFI et LACC

Compte rendu de Dan Woo, CPA, CMA, PAIR

Animatrice : L'honorable juge Shelley C. Fitzpatrick (Cour suprême de la Colombie-Britannique)

Spécialistes :

Steven Dvorak (Cassels Brock & Blackwell LLP)

Sean Collins (McCarthy Tétrault LLP)

Mark Wentzell, MBA, LL.B, CA, PAIR (Grant Thornton Ltd.)



Photo: Hilary Casey

Le panel a exploré diverses méthodes de vente types utilisées pour réaliser les biens dans le cadre d'une procédure de mise sous séquestre – soumission, enchère publique, vente au détail, vente de gré à gré ou enchère-paravent.

Les membres du panel s'entendaient pour dire que le choix de la meilleure méthode de vente repose avant tout sur le jugement professionnel, une évaluation récente et une analyse de la répartition des actifs.

La liquidation de Blockbuster Canada a été citée en exemple car, dans cette affaire, on a eu recours avec succès à plusieurs des méthodes de vente susmentionnées.

Les spécialistes ont aussi brièvement parlé des problèmes généraux rencontrés au cours de la vente, comme par exemple :

- » l'existence d'objectifs concurrents, c'est-à-dire le souci de maintenir l'intégrité de la méthode de vente, d'une part, et le souci de recouvrer le maximum d'argent pour les créanciers, d'autre part;
- » les plaintes d'un débiteur affirmant que la période de mise en marché a été trop brève ou que le marché visé n'était pas assez étendu;
- » les plaintes d'un débiteur concernant le prix de vente obtenu;

» l'« enchérisseur frustré », souvent inconnu.

Somme toute, selon les membres du panel, un officier de la cour doit avant tout assurer l'équité et l'intégrité du processus de vente et le mener à bien de manière transparente. Ils ont cité à cet égard les quatre facteurs énoncés dans la décision *Banque Royale du Canada c. Soundair Corp.* [1991] O.J. no 1137 (CA).

La juge Fitzpatrick a fait valoir le point de vue du tribunal selon lequel il est essentiel d'analyser les facteurs à l'origine des façons de faire et de déterminer la façon la plus efficace de mener à bien la vente. Au dire des membres du panel, les tribunaux de la Colombie-Britannique tendent à opter pour le prix le plus élevé offert par un enchérisseur, même si l'offre n'est pas conforme aux règles établies pour la vente.

Les membres du panel ont également évoqué brièvement les pratiques exemplaires suivantes :

- » obtenir des offres cachetées;
- » envisager le recours à des indemnités de résiliation pour aider le premier soumissionnaire à assumer les frais relatifs l'étude de diligence raisonnable;
- » chercher à obtenir l'approbation préalable du processus de vente

lorsque la situation est complexe ou controversée.

En ce qui concerne le processus de vente et les procédures sous le régime de la LACC, les membres du panel ont affirmé que la liquidation des biens dans le cadre de ce genre de procédure est jugée acceptable (s'il est approprié de le faire compte tenu du contexte) même en l'absence de plan d'arrangement.

Les spécialistes se sont également demandé si un « super contrôleur » est la meilleure personne pour superviser l'exécution d'une ordonnance de vente et de sollicitation d'investisseurs dans une procédure sous le régime de la LACC. Ils ont également discuté du recours aux enchères-paravents et aux offres de réduction de créance (credit bids).

Concernant le recours à des ventes aux enchères similaires à celles effectuées aux États-Unis sous le régime de l'article 363 du Bankruptcy Code, ils ont formulé les commentaires suivants :

- » il s'agit d'un processus relativement rapide où la vente est faite libre et quitte de toute charge;
- » on examine au préalable la capacité des acheteurs éventuels à pouvoir conclure la transaction;
- » la méthode de vente porte fruits dans un marché solide où l'on a des offres concurrentes et, en règle générale, on a recours à une offre-paravent comme point de départ;
- » dans le cadre du processus de soumissions, les offres progressent généralement par augmentations minimales.

De l'avis des membres du panel, le nombre de propositions en vertu de la section I de la LFI est en hausse pour les grands dossiers commerciaux où l'on envisage une liquidation mais où aucune proposition ne sera présentée aux créanciers non garantis.

Atelier consommateurs : Registraires et conseillers-maîtres

Compte rendu de Guylaine Houle, BCL, FPAIR
Spécialistes :

Lorne A. Smart, conseiller-maître

May Jean, conseiller-maître

Errick Harrison, conseiller-maître et registraire

Le conseiller-maître May Jean a commencé l'atelier en abordant deux questions importantes concernant l'Agence du revenu du Canada (ARC) et ses réclamations dans les dossiers de propositions de consommateur :

- » la répartition de la dette fiscale au titre de l'impôt sur le revenu pour la période précédant le dépôt de la proposition et la période postérieure à la proposition;
- » la proposition de retrait de l'ARC.

Le conseiller-maître Jean a examiné brièvement le principe de base selon lequel, à la différence de ce qui se passe dans un dossier de faillite où la Loi de l'impôt sur le revenu prévoit que la date de la faillite emporte la fin de l'année fiscale, il n'existe pas de disposition comparable pour les propositions de consommateur. Pour régler cette question, l'ACPIR a élaboré une norme en consultation avec l'ARC demandant que l'on satisfasse aux exigences suivantes si l'on veut que la dette fiscale de l'année en cours, contractée avant le dépôt de la proposition, soit incluse dans la proposition :

1. Toutes les déclarations de revenu de l'année précédente doivent être déposées.
2. Une déclaration de revenu provisoire doit avoir été déposée à la date de la proposition à titre de déclaration de revenu de l'année civile précédant le dépôt de la proposition.
3. Si le montant de la dette fiscale de l'année en cours contractée avant le dépôt de la proposition dépasse le montant estimatif de la dette fiscale d'avant la proposition pour l'année en cours, l'excédent deviendra une dette contractée après la proposition. De façon générale, la pratique veut que l'on inclue une clause de ce genre dans la préparation de la proposition.

Après avoir passé en revue la jurisprudence¹, le conseiller-maître Jean

1 Re Barrow, dossier no 32-1847560
Re Cynthia-Joy Ouellette, dossier no 31-185902
Re Kenneth Mark Dun Brook, dossier no 31-1857900



Réseautage avec les commanditaires de l'ACPIR au Château Whistler

a conclu *qu'une clause d'une proposition qui confère un avantage particulier à un créancier donné au sein d'une catégorie de créanciers n'a pas sa place dans une proposition s'adressant à la masse des créanciers.*

Dans ses décisions (les quatre premiers dossiers mentionnés à la note 1), le conseiller-maître Jean a conclu que le tribunal devrait refuser d'approuver toute proposition comportant ce genre de clause et que l'administrateur de la proposition devrait toujours se demander si les conditions requises par certains créanciers sont à l'avantage de la masse des créanciers. À son avis, toutefois, cette question ne pose problème que si la dette fiscale d'avant la proposition n'a pas été bien calculée.

Le registraire Harrison a choisi de discuter avec l'auditoire de la valeur de l'article 34 de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité (LFI)². Il a fait des commentaires sur le recours à cet article pour aider les syndic à trouver une solution dans les dossiers les plus difficiles.

Re Antonio Marra, dossier no 31-1856720
Re Willcox (2014) NSSC 291 - décision du registraire Cregan.

2 L'article 34 autorise un syndic à « demander au tribunal des instructions relativement à toute question touchant l'administration de l'actif d'un failli, et le tribunal donne par écrit les instructions, s'il en est, qui peuvent être appropriées aux circonstances ».

Selon lui, le travail des syndic est de plus en plus compliqué et parfois le dépôt d'une requête en vue d'obtenir des instructions, comme le prévoit l'article 34, constitue la seule solution pour résoudre un problème. Il met cependant en garde les syndic en leur précisant que pour que le tribunal accepte leur requête, ils doivent avoir tous les faits en main et avoir bien circonscrit tous les problèmes. Me Harrison fait observer que cet article est rarement invoqué mais qu'à son avis, il pourrait aider considérablement les syndic à résoudre certaines des questions les plus difficiles qu'ils rencontrent dans des dossiers d'insolvabilité particuliers.

Dans la même ligne de pensée, maître Smart ajoute pour sa part que pour que la requête en vertu de l'article 34 soit entendue, le syndic doit proposer des solutions. Citant certaines décisions récentes³, le conseiller-maître Jean a indiqué que les requêtes présentées sous le régime de l'article 34 servaient principalement à se protéger et que, par conséquent, elles ont été systématiquement refusées. Les syndic doivent être conscients de l'autorité des registraires.

Maître Smart a clos le débat en parlant de la taxation des honoraires des professionnels de l'insolvabilité, en particulier ceux des syndic. Il est clair que les syndic doivent résoudre tous les problèmes dans chaque dossier, faute de quoi ils n'auront pas droit à l'intégralité de leurs honoraires.

Par exemple, dans le cadre d'un dossier de consommateur, le syndic doit avoir fait sa propre enquête quant au revenu du débiteur et examiné divers documents comptables. Il doit aussi avoir une discussion sérieuse avec son client lorsqu'il prépare un état de l'évolution de l'encaisse pour un débiteur déposant une proposition ou un avis d'intention.

3 Re Vittoria Yousuf Mantenuto, dossier no 32-999910, Re Mohammed Yousuf Merchant, dossier no 31-1636224 et Re Waheeda Banu Ebrahim Merchant dossier no 31-1637101

Tendances dans les propositions de consommateur

Animatrice : Rebecca Frederick, PAIR (Frederick & Company Ltd.)

Spécialistes :

Lawrence Crandall, LLB, PAIR (Grant Thornton Ltd)

Jordan Rumanek, PAIR (Rumanek & Company Ltd.)

Chantal Gingras, PAIR (Ginsberg, Gingras & Associés Inc.)

Leah Drewcock, PAIR (BDO Canada Ltée)



Jordan Rumanek et Chantal Gingras
Photo: Hilary Casey

Le panel sur les tendances dans les propositions de consommateurs a offert une séance instructive et interactive en commençant par un examen des éléments de la proposition de consommateur présentés dans le mémoire transmis par l'ACPIR à Industrie Canada le 15 juillet 2014. On peut prendre connaissance des quatre (4) recommandations sur le site Web de l'Association, à l'adresse <http://cairp.blob.core.windows.net/media/90679/Report-on-the-Statutory-Review-of-the-BIA-and-CCAA.pdf> (en anglais seulement)

- » Restreindre les propositions de consommateur aux dettes des particuliers seulement
- » Droit des créanciers garantis de demander la tenue d'une assemblée et un vote sur la proposition de consommateur
- » Annulation présumée de la proposition de consommateur après la faillite
- » Augmentation du seuil prescrit.

Le prochain sujet, soit la réduction des honoraires de l'administrateur dans les propositions de consommateur, a fait l'objet d'un débat animé entre les spécialistes et l'auditoire. Les syndicats ont évoqué des cas où ils avaient dû réduire le montant de leurs honoraires afin de diminuer le paiement

mensuel du débiteur pour le rendre plus abordable, d'obtenir l'approbation de certains créanciers, ou dans le cadre de propositions prévoyant le paiement d'une somme globale alors que les honoraires peuvent être élevés en fonction du travail requis. Ceux qui s'opposent à une réduction des taux ont exprimé la crainte que cette pratique puisse laisser croire que les honoraires sont négociables et n'incite les débiteurs à rechercher le syndic le moins cher. Elle pourrait aussi avoir une incidence sur les taux dans le cadre de révisions futures.

Bill James, surintendant des faillites, s'est joint au débat pour indiquer que si le taux n'a pas changé depuis longtemps, en revanche, le processus décisionnel du gouvernement a bien évolué. Par conséquent, il a indiqué à l'ACPIR que si les conseillers préparent soigneusement leur dossier et présentent une analyse dûment étayée prenant en compte tous les intervenants, il acceptera volontiers de se pencher sur les taux dans le cadre de ses responsabilités de conseiller auprès du cabinet.

Notre président récemment nommé, David Wood, a présenté rapidement quelques objections à la réduction des

taux, à la fois en sa qualité de président et de professionnel de l'insolvabilité. Il recommande aux syndicats d'envisager une proposition en vertu de la section I dans les situations où ils souhaitent réduire leurs honoraires à un montant inférieur à la tarification.

Le dernier sujet concernait les clauses de conformité dans les propositions de consommateur. Les syndicats ont parlé des demandes reçues ou des clauses incluses dans les propositions de consommateur, principalement à la demande de l'Agence du revenu du Canada (ARC).

- » clauses sur la conformité ultérieure relativement aux impôts et mesures en cas de défaut de paiement;
- » clauses de divulgation en vertu desquelles le débiteur confirme toute l'information pertinente et où l'ARC peut résilier l'entente pour fausse déclaration;
- » clauses sur la valeur des biens en vertu desquelles le débiteur est tenu de vendre un bien;
- » clauses d'augmentation des paiements mensuels en cas d'augmentation du revenu.

Art Weston, de l'ARC, a fait part de la position de l'ARC, telle qu'il la comprend. À son avis, l'Agence reconnaît qu'elle doit apporter certains changements et elle y travaille. Par ailleurs, la principale préoccupation de l'ARC concernant les clauses de conformité se rapporte à la TPS ainsi qu'aux retenues à la source et, en l'absence de paiement, l'Agence procédera à des saisies-arrêts.



Nathalie Breault et le président sortant, Paul Casey, annonçant Montréal comme ville hôte de la Conférence annuelle 2016
Photo: Hilary Casey

Atelier consommateurs : Le failli ayant une dette fiscale

Compte rendu de Naida Kornuta, PAIR

Animateur : Colleen Craig, CA, PAIR (C. E. Craig & Associates Inc.)

Spécialistes :

Me Jason W. Levine (ministère de la Justice du Canada)

Stuart Cameron, registraire (Cour suprême de la Colombie-Britannique)

Katherine Wellburn (Murray, Jamieson, Barristers & Solicitors)

Graeme Whitehead (Farber and Partners Inc.)

Au cours de cette séance, le panel s'est penché sur les défis que posent les dispositions de la LFI applicables aux faillis ayant une dette fiscale ainsi que sur les facteurs à prendre en compte au moment de leur demande de libération.

Les tribunaux siégeant en matière de faillite s'intéressent particulièrement aux dettes fiscales élevées et on observe une nouvelle tendance mettant l'accent sur l'intégrité du processus de faillite.

Le panel a fait observer que interventions de l'Agence du revenu du Canada (ARC) en vertu du paragraphe 172.1(4) de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité (LFI) sont fondées sur des éléments de jurisprudence dont, entre autres, la situation particulière du débiteur, les efforts qu'il a faits pour rembourser sa dette fiscale, la préférence accordée au paiement d'autres créanciers et sa situation financière à venir.

Selon l'ARC, la capacité de payer n'est qu'un élément du dossier et pas nécessairement le plus important. Dans cette optique, le débiteur fiscal qui a fait fi de ses obligations à l'égard de l'impôt ne répond pas à la définition du débiteur honnête et malchanceux. Or, c'est cette donnée qui, en plus du mode de vie du débiteur et de ses obligations après la faillite, est prise en compte par le tribunal.

L'ARC s'attend généralement à bénéficier d'ordonnances prévoyant le paiement de 40 à 60 % de la portion fiscale de la dette et on ne s'attend pas à ce qu'elle soumette au tribunal des cas de jurisprudence favorables au failli.

Mme Wellburn a fait observer que la LFI ne mentionne pas de pourcentage de recouvrement anticipé et que, depuis que la législation a été modifiée, le tribunal doit prendre en compte la capacité du failli à rembourser.

Selon son dire, les faillis non représentés par un avocat sont défavorisés face aux recueils d'autorités du ministère de la Justice. Les ordonnances prévoient généralement des paiements élevés lorsque le failli dispose de revenus lui permettant d'effectuer des remboursements ou qu'on le soupçonne de dissimuler des biens. Les membres du panel estimaient que, par souci de cohérence,



Photo: Dave Buzzard, CP Images

les ordonnances devraient être uniformes d'un bout à l'autre du Canada. Ainsi, le failli pourrait savoir à quoi s'attendre quant à l'issue des audiences.

Des ordonnances de libérations suspendues sont courantes dans des situations inconvenantes où le débiteur a tenté volontairement d'éluider le paiement de ses impôts.

De l'avis des membres du panel, les syndicis se heurtent à certaines difficultés dans la gestion de ce type de dossiers, comme par exemple, l'incapacité de donner au failli un pronostic concernant sa libération de la dette – or, les syndicis se doivent d'être impartiaux et ils ont à cœur l'atteinte d'un juste équilibre entre les droits d'un failli non représenté par avocat et le ministère de la Justice.

D'après le registraire Cameron, le tribunal dispose d'une certaine latitude et il serait important qu'il prenne en considération les faits suivants :

- » la conduite du failli dans son ensemble;
- » la cause de la dette fiscale;
- » le rétablissement du failli.

Tous ces éléments doivent être équilibrés à l'encontre de l'intégrité de la LFI.

Même si le syndic est impartial, le tribunal s'attend à ce qu'il fournisse de l'information et des preuves sans se porter à la défense de l'une ou l'autre partie. Étant donné que la cour accorde une grande importance à l'information présentée par le syndic, il est essentiel que le rapport établi en vertu de l'article 170 fournisse tous les renseignements qui ont été mis au jour au

cours de la faillite, et toute circonstance atténuante additionnelle dévoilée par le failli.

La cour est ouverte aux règlements convenus entre les parties avant l'audition de la demande de libération, mais il lui importe également de s'assurer que l'entente est raisonnable et établit un juste équilibre entre leurs intérêts.

L'ARC recherche la conformité et prend en considération la situation financière du débiteur, son âge, son revenu excédentaire et ses biens lorsqu'elle formule ses recommandations à l'intention du ministère de la Justice. Elle règle au cas par cas les demandes de libération et dispose d'une quantité d'informations pour ce faire. L'ARC prend à coup sûr en considération toutes les conditions sous jacentes qui peuvent ne pas avoir été dévoilées.

Dans le cas des propositions de consommateur, la position de l'ARC consiste à optimiser le recouvrement et elle tient habituellement à ce que le débiteur présente d'entrée de jeu la proposition la plus avantageuse. L'ARC examine les situations où la dette fiscale est élevée en tenant compte des perspectives financières à venir du débiteur et ses antécédents en matière de délinquance fiscale.

Le panel a noté que la politique et les procédures de l'ARC sont appliquées « en théorie » de manière uniforme d'un bout à l'autre du pays. Mais chaque région a adopté des positions et exigé des clauses qui ne sont pas nécessairement entérinées par la Direction politique et procédures de l'Agence. Les clauses demandées font actuellement l'objet d'un examen.

Atelier consommateurs : Revenu excédentaire et médiation

Compte rendu de Douglas G. Collins, FCGA, FPAIR

Animateur : Dean Gurney, PAIR

Spécialistes :

Guylaine Houle, BCL, PAIR

Kimberley Burke, PAIR

Donna Carson, CGA, PAIR

Charmaine Martin, Bureau du surintendant des faillites (BSF)

Mme Martin nous a livré un aperçu des statistiques du BSF qui démontrent que le recours à la médiation a progressé de façon très nette en 2011-2012. À l'heure actuelle, les médiations interviennent la plupart du temps au moment de la libération.

D'après les données fournies par Mme Martin, 26 % des dossiers de la région de l'Ouest du Canada comportent un revenu excédentaire comparativement à environ 15 % de ceux des régions de l'Ontario et de l'Est du Canada. En 2013-2014, il y a eu recours au processus de médiation dans environ 20 % des dossiers avec un revenu excédentaire.

En outre, selon les précisions apportées par Mme Martin, le rôle du médiateur consiste à faciliter la discussion entre les parties pour les aider à trouver un terrain d'entente.

Il y a eu une discussion animée entre les membres du panel et l'auditoire concernant la marge de manœuvre du syndic lorsqu'il prend en compte la situation financière personnelle du failli et de l'unité familiale pour déterminer le revenu excédentaire. Il y fut question de l'article 68 de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité (LFI) et l'instruction du surintendant sur le revenu excédentaire. Un sommaire de la jurisprudence récente a été fourni.

On convient généralement que la médiation se révèle fructueuse lorsqu'on y a recours pour donner au failli davantage de temps pour rembourser un solde impayé de son revenu excédentaire au cours de la période de la faillite. Par ailleurs, le processus de médiation accéléré mis en œuvre

par le BSF est couramment utilisé par les syndics, ce qui permet à toutes les parties en cause de gagner du temps.

Ces résultats portent à croire qu'il n'y a guère de désaccord entre les syndics et les faillis concernant le montant du revenu excédentaire à verser. Selon Mme Martin, entre 60 et 70 % des ententes issues de la médiation sont d'ailleurs menées à bien. Malheureusement, on ne dispose pas de statistiques distinctes pour nous indiquer la fréquence du recours à la médiation ou son taux de succès en cas de litige concernant le montant du revenu excédentaire.

Le débat a également porté sur les préoccupations des syndics concernant

la clause de confidentialité mentionnée à l'entente résultant de la médiation. Il a notamment été question de l'incidence de cette clause sur la capacité du syndic à transmettre à la cour des renseignements pertinents dont il aurait eu connaissance au cours de la médiation et à lui faire rapport concernant des actifs qui pourraient avoir été divulgués au cours de la procédure.

Il est devenu évident que les syndics, en tant qu'officiers de la cour, sont mal à l'aise à l'idée de se retrouver dans une situation où ils ne pourraient pas s'exprimer en toute liberté.



La réception et le dîner du président au Centre de conférences de Whistler
Photo: Dave Buzzard, CP Images

Atelier entreprises : Impôt sur les revenus des sociétés

Compte rendu de Dawn Walby-Parchoma, PAIR
Animatrice : Sandy Sheinin, CPA, CA (Farris, Vaughan, Wills & Murphy LLP)
Spécialistes : Neil Bunker, CA, PAIR (PricewaterhouseCoopers)
Mitchell Gropper, c.r. (Farris Vaughan Wills & Murphy LLP)
Ronnie de Zen, CA (PricewaterhouseCoopers)



Photo: Dave Buzzard, CP Images

Je dois reconnaître que je trouve fascinant le sujet de l'impôt sur les revenus des sociétés et c'est pourquoi cette séance a été pour moi l'un des moments forts de la conférence annuelle. Selon l'expérience de nos spécialistes, les professionnels de l'insolvabilité sont généralement préoccupés par la mise en vente des biens « durables » de l'entreprise et souvent ils vendent trop rapidement à rabais les attributs financiers. Or, dans certains cas, ces attributs financiers peuvent rendre plus attrayants des biens autrement moins intéressants ou en améliorer la réalisation, ce qui devrait inciter les professionnels de l'insolvabilité à en souspenser les avantages et les inconvénients dès l'ouverture d'un dossier.

Au début de la séance, on s'est intéressé aux plans de restructuration et aux problèmes fiscaux connexes, notamment les dispositions sur la remise de dettes, la prise de contrôle et la limitation des pertes, dont la plupart des professionnels de l'insolvabilité ont une connaissance de base.

Ces dernières années, l'Agence du revenu du Canada (ARC) s'est intéressée davantage à l'examen et la réévaluation des transactions impliquant des pertes fiscales. Les professionnels de

l'insolvabilité ont donc tout intérêt à consulter un conseiller fiscal sur la façon de structurer une telle transaction de sorte qu'elle ne soit pas considérée comme une opération à déclarer, qu'elle soit défendable et ne porte pas atteinte aux nouvelles exigences de l'ARC en matière de divulgation d'opérations d'évitement fiscal.

Le panel a donné un aperçu de quatre opérations donnant lieu à une perte fiscale, dont deux ont eu des rebondissements intéressants du fait qu'il s'agissait de sociétés en commandite et que les dispositions relatives à la prise de contrôle ne s'appliquent pas à ces sociétés. La plupart des professionnels savent pertinemment que pour vendre des attributs fiscaux, il leur faut structurer l'opération sous forme d'une vente d'actions et, par conséquent, donner aux actionnaires une contrepartie en échange.

Chaque transaction analysée par le panel impliquait différents intervenants, ce qui a nécessité d'intenses discussions sur la façon de répartir le produit de la vente entre les différents groupes de créanciers et les actionnaires. Le montant attribué aux actionnaires et aux créanciers non garantis, qui autrement ne reçoivent rien dans une liquidation pure et simple des actifs, a suscité un intérêt particulier.

Ce que j'ai retenu avant tout de cette séance, c'est qu'il existe des opérations complexes qui justifient des conseils fiscaux et juridiques spécialisés. En effet, les choses se déroulent plus harmonieusement lorsque les prêteurs garantis, le professionnel de l'insolvabilité et l'acheteur ont de l'expérience en matière de structuration de ce type d'opérations. Comme un processus plus harmonieux peut diminuer les coûts et permettre d'effectuer de façon économique de petites transactions, on peut espérer, en bout de ligne, pouvoir dégager des fonds pour tous les intervenants.



Village de Whistler de la télécabine.
photo: Hilary Casey



Adam Harris, président d'INSOL

Atelier entreprises : Considérations pour l'évaluation de différentes catégories d'actifs

Compte rendu d'Angela Lock, PAIR

Spécialistes :

Russel Law, CA, PAIR, CFE (Crowe MacKay & Company Ltd.)

Jason Boyer, CPA, CA, CBV (PricewaterhouseCoopers Inc.)

Aaron Stewardson, CPA, CA (Maynards)

Hart Buck (Colliers International Canada)

Cette séance a porté sur un sujet très pratique : ce que les professionnels de l'insolvabilité devraient prendre en compte lorsqu'ils sont aux prises avec des catégories d'actifs fort diversifiés, depuis les biens intangibles jusqu'aux actions de filiales solvables, en passant par du matériel ou des stocks désuets ou périmés, jusqu'aux biens immobiliers en péril.

Le panel s'est intéressé à deux études de cas très différentes, la première portant sur les actifs de la société Jackpine Forest Products Ltd. et la seconde sur les actifs de la League Assets Corporation.

Jackpine Forest Products était une entreprise d'exploitation forestière située à Williams Lake, en Colombie-Britannique. Dans ce dossier, il existait une différence considérable entre l'évaluation ayant servi au financement sur actifs, et celle effectuée pour le séquestre un an plus tard, en raison d'un afflux considérable de matériel sur le marché et de changements dans l'économie.

Considérant que c'était la meilleure façon de maximiser la réalisation, le séquestre a essayé d'offrir en vente le matériel en gardant l'entreprise en activité. Deux ans plus tard, les actifs n'avaient pas encore été vendus et une enchère fut tenue. La réalisation de ces actifs n'a permis de rembourser au créancier garanti que 25 % de la valeur de sa garantie.

La leçon à tirer de ce dossier est qu'il convient de vendre le matériel aussi rapidement que possible car il risque de devenir désuet, voire de nécessiter des réparations, de l'entretien et/ou encore des coûts de remplacement. Il faut aussi tenir compte d'impondérables comme les conditions du marché et la situation économique.

League Assets était une entreprise du secteur de l'immobilier dont les actifs étaient répartis à 11 endroits différents

du Canada. Il a fallu procéder dans des délais serrés à une évaluation de tous les immeubles qu'elle possédait pour obtenir l'approbation d'un prêt débiteur-exploitant (DIP).

Ce dossier illustre les écarts importants entre la valeur marchande, la valeur de réalisation estimative et le prix de vente. La valeur marchande résulte d'une analyse très technique faite à partir d'une liste de biens comparables vendus à une période donnée. Il est question de valeur de réalisation estimative lorsqu'un courtier fait équipe avec un particulier dans un secteur géographique donné que ce dernier connaît. Quant au prix de vente, il correspond à la valeur que l'on peut raisonnablement s'attendre à obtenir lorsqu'on vend un bien dans les 90 jours suivant son évaluation.

Ceci démontre à quel point des données inexactes peuvent avoir une incidence majeure sur la valeur des actifs et témoigne de l'importance des détails lors de la vente d'actifs (en raison de la présence de moisissures dans l'un des immeubles de ce dossier, celui-ci s'est avéré pratiquement sans valeur en bout de ligne).

Les éléments ci-après représentent les facteurs à prendre en compte concernant la valeur pour une vente aux enchères et la valeur de l'entreprise.

Facteurs à prendre en compte dans l'évaluation en vue d'une vente aux enchères :

- » Obtenir rapidement la valeur aux enchères.
- » La dimension des biens est importante (p. ex., peuvent-ils être transportés facilement?).
- » Y a des préoccupations environnementales?
- » Les biens ont-ils été surévalués dans les états financiers?
- » Les biens ont été entretenus comme il se doit?

Les commissaires-priseurs disposent d'un réseau de clients auxquels proposer les biens, mais le marché peut être restreint et, souvent, la concurrence sait que l'entreprise éprouve des difficultés, ce qui diminuera la valeur de ses actifs.

Si le bien est unique, on peut envisager de le vendre sur le marché international en prenant en compte le taux de change et les coûts de conversion.

Facteurs à prendre en compte dans l'évaluation commerciale :

- » Comment les marchés financiers se comportent-ils?
- » Le prix correspond-il à la valeur?
- » Quel est le rendement estimatif au chapitre de la rentabilité à long terme?
- » Dans quelle mesure la vente sera-t-elle rentable ou combien de temps faudra-t-il pour qu'elle le devienne?
- » Existe-t-il des préoccupations particulières (p. ex., économiques ou environnementales)?
- » Le secteur est-il caractérisé par une certaine volatilité?

Les actifs incorporels comme la propriété intellectuelle, les brevets, une clientèle fidélisée et une cote d'estime deviennent davantage la norme. Mais souvent en raison du manque de capitaux, il peut être difficile d'en déterminer la valeur. Les éléments à prendre en compte sont le caractère unique du bien (est-il rare?), la capacité de le reproduire et combien il en coûterait pour ce faire.

Pour résumer, disons qu'il existe différentes méthodes pour évaluer les biens et de nombreux paramètres à prendre en compte. Dans l'économie actuelle, il est important d'en connaître la valeur actuelle et le fait de procéder à la vente des biens en privilégiant la poursuite des opérations constitue le meilleur scénario possible.