

HD
2346
• C2A24314

Secrétariat de la Petite entreprise Document de travail

ETUDE SUR DES ASPECTS CIRCONSTANCIELS
DE L'INSOLVABILITE DES ENTREPRISES

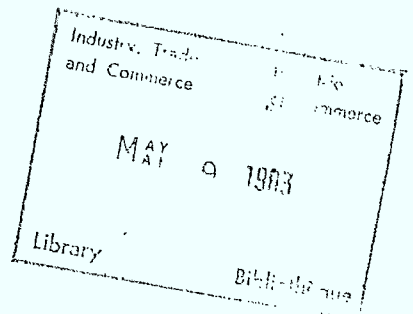


Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Industrie
et Commerce

Industry, Trade
and Commerce



ETUDE SUR DES ASPECTS CIRCONSTANCIELS
DE L'INSOLVABILITE DES ENTREPRISES

Préparé pour le Secrétariat à la petite entreprise
du ministère de l'Expansion industrielle régionale

par Raymond, Chabot, Martin, Paré & Cie

Avril 1982

C O N T E N U D U R A P P O R T

	<u>Page</u>
SOMMAIRE EXECUTIF	
1. INTRODUCTION	1
2. ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE	4
2.1 Définitions	5
2.2 Evaluation quantitative de la situation actuelle	6
2.2.1 Les faillites	6
2.2.2 Les mises sous séquestre	8
2.2.3 Les entreprises en situation d'insolvabilité	11
2.2.4 Conclusion	13
2.3 Evaluation qualitative de la situation actuelle	13
2.3.1 Bref résumé de la vie économique des cinq dernières années au Canada	13
2.3.2 Prévisions pour l'année 1982	17
2.3.3 Conclusion	18
3. ANALYSE DES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES	19
3.1 Objectifs nationaux concernant l'économie canadienne	20

	<u>Page</u>
3.2 Politiques d'ordre macro-économique	21
3.2.1 La politique monétaire	22
3.2.2 La politique fiscale	23
3.3 Politiques d'ordre micro-économique	25
3.3.1 Impact des programmes de subvention	26
3.3.2 Problèmes administratifs des programmes de subvention	28
3.4 Politiques d'ordre juridique	30
3.5 Conclusion	35
4. DETERMINATION DES CAUSES DE L'INSOLVABILITE DES ENTREPRISES	36
4.1 Comparaison entre la faillite et la mise sous séquestre	37
4.1.1 Les critères de décision	37
4.1.2 Le processus	38
4.1.3 Les avantages	39
4.1.4 Les désavantages	42
4.1.5 Conclusion	42
4.2 Causes apparentes de l'insolvabilité des entreprises	43
4.2.1 Causes d'ordre économique	43
4.2.2 Causes d'ordre financier	44
4.2.3 Causes d'ordre structurel	45
4.2.4 Conclusion	46

	<u>Page</u>
4.3 Causes profondes de l'insolvabilité des entreprises	46
4.3.1 Deux scénarios typiques de comportement de petits entrepreneurs canadiens	47
4.3.2 Causes d'ordre administratif	50
4.3.3 Autres causes	52
4.3.4 Conclusion	54

ANNEXES

ANNEXE I	Méthodologie utilisée
ANNEXE II	Liste de tous les organismes avec lesquels nous sommes entrés en contact
ANNEXE III	Bibliographie
ANNEXE IV	Statistiques annuelles sur les faillites au Canada
ANNEXE V	Statistiques annuelles sur les faillites au Québec
ANNEXE VI	Statistiques annuelles sur les faillites en Ontario
ANNEXE VII	Statistiques annuelles sur les faillites au Canada par industrie
ANNEXE VIII	Statistiques annuelles sur les faillites au Canada par province
ANNEXE IX	Age des faillites au Canada en 1980
ANNEXE X	Taux d'insolvabilité par 10,000 entreprises au Canada
ANNEXE XI	Statistiques annuelles sur les faillites aux Etats-Unis par industrie
ANNEXE XII	Age des faillites aux Etats-Unis en 1980
ANNEXE XIII	Taux d'insolvabilité par 10,000 entreprises aux Etats-Unis
ANNEXE XIV	Questionnaire distribué aux membres du Conseil Québécois de l'Insolvabilité

- ANNEXE XV Liste des vingt-deux entreprises sélectionnées
- ANNEXE XVI Profil des vingt-deux entreprises sélectionnées
- ANNEXE XVII Guide d'entrevue
- ANNEXE XVIII Inventaire des personnes rencontrées

SOMMAIRE EXECUTIF

Les deux (2) objectifs de cette étude sur l'insolvabilité des entreprises consistaient, d'une part, à déterminer les circonstances qui ont entouré les faillites et les mises sous séquestre en 1981 et d'autre part, à en définir les causes. La méthodologie utilisée se basait principalement sur la sélection d'un échantillon de vingt-deux (22) petites entreprises qui avaient fait faillite ou avaient été mises sous séquestre en 1981. Le dossier de chacune de ces entreprises a été étudié et discuté avec le syndic ou l'agent d'insolvabilité et/ou avec le banquier et le propriétaire de l'entreprise. Au total cinquante-neuf (59) personnes ont été rencontrées dont vingt-six (26) représentants des principaux bureaux de syndics des régions de Montréal et de Toronto, douze (12) représentants des plus importantes banques à charte canadiennes, onze (11) propriétaires ou gestionnaires d'entreprises qui ont fait faillite ou ont été mises sous séquestre, et dix (10) représentants de divers organismes tels que l'Association Canadienne des Banquiers, l'Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations ou encore la Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante.

Au cours de notre recherche de statistiques pertinentes à cette étude, nous nous sommes heurtés à de nombreuses difficultés. En effet, l'information de nature quantitative disponible sur l'insolvabilité des entreprises ne tient aucunement compte des mises sous séquestre. A deux (2) reprises, nous avons tenté de créer ces statistiques présentement inexistantes par l'intermédiaire tout d'abord du Conseil Québécois de l'Insolvabilité puis du Conseil Canadien d'Insolvabilité, mais en vain. Le refus de toute coopération de la part des membres de ces deux (2) organismes est la raison de ces échecs. L'information sur laquelle les instances gouvernementales se basent pour prendre des décisions affectant l'économie canadienne devrait, selon nous, être aussi complète que possible. Une intervention gouvernementale serait la seule façon de combler rapidement cette lacune.

Il ressort également de notre très brève analyse de la vie économique canadienne des dernières années que le nombre grandissant des faillites serait le résultat de la grande facilité d'accès à l'entreprise des années '70. Après avoir connu une période d'essor économique durant laquelle le comportement des gouvernements, des banquiers et des consommateurs encourageait les entrepreneurs à se lancer en affaires, le Canada vit maintenant une période beaucoup plus difficile. Les gouvernements, les banquiers et les consommateurs ont changé de comportement de telle sorte que plusieurs entreprises sont forcées de fermer leurs portes. On prévoit même une augmentation du nombre des faillites et des mises sous séquestre en 1982.

L'analyse des politiques gouvernementales d'aide aux entreprises nous amène à conclure à un sérieux manque de coordination de tous les efforts dépensés pour venir en aide aux petites entreprises. La bonne volonté qui est d'ailleurs exprimée de toutes parts, tant par les créanciers que par les banquiers et tous les paliers gouvernementaux, n'est pas suffisante pour assurer un maximum de résultats. De plus, on observe également un manque de continuité dans les divers programmes, un manque de publicité adéquate s'adressant directement à la clientèle visée et finalement, un manque de suivi régulier des entreprises aidées.

Finalement, nous devons conclure que les causes profondes de l'insolvabilité des entreprises sont d'ordre administratif. On ne dénie absolument pas l'impact des taux d'intérêts élevés, de la sous-capitalisation des petites entreprises ou encore de la saturation plus ou moins artificielle de certains marchés, par contre, toutes les entreprises canadiennes font face aux mêmes contraintes économiques et financières, et pourtant la majorité d'entre elles survit.

Le refus d'admettre un manque de connaissances et d'expérience en gestion ainsi que l'utilité et la rentabilité des apports des personnes ressources extérieures à l'entreprise, et le rejet de toutes possibilités de

s'associer à des investisseurs privés dans le but d'alléger la structure de capital de la compagnie et de diminuer sa dépendance envers les institutions prêteuses sont les comportements typiques de petits entrepreneurs canadiens qui causent en grande partie les problèmes administratifs des petites entreprises en difficulté.

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

1. INTRODUCTION

Au Canada, on retrouve environ un million d'entreprises et près de 97% d'entre elles sont des PME (1). Plus de \$100 milliards de ventes, 30% du produit national brut et 40% de l'emploi au Canada sont attribuables à ces PME (1). En cette période de récession économique, un grand nombre d'entreprises vivent des moments très difficiles et plusieurs font face à des situations d'insolvabilité. Il est donc compréhensible, vu son impact sur l'économie canadienne, que ce phénomène attire l'attention de toute la population et plus particulièrement celle des gouvernements, des banquiers, des créanciers et des entrepreneurs.

Le gouvernement du Canada est sûrement un des intervenants les plus aptes à répondre aux besoins des petites entreprises considérées comme entité économique et pour intervenir en leur faveur si cela s'avérait nécessaire ou profitable pour l'économie canadienne. Notre mandat, une étude sur l'insolvabilité des entreprises au Canada pour le Secrétariat à la Petite Entreprise, se résume à travers les deux (2) objectifs suivants:

- Déterminer les circonstances qui ont entouré les faillites et les mises sous séquestre des petites entreprises en 1981;
- Définir, de la façon la plus précise possible, les causes des faillites et des mises sous séquestre.

La méthodologie utilisée pour atteindre ces objectifs est décrite à l'annexe I de ce document.

(1) Source: Industrie et Commerce Canada, Nouvelles statistiques sur la petite entreprise au Canada, 1979.

Notre étude comporte trois (3) parties principales. D'abord, nous présentons l'analyse de la situation actuelle qui nous permet d'évaluer quantitativement et qualitativement le phénomène des faillites et des mises sous séquestre des petites entreprises en 1981. Puis, une brève analyse des politiques gouvernementales par rapport aux objectifs nationaux concernant l'économie canadienne et par rapport à l'impact de ces politiques sur les PME complète notre étude de l'environnement dans lequel oeuvrent tant de PME en difficulté. Finalement, nous déterminons les causes apparentes et profondes des faillites et des mises sous séquestre.

CHAPITRE 2

ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE

2. ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE

2.1 Définitions

Avant d'aborder l'évaluation quantitative de la situation actuelle, il nous semble important de définir certains termes clés qui sont constamment utilisés tout au long de l'étude. Il ne faudrait surtout pas confondre l'insolvabilité des entreprises avec la fermeture des entreprises. Parmi les compagnies qui cessent leurs activités et ferment leurs portes, il y a, bien sûr, les entreprises en situation d'insolvabilité mais il existe une foule d'autres raisons qui justifient la disparition d'une entreprise, telles que la fusion de plusieurs d'entre elles, la vente des actifs de la compagnie à d'autres investisseurs ou même la retraite des propriétaires.

Nous utilisons la définition des faillites commerciales de Dun & Bradstreet pour délimiter ce que nous appelons les entreprises en situation d'insolvabilité. La raison pour laquelle nous n'utilisons pas le même terme que Dun & Bradstreet et que nous tenons à parler d'insolvabilité plutôt que de faillites commerciales, est d'éviter toute confusion avec les faillites "légalés" qui résultent d'une cession, déposée chez le séquestre officiel, des biens de l'entreprise au profit des créanciers.

Selon Dun & Bradstreet, le vocable d'entreprise en situation d'insolvabilité inclut "les entreprises dont l'exploitation a cessé suite à une cession, une ordonnance de mise sous séquestre ou une proposition; a cessé avec perte pour les créanciers suite à une saisie; a cessé de façon volontaire laissant des dettes impayées; celles impliquées dans des actions en justice comme une mise sous séquestre ou un arrangement, ou celles qui ont fait l'objet d'un compromis volontaire avec les créanciers".

Finalement, nous définissons la mise sous séquestre comme la prise de possession des actifs d'une compagnie par le ou les créanciers garantis.

2.2 Evaluation quantitative de la situation actuelle

2.2.1 Les faillites

Comme l'indiquent les annexes IV et VII, le nombre des faillites au Canada est passé de 2,976 en 1976 à 8,055 en 1981 (1). Ceci correspond à une augmentation annuelle de 22% pour cette période de cinq (5) ans. Près de 77% du nombre de ces faillites, selon l'annexe VIII, ont eu lieu au Québec et en Ontario. On remarque parmi les secteurs les plus touchés, la construction, l'automobile, l'agriculture, la pêche, le bois, le meuble, le vêtement, les services et tous les commerces de distribution et de vente au détail (2).

Les premières années d'une entreprise semblent décisives pour ses chances de survie. En effet, comme le démontre l'annexe IX, 55% des entreprises en faillite en 1980 avaient moins de cinq (5) ans d'existence et plus de 80% avaient moins de dix (10) ans. Ceci est très révélateur à la fois de la grande facilité d'accès à l'entreprise et de l'élément de risque afférent au domaine des affaires. Certains articles de revues spécialisées révèlent même que "sur vingt (20) PME nouvellement lancées, dix-neuf (19) fermeront leurs portes au cours des dix (10)

(1) Source: Dun & Bradstreet, Etude sur les faillites commerciales au Canada, Toronto, 1980.

(2) Source: Bureau du Surintendant des faillites, Bulletin sur l'insolvabilité, Vol. 2, no 1 (1982).

premières années de leur vie" (1). Elles ne fermeront pas toutes pour des raisons d'insolvabilité ou de faillite, mais cela nous permet d'entrevoir le nombre restreint d'entreprises qui survit aux différentes fluctuations de la vie économique canadienne. De plus, cette affirmation, tout en renforçant l'interprétation des statistiques sur l'âge des faillites au Canada, nous amène à nous poser des questions sur les causes de l'insolvabilité des entreprises. L'élément de risque normal relié au fait de se lancer en affaires n'est pas suffisant en lui seul pour expliquer le taux élevé de faillites au Canada. Dun & Bradstreet attribue 90% de ces échecs à la mauvaise administration des entreprises. Nous aurons l'occasion d'analyser plus en profondeur les causes de l'insolvabilité des entreprises lors de l'étude des concepts sous-jacents.

Les statistiques sur les faillites des PME au Canada soulèvent souvent la question suivante: Est-ce que les PME sont plus enclines à faire faillite que les autres entreprises? Selon une étude sur le point d'être publiée par un professeur de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal que nous avons rencontré, il y a autant de faillites, toutes proportions gardées, parmi les petites et moyennes entreprises que parmi les grandes. Cette étude démontre clairement que PME et faillites ne sont pas synonymes et que les PME ne sont relativement pas plus mal administrées que les grandes entreprises. De plus, nous ne retrouvons pas dans les statistiques les licenciements et les fermetures partielles des multinationales. En effet, quand Pratt & Whitney ferme une de

(1) Source: Dell'Aniello, Paul et Perreault, Yvon G., " La PME au Québec", Commerce, Le Point, 1982.

ses usines et congédie 1,000 employés, ceci équivaldrait à la faillite de 100 PME dont la moyenne emploierait 10 personnes, ce qui n'entre dans aucune statistique sur les faillites. En tenant compte de ces facteurs additionnels, on pourrait facilement prouver que les PME sont tout aussi efficaces que les grandes entreprises.

2.2.2 Les mises sous séquestre

Contrairement au cas des faillites, il n'existe aucune statistique nous permettant d'évaluer le nombre des mises sous séquestre qui ont eu lieu au Canada au cours d'une période donnée. Le Bureau du Surintendant des faillites demande aux agents d'insolvabilité, sans pouvoir le rendre obligatoire, de compléter un formulaire et de lui en faire parvenir une copie. Malheureusement, très peu le font en prétextant que cela demanderait trop de leur temps. De plus, n'ayant aucune protection légale lorsqu'ils émettent une opinion dans le cadre des mises sous séquestre, les agents d'insolvabilité préfèrent souvent ne pas répondre à certaines questions plutôt que de risquer des poursuites judiciaires. Dans plusieurs cas, ce sont les créanciers garantis qui refusent que l'information, dite privée et confidentielle, soit divulguée.

Les différentes sources d'information pouvant nous permettre de mettre sur pied ces statistiques, soit les bureaux d'insolvabilité et les institutions financières, refusent tout simplement de coopérer pour des raisons très variées. Les deux (2) parties en cause considèrent cette information comme privée et confidentielle. De plus, les bureaux de spécialistes en insolvabilité expriment la crainte qu'à l'aide de cette information, on

pourrait déduire une approximation de leur chiffre d'affaires et faire des comparaisons entre le volume d'activités des différents bureaux, ce qui, encore une fois, est très privé et confidentiel.

Dans le cadre de l'étude, nous avons entrepris une enquête auprès des membres du Conseil Québécois de l'Insolvabilité dans le but de retirer certaines informations nous permettant de créer des statistiques sur les mises sous séquestre de la province de Québec. Malgré la garantie d'anonymat donnée aux répondants et l'appui du conseil d'administration du Conseil Québécois de l'Insolvabilité, nous avons obtenu un taux de réponses de 18%, soit 15 réponses sur 83 questionnaires distribués. Cet échantillon n'est évidemment pas significatif. Il ne regroupe que 484 cas sur les 3,306 faillites de la province de Québec (1), comme l'indique l'annexe V, soit 14.6% du total, et ne mentionne que 117 mises sous séquestre. Il nous apparaît évident, en étudiant les réponses obtenues, qu'aucun des principaux bureaux d'insolvabilité de la région de Montréal, oeuvrant surtout dans les mises sous séquestre, n'a répondu à notre appel.

Conscients de l'échec de l'enquête dans la province de Québec, nous avons convaincu le Conseil Canadien d'Insolvabilité d'effectuer sa propre enquête à travers le Canada en utilisant comme argument auprès de ses membres, pour s'assurer de leur coopération, l'importance de l'étude en cours de la firme de consultation Raymond, Chabot, Martin, Paré & Cie pour le gouvernement fédéral. Pour maximiser le taux de réponses, le responsable de

(1) Source: Bureau du Surintendant des faillites, Bulletin sur l'insolvabilité, Vol. 2 (1982).

l'enquête a effectué des consultations préliminaires auprès des membres, s'est assuré de la participation des principaux bureaux et a modifié le questionnaire à la demande de certains membres. Le questionnaire sera accompagné d'une lettre d'explication et de recommandations du président du Conseil Canadien d'Insolvabilité ainsi que d'une carte de retour permettant ainsi de contrôler la participation de tous les membres tout en respectant l'anonymat de leur réponse. Malheureusement, pour s'assurer du succès de la démarche, plusieurs délais ont été nécessaires. Ne voulant pas répéter l'échec de l'année précédente lors d'un semblable sondage, le président n'autorisera pas l'envoi du questionnaire avant d'avoir l'assurance d'un taux satisfaisant de participation de la part de ses membres.

Nous sommes présentement dans l'incertitude quant à la tenue de l'enquête et quant à ses résultats, quoique nous gardions toujours contact avec son responsable. Une copie des résultats du questionnaire et de son interprétation nous parviendra aussitôt que possible advenant, comme prévu, la tenue de l'enquête.

A défaut de statistiques, nous avons demandé aux personnes que nous avons rencontrées d'évaluer l'importance relative des mises sous séquestre par rapport aux faillites. De façon générale, les banquiers et les agents d'insolvabilité de la région de Montréal croient que:

- Le nombre des faillites est plus grand que le nombre des mises sous séquestre;
- Le total des éléments de passif des mises sous séquestre est beaucoup plus grand que celui des faillites.

Par contre, dans la région de Toronto, les banquiers et les agents d'insolvabilité croient que:

- Le nombre et le total des éléments de passif des mises sous séquestre sont plus grands que ceux des faillites.

De plus, l'Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations évalue que:

- Le nombre et le total des éléments de passif des mises sous séquestre équivalent à 70% de ceux des faillites.

Nous pouvons constater que les opinions sont très différentes et parfois même contradictoires. Malheureusement, personne n'est vraiment en mesure ni de confirmer ni d'infirmer une ou plusieurs de ces affirmations. Par contre, nous pouvons conclure à l'importance des mises sous séquestre. Leur impact sur l'économie canadienne est sûrement loin d'être négligeable et mérite qu'on y porte attention.

2.2.3 Les entreprises en situation d'insolvabilité

Le taux d'insolvabilité des entreprises au Canada, comme l'indique l'annexe X, est passé de 82 par 10,000 entreprises en 1976 à 131 en 1980 (1). Le taux d'insolvabilité par 10,000 entreprises, selon l'annexe XIII, s'est maintenu aux Etats-Unis entre 24 et 42 au cours de la même période (2). Le taux d'insolvabilité au Canada

(1) Source: Dun & Bradstreet, Etude sur les faillites commerciales au Canada, Toronto, 1980.

(2) Source: Dun & Bradstreet, Business Failure Record, New-York, 1980.

est donc de 3 à 4 fois plus élevé qu'aux Etats-Unis. Ce fait peut être expliqué par plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'économie canadienne est beaucoup plus ouverte à la compétition provenant des importations que l'économie américaine. De plus, l'environnement dans lequel oeuvrent les entreprises en général et, plus particulièrement, toute la réglementation imposée aux entreprises par les différents paliers gouvernementaux obligent les PME canadiennes à maintenir un niveau relativement plus élevé de frais généraux qu'aux Etats-Unis. Finalement, le système bancaire décentralisé qui prévaut chez nos voisins du sud a pour effet de rendre les banques individuelles plus conscientes et plus responsables de leur rôle social dans leur communauté, ce qui favorise les PME en difficulté.

Le nombre d'entreprises au Canada est évalué à environ un million (1). Connaissant le taux d'insolvabilité, soit 131 par 10,000 entreprises en 1980, on peut calculer le nombre d'entreprises en situation d'insolvabilité en 1980, soit 13,100. Si l'on soustrait de 13,100 le nombre des faillites en 1980, soit 6,595 (2), on constate qu'environ 6,505 entreprises ont fermé leurs portes en 1980 pour d'autres raisons d'insolvabilité. Combien, parmi les 6,505 autres entreprises, y a-t-il de mises sous séquestre? Nul ne le sait et les opinions sur ce sujet diffèrent énormément comme nous avons pu le constater précédemment. Ce petit calcul grossier ne nous permet pas d'évaluer avec certitude le nombre des mises sous séquestre mais nous éclaire sur son ordre de grandeur et son importance relativement au nombre des faillites.

- (1) Source: Industrie et Commerce Canada, Nouvelles statistiques sur la petite entreprise au Canada, 1979.
- (2) Source: Bureau du Surintendant des faillites, Bulletin sur l'insolvabilité, Vol. 1, no 1 (1981).

2.2.4 Conclusion

L'importance économique et sociale des petites et moyennes entreprises n'est plus à démontrer. Il nous semble important que les autorités gouvernementales prennent des décisions affectant l'économie canadienne sur la base d'une information aussi complète et aussi près de la réalité que possible. L'information disponible sur l'insolvabilité des entreprises n'est que partielle car elle ne tient compte que des faillites, soit environ 50% de la totalité des entreprises en situation d'insolvabilité.

Les différentes sources d'information sur les mises sous séquestre refusant leur coopération, nous croyons qu'une intervention gouvernementale devrait permettre d'obtenir les statistiques manquantes.

2.3 Evaluation qualitative de la situation actuelle

2.3.1 Bref résumé de la vie économique des cinq dernières années au Canada

Le Canada connaît, depuis quelques années, une période de récession économique. Pour bien comprendre l'impact de la récession économique sur les petites entreprises, il faut tenir compte des caractéristiques de la période d'essor économique qui précéda celle que nous vivons maintenant. C'est pourquoi, pour résumer brièvement la vie économique canadienne récente, nous la diviserons en deux (2) parties, soit la période d'essor économique et la période de récession économique. Pour chacune de ces deux (2) périodes, nous nous attarderons sur les comportements des gouvernements, des banques, des consommateurs et des entreprises pouvant affecter les PME.

a) Période d'essor économique:

Le Canada a connu, au début des années '70, une période d'essor économique reliée de très près à celui de l'économie américaine. Parmi les secteurs les plus favorisés par la croissance industrielle, on retrouve la construction, l'automobile, l'agriculture, le bois, le meuble, les services et tous les commerces de distribution et de vente au détail.

- Les gouvernements:

Cette période a été principalement marquée par une augmentation très rapide des dépenses gouvernementales, un taux d'inflation élevé mais relativement stable, un dollar et un taux d'intérêt relativement constants, et un faible taux de chômage. Beaucoup de programmes d'aide financière aux entreprises ont été mis sur pied; "on compte au total plus de 400 programmes d'aide gouvernementaux, tant au niveau provincial que fédéral, accessibles aux PME québécoises" (1). Nous évaluerons plus en détail l'impact de l'ensemble de ces programmes sur les PME car ils font l'objet du chapitre 3 de ce document.

- Les banques:

Elles ont aussi connu leur période d'expansion très rapide. L'accès au crédit était facile d'autant plus qu'il était nécessaire à l'expansion des

(1) Source: Dell'Aniello, Paul et Perreault, Yvon G., " La PME au Québec", Commerce, Le Point, 1982.

banques. Dans ce marché très concurrentiel, les banques se faisaient féroce-ment compétition pour obtenir la plus grande part du marché possible.

- Les consommateurs:

La période d'essor économique a aussi été caracté- risée par l'augmentation très rapide des salaires et des avantages sociaux. Les perspectives d'ave- nir étaient florissantes, l'épargne était à son minimum, tout au contraire de la consommation.

- Les entreprises:

Durant cette période, l'environnement était très propice au lancement d'une entreprise. L'accès au crédit était très facile, la mise de fonds requise était minime et la consommation était à son meil- leur. De plus, des programmes d'aide financière venaient compléter le financement par les institu- tions privées. Les entreprises ont connu une pé- riode d'expansion très rapide d'où une augmenta- tion de leurs immobilisations et de leurs frais généraux.

b) Période de récession économique:

La récession économique au Canada a vraisemblablement débuté en 1976. C'est, d'ailleurs, depuis 1976 que l'on remarque l'existence de plus en plus importante chaque année des mises sous séquestre. Les secteurs les plus touchés par la récession économique sont, en général, les mêmes qui ont été favorisés par l'expan- sion industrielle de la période précédente.

- Les gouvernements:

La fin des années '70 a été caractérisée par une augmentation des taux d'intérêts, une baisse du dollar canadien et une augmentation du taux d'inflation et du taux de chômage. En effet, le taux de base des prêts bancaires est passé de 6.75% en janvier 1976 à 21.50% en décembre 1980 et est redescendu à 15.75% en décembre 1981 (1). De même, le dollar canadien est passé de \$1.00 en janvier 1976 à \$0.81 en juillet 1981 et est remonté jusqu'à \$0.84 en décembre 1981 (1). Le taux de chômage s'est maintenu entre 6.4% et 9.2%, et le taux d'inflation entre 7.8% et 12.8% (1). La politique monétaire restrictive n'a pas été supportée par une diminution des dépenses gouvernementales. L'augmentation du déficit budgétaire a dû être partiellement comblée par des augmentations successives d'impôt et l'élimination de certains abris fiscaux.

- Les banques:

Elles ont maintenant une politique beaucoup plus restrictive quant à l'accès au crédit. Elles exercent un suivi beaucoup plus régulier et sévère de leurs prêts. Certaines personnes parlent même d'une période de "nettoyage" des dossiers des banques. Elles rappellent leurs prêts beaucoup plus tôt qu'elles ne l'auraient fait auparavant dans le cas des petites entreprises en difficulté et les mettent sous séquestre lorsqu'elles le jugent nécessaire.

(1) Source: Banque du Canada, Revue de la Banque du Canada, janvier 1978 à février 1982.

- Les consommateurs:

Avec l'augmentation des taux d'intérêts, du taux de chômage et du nombre des faillites, le consommateur est devenu beaucoup plus prudent et même craintif. L'épargne a augmenté au cours des cinq (5) dernières années pour atteindre un sommet en 1981. Réciproquement, la consommation a diminué, les gens sont beaucoup plus sélectifs dans leurs achats et recherchent le meilleur rapport qualité-prix.

- Les entreprises:

La majorité des entreprises au Canada a subi, au cours des dernières années, particulièrement 1980 et 1981, une diminution de leurs ventes. Celles qui n'ont pas su s'adapter rapidement aux changements de l'environnement ont aussi subi une augmentation des inventaires, des comptes à recevoir, des frais financiers ainsi que des frais généraux déjà trop élevés.

2.3.2 Prévisions pour l'année 1982

"Les années '80 sont caractérisées par une croissance économique nulle, des variations incontrôlées des taux d'intérêts, un chômage persistant, une concurrence internationale accrue, une récession prononcée et une inflation constante", publiait un professeur de l'UQAM dans la revue Commerce du mois de mars 1982 (1).

(1) Source: Dell'Aniello, Paul et Perreault, Yvon G., "Comment la PME peut survivre aux années 80", Commerce, mars 1982.

Selon l'opinion générale des banquiers et des agents d'insolvabilité rencontrés dans le cadre de notre programme d'entrevues, si les taux d'intérêts demeurent élevés ou continuent d'augmenter, l'année 1982 sera tout aussi difficile, sinon plus, que l'année 1981 pour les PME. Les entreprises qui ont survécu de peine et de misère aux années 1980-1981 céderont peut-être en 1982. On prévoit pour cette année un nombre aussi grand, sinon plus, de faillites et de mises sous séquestre. On n'entrevoit d'ailleurs une relance économique que vers la fin de l'année 1983.

2.3.3 Conclusion

Si, en période d'essor économique, la grande majorité des administrateurs de PME réalise de très bonnes affaires, en période de crise, il n'y a que les "génies" qui s'en sortent. Les "génies" sont les administrateurs qui ont, sinon l'habileté à prévoir les changements dans leur environnement, tout au moins la capacité de s'y adapter très rapidement. Le moindre délai à réagir face aux changements peut devenir fatal à l'entreprise. Malheureusement, la PME, en général, est très lente à réagir devant ces changements et, par le fait même, est très sensible aux fluctuations de l'environnement. Nous payons présentement le juste prix pour la facilité d'accès à l'entreprise des années '70. A moins d'une intervention gouvernementale pour venir en aide aux petites entreprises présentement en difficulté, c'est-à-dire n'ayant pas la structure de capital nécessaire au bon fonctionnement de l'entreprise ou encore n'ayant pas les administrateurs adéquats pour traverser cette période de crise, il faudra s'attendre à une augmentation des faillites et des mises sous séquestre en 1982.

CHAPITRE 3

ANALYSE DES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES

3. ANALYSE DES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES

Notre étude sur l'environnement dans lequel oeuvrent les entreprises ne serait pas complète sans une analyse des politiques gouvernementales. Ces politiques gouvernementales ont une très grande influence sur la vie des petites entreprises: on cite constamment la politique des taux d'intérêts élevés comme cause principale des faillites au Canada, le dernier budget fédéral est très souvent critiqué par les petits entrepreneurs, et le projet de loi concernant la faillite et l'insolvabilité suscite bien des commentaires de la part des créanciers ordinaires et des PME. De plus, aussi contradictoire que cela puisse paraître, certaines subventions gouvernementales furent la cause indirecte de plusieurs faillites. L'ensemble des politiques gouvernementales fait donc partie intégrante de l'environnement auquel les petites entreprises doivent constamment s'adapter. Il nous semble important d'en faire une brève synthèse avant d'aborder les causes des faillites et des mises sous séquestre.

L'ensemble des politiques gouvernementales canadiennes pourrait se subdiviser de mille et une façons. Pour une évaluation générale de ces politiques, nous utiliserons dans cette étude socio-économique les trois (3) grandes subdivisions suivantes: les politiques d'ordre macro-économique, d'ordre micro-économique et d'ordre juridique. Nous les situerons d'abord en fonction des objectifs nationaux concernant l'économie canadienne et nous nous attarderons ensuite sur l'impact de ces politiques sur les petites entreprises.

3.1 Objectifs nationaux concernant l'économie canadienne

Les objectifs nationaux sur l'ensemble de l'économie canadienne sont intrinsèques aux objectifs de chacune des politiques gouvernementales. Ils ne sont, à notre connaissance, énoncés dans aucun document. On peut tout de même en déduire les objectifs principaux suivants:

- Le gouvernement actuel, par sa politique monétaire, a maintes fois clairement énoncé son objectif à long terme de contrôler l'inflation. Le maintien du dollar canadien, nécessaire à la réalisation de cet objectif, justifie doublement cette politique restrictive;
- La réduction du chômage est un objectif qui, à première vue, peut sembler contradictoire par rapport au précédent. On veut atténuer, à plus ou moins court terme, les conséquences néfastes de la politique monétaire restrictive par différentes politiques de créations d'emplois, de développements régionaux et d'aides diverses aux entreprises;
- Plusieurs des politiques visant à stimuler l'exportation de biens et services canadiens ont pour objectif d'améliorer la balance des paiements;
- Une éventuelle diminution du déficit canadien est la source des politiques de restrictions budgétaires.

On pourrait allonger encore la liste des objectifs nationaux mais ceux-ci seront suffisants pour nous permettre d'analyser de façon très générale les politiques gouvernementales affectant les petites entreprises.

3.2 Politiques d'ordre macro-économique

Les politiques d'ordre macro-économique sont les politiques qui ont un impact sur l'ensemble de l'économie canadienne. Nous avons retenu pour cette étude les deux (2) politiques les plus importantes à cause de leur impact sur les petites entreprises, soit la politique monétaire et la politique fiscale.

3.2.1 La politique monétaire

Que l'on soit d'accord ou non avec le bien-fondé de la politique monétaire restrictive que poursuit le présent gouvernement fédéral, on ne peut pas négliger ses effets négatifs actuels sur l'économie canadienne dans son ensemble. Les petites entreprises sont les plus touchées par les taux d'intérêts élevés et le gouvernement en est conscient. C'est pourquoi le gouvernement a mis sur pied différents programmes d'aide financière aux entreprises, dont le programme d'Obligations pour l'Expansion des Petites Entreprises (O.E.P.E.). De plus, la Banque Fédérale de Développement continue à prêter à des entreprises qui ont des difficultés à se financer sur le marché privé et investit parfois sous forme de capital-actions pour pallier au manque de capital de risque disponible.

La grande majorité des personnes que nous avons rencontrées dans le cadre de notre programme d'entrevues, a très clairement manifesté son intérêt pour ce genre d'interventions gouvernementales. Le fait que des entreprises qui ne peuvent se financer sur le marché privé parce que leur risque d'affaires est élevé, aient une alternative de financement par le biais des agences gouvernementales, est reconnu comme une nécessité. De plus, on croit que le gouvernement joue très bien ce rôle. On souhaite même que le gouvernement étende ce genre de programmes et qu'il les fasse mieux connaître au public au moyen de campagnes de publicité agressives. La seule crainte qui nous fut explicitement formulée au sujet de ces programmes est selon nous très pertinente. Si les agences gouvernementales concernées n'agissent pas de façon très sélective et même restrictive et, par le fait

même, empiètent sur le marché du financement privé, la raison d'être de ces programmes puisqu'ils enfreignent les limites établies par les objectifs mêmes des programmes, ne sera plus.

3.2.2 La politique fiscale

Selon plusieurs personnes que nous avons rencontrées, la politique fiscale du gouvernement canadien ne favorise pas autant la PME qu'elle semble le croire. Il est certain que le taux d'imposition de base des petites et moyennes entreprises est moindre que celui des grandes, l'écart pouvant même atteindre 25%. Par contre, la grande entreprise a accès à une foule d'abris fiscaux peu utilisés par les petites. En effet, les grandes entreprises dont la structure de capital comporte relativement moins de dettes que la structure de capital des PME et dont le risque afférent à l'entreprise est aussi relativement moins élevé que le risque d'affaires des PME, peuvent verser des dividendes par action de beaucoup inférieurs aux dividendes versés aux propriétaires des PME et ainsi réinvestir une portion beaucoup plus grande des bénéfices dans l'entreprise. Ce réinvestissement dans la grande entreprise génère divers abris fiscaux par l'allocation du coût en capital pouvant atteindre 50% du montant investi dans la fabrication, par le crédit d'impôt à l'investissement sur ces mêmes biens ou encore par les frais de recherche et de développement déductibles à 150% du montant investi.

De l'autre côté, la petite entreprise doit verser à ses actionnaires un dividende élevé par rapport à son risque d'affaires. L'autre portion des bénéfices peut être ré-

investie de deux (2) façons, soit par l'achat de biens capitalisables ou par le remboursement partiel de l'emprunt bancaire. A cause de sa structure de capital, il est très souvent nécessaire pour l'entreprise de réinvestir ses bénéfices en remboursant partiellement son emprunt bancaire, ce qui ne génère aucun abri fiscal. Parmi les entreprises qui réinvestissent leurs bénéfices par l'achat de biens capitalisables, seule une petite portion d'entre elles oeuvre dans le secteur de la fabrication. Pour ces dernières, l'achat d'équipement génère un crédit d'impôt à l'investissement et une allocation du coût en capital de 50% du montant investi. Les autres entreprises, principalement les grossistes, les détaillants et les entreprises de services, auront tendance à acheter du mobilier ou à augmenter leurs inventaires, ce qui génère très peu ou pas d'allocation du coût en capital comme abri fiscal. De plus, les quelques rares PME qui investissent dans la recherche et le développement ne savent pas qu'elles ont droit de déduire dans certains cas jusqu'à 150% du montant investi ou encore n'ont pas un système d'information suffisamment sophistiqué pour déterminer les montants admissibles à la déduction. Le coût supplémentaire qu'impliquerait un système d'information adéquat serait trop élevé par rapport aux bénéfices qu'il générerait. Pour ces raisons, nous croyons que le taux d'imposition réel des petites et moyennes entreprises n'est pas significativement moins élevé que celui des grandes entreprises.

Avant le dernier budget du gouvernement du Canada, la politique fiscale accordait, pour compenser le déséquilibre entre la PME et la grande entreprise, plusieurs avantages fiscaux aux petits investisseurs. Mais en novembre 1981,

le Ministre des Finances a aboli, dans son nouveau budget, la majorité des abris fiscaux utilisés par les investisseurs de la PME. Selon la Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante: "... en diminuant de moitié la déduction pour amortissement, en limitant la déductibilité des intérêts versés sur les prêts aux petites entreprises et sur les ventes de biens immobiliers, et en éliminant tous les avantages que présentait le programme d'Obligations pour l'Expansion des Petites Entreprises, ..., au lieu de donner un coup de main aux investisseurs, on leur donne un coup de pied, ...".

3.3 Politiques d'ordre micro-économique

Les politiques d'ordre micro-économique sont les politiques qui agissent directement sur l'entreprise de façon individuelle. Nous faisons alors référence aux politiques de subvention. On compte au-delà de quatre cents (400) programmes d'aide financière aux entreprises, certains étant beaucoup plus connus et répandus que d'autres, dont ceux du Ministère de l'Expansion Économique Régionale (M.E.E.R.), le Programme d'Aide à la Recherche Industrielle (P.A.R.I.), le Programme d'Expansion des Entreprises (P.E.E.), le Programme de Développement des Marchés d'Exportation (P.D.M.E.), les programmes de la Société pour l'Expansion des Exportations (S.E.E.) et de l'Agence Canadienne de Développement International (A.C.D.I.), et le Programme de Subvention au Développement Régional (P.S.D.R.). Tous ces programmes ont pour but d'aider financièrement, mais de façon très différente, les entreprises admissibles qui en font la demande. Peu importe le programme, ils ont tous un certain impact sur les petites entreprises et ils font tous face aux mêmes problèmes administratifs.

3.3.1 Impact des programmes de subvention

Les programmes de subvention ont tous, à l'origine, de très bonnes intentions de la part du gouvernement fédéral. Ils ont permis la création de nombreux emplois, le développement de nouveaux secteurs industriels ou même le développement économique de régions plus ou moins éloignées des grands centres. Par contre, dans l'utilisation des divers programmes d'aide financière, l'objectif particulier et très précis de chacun des programmes de subvention est souvent perçu comme objectif ultime en soi plutôt qu'un moyen pour atteindre les objectifs nationaux concernant l'économie canadienne. Au cours de nos entrevues, les personnes que nous avons rencontrées nous ont cité plusieurs exemples où l'atteinte de l'objectif bien précis d'un programme allait à l'encontre, à plus ou moins court terme, des objectifs nationaux concernant l'économie canadienne.

Citons simplement l'exemple d'une nouvelle entreprise qui vient d'obtenir une subvention à travers un programme de développement régional. Le marché dans lequel la nouvelle entreprise vient s'intégrer est présentement occupé par cinq (5) autres entreprises et est déjà complètement saturé. Les cinq (5) entreprises qui se partagent le marché oeuvrent dans ce domaine depuis cinq (5) à dix (10) ans, et emploient en moyenne cent (100) employés chacune. Leur équipement n'est pas adéquat mais elles ne peuvent se permettre un équipement plus moderne. La nouvelle entreprise par contre, grâce à sa subvention, vient d'acquérir un équipement à la fine pointe de la technologie, ce qui lui donne une capacité de production égale à celle de ses cinq (5) concurrents et un coût d'exploita-

tion moindre car elle n'utilise que cent cinquante (150) employés. A plus ou moins court terme, les cinq (5) entreprises déjà en place devront fermer leurs portes car elles ne pourront pas concurrencer la nouvelle entreprise. Dans ce cas-ci, l'objectif du programme, soit celui de développement régional, est atteint. Une nouvelle entreprise est née et s'est installée dans une région que l'on voulait développer. Mais la perte nette de trois cent cinquante (350) emplois va à l'encontre de l'objectif de réduction du chômage à l'échelle nationale.

Nous pouvons aussi citer l'exemple du développement sectoriel. Un secteur de l'industrie est en voie d'expansion. On subventionne la majorité, sinon la totalité des entreprises qui veulent oeuvrer dans ce secteur. Quelques années plus tard, plus de la moitié de ces entreprises doivent fermer leurs portes parce que le marché n'est pas assez grand pour le nombre d'entreprises en compétition et parce qu'il n'y a plus de crédit, ni subventions disponibles. Encore une fois, l'objectif du programme est atteint mais au détriment des objectifs nationaux.

Notre dernier exemple sera le cas des coupures de subventions ou de dépenses gouvernementales sans préavis aux entreprises concernées. On subventionne l'achat d'un produit. Grâce à cette diminution artificielle du coût du produit, la demande augmente. Les entreprises planifient leur production et leurs immobilisations en fonction de cette demande soudainement accrue et, du jour au lendemain, la subvention disparaît. Les entreprises se retrouvent avec un excédent d'immobilisations et avec un niveau d'inventaire beaucoup trop élevé. Peu de ces entreprises se sortiront de cette situation imprévisible.

Ces trois (3) situations ont été évoquées par les personnes rencontrées au cours des entrevues et semblent être fréquentes au Québec et en Ontario. On nous a mentionné, de façon plus particulière, les secteurs qui ont été très touchés ces dernières années, soit les maisons préfabriquées, l'élevage du porc, la fabrication d'équipement agricole, les motoneiges, la fabrication de roulottes de voyage et tentes-roulottes, et la fabrication du vin.

Pour éviter que ce genre de situation ne se produise, il faudrait à tout prix, avant d'accorder une subvention, étudier son impact non pas uniquement sur l'entreprise elle-même mais aussi sur l'ensemble du marché qu'elle veut pénétrer et de ses composantes.

3.3.2 Problèmes administratifs des programmes de subvention

Le nombre croissant des programmes d'aide financière aux entreprises crée de nombreux problèmes administratifs. Pour le petit entrepreneur typique, l'ensemble des programmes de subvention sème beaucoup de confusion. Les programmes ne sont pas toujours adaptés à la clientèle visée. Le petit entrepreneur retrouve difficilement son chemin dans ce labyrinthe de programmes. La majeure partie de la publicité de ces programmes ne rejoint que les professionnels de l'administration parce qu'elle est principalement transmise par l'intermédiaire de revues spécialisées.

Les personnes que nous avons rencontrées nous ont toutes mentionné, d'une façon ou d'une autre, la lenteur avec laquelle les décisions étaient prises dans le cadre de ces programmes. Le fait qu'une nouvelle entreprise soit

dans l'attente d'une subvention pendant plusieurs mois coûte très cher aux investisseurs ainsi qu'à la collectivité, mais cela est peut-être le juste prix à payer pour l'existence de ces programmes de subvention aux entreprises. Pourtant, le fait qu'une entreprise ferme ses portes parce qu'elle n'a pas pu attendre les quelques mois nécessaires à la prise de décision en sa faveur est un coût très dispendieux. Cette situation se produit très fréquemment lorsqu'un syndic ou un agent d'insolvabilité tente de vendre ou de sauver une compagnie encore en activité. Les syndics ou les agents d'insolvabilité peuvent rarement se permettre d'attendre plus d'une ou deux (2) semaines, la réponse à une demande de subvention ou d'approbation de l'achat de la compagnie par des investisseurs étrangers. Comme ces cas ne sont pas traités de façon prioritaire par les agences gouvernementales, les réponses arrivent presque toujours quelques mois après la liquidation de la compagnie par le syndic ou l'agent d'insolvabilité. Il serait peut-être avantageux pour tous, compte tenu des objectifs nationaux concernant l'économie canadienne, de favoriser le traitement prioritaire et rapide des demandes soumises par des syndics ou des agents d'insolvabilité voulant sauver de la liquidation une compagnie en activité.

Enfin, certains banquiers nous ont fait remarquer le nombre de documents requis pour obtenir une subvention gouvernementale. Il faut satisfaire plusieurs conditions avant d'obtenir une subvention, ce qui se justifie très bien. Par contre, qu'advient-il lorsque la subvention est obtenue et encaissée? Dans la majorité des cas, on n'exerce aucun suivi du dossier et l'entreprise est libre de toutes promesses ou garanties. Un suivi régulier par

des administrateurs chevronnés tirerait bien des entreprises d'un mauvais pas et parfois même pourrait les sauver de la faillite. De plus, on assurerait en même temps aux payeurs de taxes que ces subventions ne sont pas données à des fins purement inutiles.

3.4 Politiques d'ordre juridique

Nous avons profité de notre programme d'entrevues pour discuter du projet de loi concernant la faillite et l'insolvabilité. En général, les syndicats de la région de Montréal sont satisfaits du projet de loi et souhaitent qu'il soit adopté le plus tôt possible. De leur côté, les syndicats de la région de Toronto se disent satisfaits des changements apportés dans le projet de loi mais préféreraient que l'on amende la loi existante plutôt que de voter une nouvelle loi. On éviterait ainsi d'annuler toute la jurisprudence accumulée depuis des années.

Dans l'ensemble, les syndicats ont mentionné la pertinence des changements suivants:

- La disparition des priorités antérieurement attribuées aux créances gouvernementales;
- L'uniformité des priorités des créances entre la faillite et la mise sous séquestre à travers le Canada;
- La nécessité de protéger les salaires et toutes les autres sommes dues aux employés;
- Le préavis dans les propositions concordataires;
- Les droits des syndicats sur les baux et les améliorations locatives;

- Les pouvoirs donnés aux tribunaux concernant la mise sous séquestre;
- Le besoin d'information statistique sur l'insolvabilité des entreprises, plus particulièrement, sur la mise sous séquestre.

Par contre, la Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante n'est pas du tout satisfaite du projet de loi: "voici certains des problèmes dont ne s'occupe pas le Bill C-12: la possibilité très évidente d'un conflit d'intérêt entre le service de conseil de gestion et celui de mise sous séquestre/syndics de faillite d'un même cabinet de comptables agréés, l'absence d'avis aux créanciers non garantis de la mise sous séquestre d'une entreprise, le coût de la mise sous séquestre, le manque de contrôle des séquestres dans le cadre de leur activité de liquidation des biens" (1).

Dans son Mémoire présenté au Ministre de la Consommation et des Corporations, le 10 décembre 1980, la Fédération propose les cinq (5) amendements suivants:

- "Afin d'éliminer toute possibilité de conflit d'intérêt, nous recommandons l'insertion d'un article dans le Bill C-12 exigeant une dissociation des fonctions de conseil de gestion et de mise sous séquestre/syndics de faillite;
- L'article 355 du Bill C-12 devrait être amendé pour inclure l'obligation pour les séquestres de notifier immédiatement aux créanciers non garantis la mise sous séquestre d'une compagnie;

(1) Source: Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante, Mémoire au sujet de la loi sur la faillite, concernant le Bill C-12, 10 décembre 1980.

- La rémunération de l'administrateur-séquestre devrait faire l'objet d'un examen rigoureux;
- L'article 359 du Bill C-12 devrait être amendé pour ordonner une disposition des biens par vente aux enchères ou une approbation préalable de la majorité des créanciers d'une vente privée;
- La priorité devrait être accordée aux salariés plutôt qu'aux créanciers garantis" (1).

Finalement, l'Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations énonce également son mécontentement vis-à-vis le projet de loi: "L'A.C.C.R.D.L. désire une considération équitable au vendeur de biens et services dont la transaction date dans les quatre-vingt-dix (90) jours avant la date de la mise sous séquestre. Elle désire obtenir une législation adéquate et une réglementation législative sur l'opération de l'agent-syndic, mandataire du créancier garanti. Elle désire accentuer le rôle du Surintendant des faillites en matière de contrôle, permettant de cumuler des statistiques nationales et empêchant un agissement prématuré, abusif et préjudiciable à l'intérêt des autres créanciers" (2).

Dans son Mémoire présenté le 26 mars 1982, aux membres du Sénat de la Chambre des Communes et au Ministre de la Consommation et des Corporations du Canada, l'Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations propose à son tour des amendements au projet de loi.

- (1) Source: Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante, Mémoire au sujet de la loi sur la faillite, concernant le Bill C-12, 10 décembre 1980.
- (2) Source: Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations, Mémoire, 26 mars 1982.

"L'A.C.C.R.D.L. requiert une législation pour la défense de la Petite et Moyenne Entreprise ainsi que pour équilibrer les forces économiques.

Les mesures législatives suivantes sont demandées:

- a) L'agent-séquestre mandaté d'une mise sous séquestre doit:
- Aviser tous les créanciers dans les trois (3) jours de sa prise en charge et informer le Surintendant des faillites;
 - Dans les quinze (15) jours après la terminaison de son mandat, rendre compte de son administration et aux créanciers et au Surintendant des faillites.
- b) Le créancier chirographaire dont la transaction s'est effectuée dans les soixante (60) jours avant la date de la mise sous séquestre peut après avoir dûment prouvé sa créance:
- Reprendre les biens vendus, si ces biens sont encore dans le même état et dans la possession du débiteur séquestré;
 - Ou, si cela est impossible, partager, après satisfaction des autres créanciers garantis, le fruit de la liquidation, au prorata, avec le créancier qui initia la mise sous séquestre" (1).

Les opinions varient selon les groupes de gens concernés. D'un côté, les agents d'insolvabilité, les syndicats et les créanciers garantis sont satisfaits d'un projet de loi qui aura plus ou

(1) Source: Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations, Mémoire, 26 mars 1982.

moins d'impact sur les mises sous séquestre dont ils sont les principaux usagers. De l'autre côté, les petites et moyennes entreprises et les créanciers non garantis énoncent fortement leurs besoins d'une réglementation des mises sous séquestre dont ils sont les principales victimes. La solution à ce conflit réside peut-être dans les objectifs nationaux concernant l'économie canadienne. Une amélioration des droits des créanciers non garantis dans l'éventualité d'une mise sous séquestre ne serait-elle pas une bonne façon, en évitant les pertes inutiles, de diminuer les faillites en chaîne d'autres PME et le congédiement d'employés, donc de réduire le chômage au Canada?

Un dernier point mérite enfin d'être mentionné. Le Conseil Canadien d'Insolvabilité, un organisme regroupant la majorité des individus oeuvrant comme syndics et séquestres, a inclus, dans le but d'éliminer les possibilités de conflits d'intérêt, les articles suivants dans ses principes de déontologie:

- " 4. Relativement à tout engagement professionnel, le membre se garde de toute influence, intérêt ou relation qui porte atteinte à son jugement ou à son objectivité professionnelle ou qui produit cet effet aux yeux d'un observateur raisonnable et averti;

17. Le membre n'accepte pas d'être placé ou de demeurer dans une position où peut exister ou sembler exister un conflit d'intérêt sans faire une divulgation pleine (sic) et entière à toutes les parties intéressées et obtenir leur consentement écrit" (1).

(1) Source: Conseil Canadien d'Insolvabilité, Principes de déontologie.

3.5 Conclusion

L'ensemble des politiques gouvernementales d'aide aux entreprises a sûrement un impact positif sur l'économie canadienne. Par contre, comme le mentionne un professeur de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales dans la revue *Gestion*, du mois de février 1981: "Nous n'observons pas à un moment donné un effort de réflexion sur l'ensemble des aides offertes aux entreprises" (1). Le manque de coordination de tous ces programmes atténue les résultats obtenus. L'objectif ultime de la grande majorité des programmes, en se référant toujours aux objectifs nationaux, est la création d'emplois. Malheureusement, cet objectif est parfois négligé au profit d'un but plus précis. En plus du manque de coordination, on observe également un manque de continuité dans les divers programmes, un manque de publicité adéquate s'adressant directement à la clientèle visée et finalement un manque de suivi régulier des entreprises aidées.

(1) Source: Le Goff, Jean-Pierre, "Programmes gouvernementaux d'aide financière aux entreprises: Quelques réflexions", *Gestion*, février 1981.

CHAPITRE 4

DETERMINATION DES CAUSES DE L'INSOLVABILITE

DES ENTREPRISES

4. DETERMINATION DES CAUSES DE L'INSOLVABILITE DES ENTREPRISES

4.1 Comparaison entre la faillite et la mise sous séquestre

La faillite et la mise sous séquestre sont les deux (2) façons les plus utilisées par les créanciers pour recouvrer leurs prêts faits à des entreprises maintenant en difficulté. Elles diffèrent tant par la forme que par leurs effets sur l'entreprise et ses créanciers. Nous comparerons les critères de décision qui sont à l'origine de la faillite et de la mise sous séquestre, leur processus, leurs avantages et leurs désavantages par rapport aux diverses parties mises en cause.

4.1.1 Les critères de décision

a) La faillite:

Les différents critères de décision conduisant à une faillite sont:

- Perte d'espoir de la part soit des administrateurs eux-mêmes, soit d'un ou de plusieurs créanciers, d'une amélioration possible de la situation financière de la compagnie;
- Détérioration de la situation financière de la compagnie;
- Défaut de rencontrer les paiements échus;
- Conflits entre un ou plusieurs créanciers et les gestionnaires de la compagnie;
- Proposition concordataire rejetée;

- Acte frauduleux commis par les gestionnaires de la compagnie.

b) La mise sous séquestre:

Les différents critères de décision conduisant à une mise sous séquestre sont:

- Perte de confiance de la part des créanciers garantis envers les administrateurs de la compagnie;
- Détérioration de la situation financière de la compagnie;
- Impossibilité de faire face aux paiements échus aux créanciers garantis;
- Délais dans la transmission des états financiers aux créanciers garantis;
- Conflits entre le ou les créanciers garantis et les gestionnaires de la compagnie.

4.1.2 Le processus

a) La faillite:

La faillite peut être volontaire, c'est-à-dire demandée par les propriétaires de l'entreprise. Elle peut aussi résulter d'une pétition en vertu de la Loi sur la faillite, signée par un des créanciers, ou du rejet d'une proposition concordataire. Une cession des biens au profit des créanciers doit alors être déposée chez le séquestre officiel. Un syndic est nommé

par la cour. Il devra agir à l'avantage de tous les créanciers en maximisant la réalisation des actifs de l'entreprise et en distribuant équitablement, selon l'ordre prioritaire des créances établi dans la loi fédérale, l'argent recueilli entre les créanciers.

b) La mise sous séquestre:

Le créancier garanti choisit un agent d'insolvabilité et lui demande de saisir, au nom de l'institution prêteuse, les actifs de l'entreprise reçus en garantie, d'évaluer la situation financière de l'entreprise et de recommander une solution pour maximiser la réalisation des actifs ou le remboursement du prêt. S'il apparaît profitable au créancier garanti de continuer l'exploitation de l'entreprise, l'agent d'insolvabilité, avec l'aide du propriétaire et des gestionnaires, tentera de redresser la situation financière de la compagnie en agissant, pour une période de temps limitée, comme administrateur intérimaire de l'entreprise. Dans le cas contraire, l'agent d'insolvabilité liquidera, au profit du créancier garanti uniquement, les actifs de la compagnie qui ont été saisis.

4.1.3 Les avantages

a) La faillite:

La faillite présente un avantage théorique pour les créanciers ordinaires. En effet, le syndic est nommé pour représenter tous les créanciers, qu'ils soient garantis, privilégiés ou ordinaires. Le créancier

ordinaire peut donc suivre de près le dossier et être ainsi protégé contre un abus possible des créanciers garantis ou un acte frauduleux des gestionnaires de l'entreprise. Le syndic est tenu de vérifier la validité des garanties de toutes les créances dites garanties et d'informer tous les créanciers de l'évolution du dossier. Toutes les décisions importantes du syndic doivent être approuvées par les inspecteurs nommés lors de l'assemblée des créanciers.

La faillite comporte également certains avantages pour les créanciers garantis. La mise sous séquestre étant sous la juridiction provinciale, les sommes d'argent dues au locateur ainsi que certaines créances gouvernementales ont priorité sur les créances garanties alors qu'en vertu de la loi fédérale sur la faillite, ces créances sont reléguées au rang des créances privilégiées, soit immédiatement après toutes les créances garanties. Il n'est pas rare que des créanciers garantis préfèrent mettre l'entreprise en faillite pour éviter d'avoir à payer les créances du locateur et du gouvernement. Les seuls autres cas où les créanciers garantis préféreront mettre l'entreprise en faillite seront les cas de fraude et les cas de conflit entre plusieurs créanciers garantis.

La faillite ne comporte aucun avantage pour l'entreprise en difficulté autre que de la libérer de sa situation d'insolvabilité.

b) La mise sous séquestre:

Il y a beaucoup d'avantages dans la mise sous séquestre pour les créanciers garantis. Tout d'abord, le

coût est beaucoup moindre pour les créanciers garantis, compte tenu du temps et des efforts fournis ainsi que de la portion des dettes remboursées. De plus, l'agent d'insolvabilité, oeuvrant au nom de l'institution financière prêteuse, n'a pas à vérifier la validité des garanties. Il est arrivé que des créanciers garantis aient pris possession des actifs d'une entreprise et les aient rapidement vendus alors que leurs garanties étaient discutables et cela, au détriment des créanciers ordinaires. Finalement, la mise sous séquestre est un outil qui permet aux créanciers garantis d'agir très rapidement lorsqu'ils sentent qu'un danger menace l'existence de leurs garanties comme, par exemple, le cas d'un fournisseur qui tenterait de saisir les inventaires de l'entreprise.

La mise sous séquestre ne comporte aucun avantage pour les créanciers ordinaires puisqu'ils en sont exclus, la faillite étant leur seul moyen de recours.

La mise sous séquestre a pourtant un avantage pour l'entreprise. Ses chances de survie y sont plus grandes alors qu'elles sont presque nulles dans le cas de la faillite. En effet, si l'agent d'insolvabilité recommande la poursuite des activités et qu'il réussit à redresser la situation financière de la compagnie, celle-ci survivra, ce qui arrive relativement fréquemment. Malheureusement, les statistiques à ce sujet sont inexistantes et on ne saurait même déduire un ordre de grandeur.

4.1.4 Les désavantages

a) La faillite:

La faillite est un outil très coûteux. Elle est considérée comme une phase terminale pour l'entreprise qui est, la plupart du temps, liquidée.

b) La mise sous séquestre:

Le seul désavantage de la mise sous séquestre pour les créanciers garantis est la priorité donnée aux créances du gouvernement et du locateur, ce qui incite souvent les créanciers garantis à contourner la situation en mettant l'entreprise en faillite. Quant aux créanciers ordinaires, la mise sous séquestre comporte pour eux tous les désavantages du fait qu'ils en sont exclus. Ils n'ont aucun contrôle sur les agissements des agents d'insolvabilité et sont ainsi très vulnérables face aux créanciers garantis. De toute façon, lorsqu'il y a eu mise sous séquestre, il reste rarement suffisamment de fonds pour justifier le coût de forcer l'entreprise à la faillite pour un créancier ordinaire. Pour l'entreprise elle-même, son seul danger serait d'être victime d'une mauvaise décision des créanciers garantis contre lesquels elle n'a aucun recours.

4.1.5 Conclusion

La décision de mettre une entreprise en faillite ou sous séquestre se trouve entre les mains des créanciers. Les créanciers garantis ont le choix de la forme tandis que les créanciers ordinaires doivent opter pour la faillite.

Même si l'on rapporte que près de 90% des faillites sont volontaires, elles n'en résultent pas moins d'actions déterminantes prises consciemment par les créanciers, telles que le gel des comptes de banque, le retour des chèques, le rappel des prêts, le refus d'approvisionner l'entreprise, la menace de mettre en faillite et bien d'autres. La décision n'en demeure pas moins une décision d'affaires prise, suggérée ou forcée par un des créanciers.

Les causes profondes de l'insolvabilité des entreprises dans les deux (2) cas, soit la faillite et la mise sous séquestre, restent les mêmes. Seuls le contexte et les chances de survie de l'entreprise diffèrent.

4.2 Causes apparentes de l'insolvabilité des entreprises

Parmi les causes d'échec des entreprises les plus souvent citées, nous retrouvons celles qui, en général, ne sont pas sous le contrôle des gestionnaires de l'entreprise. Nous les avons regroupées en trois (3) classes, soit les causes d'ordre économique, d'ordre financier et d'ordre structurel.

4.2.1 Causes d'ordre économique

La conjoncture économique en général a sûrement un impact sur les petites entreprises canadiennes. La concurrence du marché ne permet pas toujours aux entreprises d'augmenter le prix de vente des produits en proportion avec l'augmentation de leurs coûts. Au contraire, il est souvent préférable pour l'entreprise de vendre avec perte plutôt que de supporter financièrement un inventaire trop élevé.

La baisse d'activité dans certains secteurs de l'économie est actuellement citée en exemple comme cause d'échec. Les secteurs les plus souvent mentionnés sont la construction, l'automobile et l'agriculture.

Les taux d'intérêts élevés sont unanimement mentionnés comme étant la cause principale de l'insolvabilité des entreprises. Ils ont un effet double sur les entreprises. Tout d'abord, ils sont la cause d'une augmentation importante des frais financiers. De plus, ils ont aussi un effet sur la consommation causant indirectement une diminution des ventes, une augmentation des inventaires donc, une augmentation des emprunts bancaires et évidemment une autre augmentation des frais financiers. L'entreprise est donc doublement affectée par les taux d'intérêts élevés.

Finalement, certaines interventions gouvernementales plus ou moins bien planifiées et encore moins bien coordonnées créent un environnement très instable et un climat d'incertitude néfaste pour l'investisseur et le gestionnaire. Pour ne nommer que quelques-unes de ces interventions, mentionnons les subventions accordées à de nouvelles entreprises voulant pénétrer des marchés déjà saturés, les coupures inopinées de dépenses ou de subventions, ou encore les budgets qui éliminent tout d'un coup, presque tous les abris fiscaux utilisés par les propriétaires d'entreprise.

4.2.2 Causes d'ordre financier

La sous-capitalisation des petites entreprises est la cause la plus souvent citée après les taux d'intérêts

élevés. Dans une économie capitaliste, tout le monde défend la libre entreprise et on y facilite l'accès autant que possible. C'est ainsi qu'énormément de compagnies ont été lancées avec un capital-actions minime, parfois même d'un dollar (\$1.00), le reste étant financé par la banque. De plus, les sources de capital de risque au Canada, plus particulièrement au Québec, sont peu connues, peu répandues et très conservatrices. Plusieurs de ces entreprises sous-capitalisées ont donc contribué à l'augmentation du nombre des faillites au cours des cinq (5) dernières années.

La période d'essor économique que nous avons connue a grandement ouvert les portes du crédit. La mise de fonds requise étant minime, l'occasion était parfaite pour réaliser le rêve de sa vie, soit se lancer en affaires. Les banques acceptaient de financer les entreprises mais en prenant des garanties, trop de garanties. L'entreprise se voyait ainsi prise au piège et se trouvait à la merci de la banque qui avait tout pris en garantie. Il n'était plus possible pour l'entreprise de trouver du financement additionnel autre que du capital-actions, ce qui n'était également pas facile à obtenir. C'est ainsi qu'ont commencé, quelques années plus tard, les mises sous séquestre par les créanciers garantis. Le nombre de ces mises sous séquestre et de ces faillites est le juste prix que la collectivité doit payer en échange d'un marché libre et facile d'accès.

4.2.3 Causes d'ordre structurel

Se lancer en affaires comporte inévitablement un certain élément de risque. Il est donc tout à fait normal qu'il

y ait un certain taux d'échec. Ces échecs peuvent avoir une foule de causes comme, par exemple, la disparition normale d'un marché après plusieurs années d'existence, la création de conflits sérieux entre associés d'une même entreprise ou encore la mauvaise évaluation du risque de l'entreprise lors de sa création ou de son expansion. L'avenir n'est connu de personne et l'imprévisibilité de certains événements déterminants est souvent la cause, d'ordre structurel, de l'échec d'une entreprise.

4.2.4 Conclusion

Toutes les entreprises canadiennes font face aux mêmes contraintes économiques, financières et structurelles. Pourtant, certaines d'entre elles survivent. Il existe donc d'autres raisons plus profondes pour expliquer l'insolvabilité des entreprises. Il serait toutefois intéressant de faire une étude comparative entre les compagnies rentables et celles qui sont en difficulté, ce qui dépasse pourtant le cadre de cette étude.

4.3 Causes profondes de l'insolvabilité des entreprises

Les causes profondes de l'insolvabilité des entreprises sont, en général, des causes qui sont sous le contrôle des gestionnaires de l'entreprise. A partir des vingt-deux (22) compagnies étudiées, nous avons bâti deux (2) scénarios typiques de comportement de petits entrepreneurs canadiens qui nous aideront à déduire les principales causes profondes de l'insolvabilité des entreprises, soit les causes d'ordre administratif.

4.3.1 Deux scénarios typiques de comportement de petits entrepreneurs canadiens

a) Premier scénario:

L'entreprise est gérée par le propriétaire ou par un des actionnaires, les autres étant minoritaires et silencieux. Le gestionnaire de l'entreprise est soit un bon vendeur ou un bon technicien et connaît très bien son produit (ou service) qui, en général, est de bonne qualité. L'entreprise est entièrement financée par la banque, à l'exception d'une mise de fonds minime par les actionnaires. La banque a pris en échange le maximum de garanties, soit l'édifice, le terrain, l'équipement, l'inventaire, les comptes à recevoir, une charge flottante et les biens personnels du ou des propriétaires, et parfois même de leur épouse.

Pendant quelques années, en général 4 à 6 ans, l'entreprise fait de très bonnes affaires. Le propriétaire en profite pour reprendre sa mise de fonds sous forme de salaire, dividendes ou autres dépenses payées par l'entreprise. Il ne juge nullement nécessaire de créer un fonds de réserve. Au contraire, les frais généraux augmenteront très rapidement. La compagnie fournit une automobile au propriétaire et aux principaux employés, leur donne une carte de crédit et parfois même, s'équipe d'un petit ordinateur. Les prévisions de ventes pour les années à venir étant très favorables, on croit important d'étendre les opérations. L'expansion est complètement financée par la banque. De plus, à ce stade-ci, le pro-

priétaire n'est aucunement intéressé à s'associer avec d'autres investisseurs ou administrateurs et à partager ainsi son empire.

Viennent les années difficiles. Les taux d'intérêts augmentent, les ventes diminuent, les inventaires et les comptes à recevoir augmentent, et la marge de crédit bancaire est dépassée. L'entreprise a été trop lente à s'adapter aux changements de l'environnement. On croyait que ces moments difficiles n'étaient que passagers mais ils semblent vouloir durer. L'entreprise, n'ayant aucune réserve financière, a un urgent besoin de fonds additionnels. Evidemment, la banque refuse car elle a déjà avancé le maximum de fonds qu'elle voulait prêter. Il n'est pas question de négocier avec d'autres banques ou institutions prêteuses car la première possède tous les actifs de la compagnie en garantie. De leur côté, les investisseurs privés ne sont plus intéressés à investir du capital de risque, étant donné la situation financière de la compagnie. Les fournisseurs, n'ayant pas été payés depuis plusieurs mois et sachant qu'en cas de faillite ou de mise sous séquestre ils ne recevront rien pour la part de l'inventaire qu'ils ont fournie à l'entreprise, préfèrent arrêter de l'approvisionner. L'entreprise, sans approvisionnement, ne peut continuer ses opérations. La banque prend possession de l'entreprise.

b) Second scénario:

L'entreprise est gérée par un propriétaire unique qui, comme dans le premier scénario, est soit un bon

vendeur ou un bon technicien et connaît très bien son produit. L'entreprise est financée par une mise de fonds plus substantielle, quoique toujours inadéquate, et par un emprunt bancaire en échange de l'habituelle série de garanties.

Ses principaux concurrents sont des entreprises d'envergure nationale. Son marché provient du fait qu'elle prend une marge de profit brut inférieure d'environ 10% à celle de ses concurrents. Il n'existe aucun système d'information, de contrôle ou de prix de revient à l'intérieur de l'entreprise. La comptabilité est faite par un teneur de livres plus ou moins compétent. Il n'est pas rare d'apprendre, après une étude approfondie de la situation lors de la faillite ou de la mise sous séquestre, que ces entreprises ont été victimes de vol et de gaspillage de la part de leurs propres employés.

Toutes les décisions sont prises sur une base d'information extérieure à la compagnie. Si les concurrents vendent leur produit \$100, le propriétaire vendra le sien \$90, sachant que les coûts directs de son produit sont de \$60. Il croit alors réaliser un profit brut de \$30 sur chaque produit vendu. Mais il ignore tout des coûts indirects de son produit, peut-être sont-ils de \$45 l'unité? Bref, l'entreprise n'est pas aussi rentable qu'on peut le croire.

Si, en période d'essor économique, les concurrents réalisent une marge de profit brut de 25 à 30%, ce propriétaire se contentera d'une marge de profit brut

de 15 à 20% et d'un taux de profit après impôts de 2 à 5%, ce qui est suffisant pour la survie de l'entreprise. Mais, en période de récession économique où la diminution du marché et la concurrence accrue forcent les entreprises d'envergure nationale à diminuer leur marge de profit brut à environ 15 à 20%, le propriétaire devra se contenter d'une marge de profit brut de 5 à 10%, ce qui ne suffira pas à couvrir les frais généraux. Avant même qu'il n'ait le temps de se rendre compte que son entreprise opérait à perte, la banque aura mis l'entreprise sous séquestre et il y aura peut-être eu faillite.

4.3.2 Causes d'ordre administratif

Les deux (2) scénarios précédents sont typiques du comportement des petits entrepreneurs canadiens. En effet, quatorze (14) des vingt-deux (22) entreprises sélectionnées pour notre étude pourraient être classées dans une de ces deux (2) catégories. Nous croyons même, après en avoir discuté avec plusieurs personnes, que l'on pourrait extrapoler à l'ensemble des faillites et des mises sous séquestre survenues au Canada.

L'insolvabilité des entreprises canadiennes est donc causée par une suite de décisions qui, tout en demeurant mauvaises, n'auraient pas eu d'impact significatif en période d'économie stable ou croissante, mais qui ont été fatales en ces jours de récession économique. Ces mauvaises décisions sont, en grande partie, dues à un manque d'organisation au niveau de l'administration:

- Tout d'abord, les gestionnaires n'ont pas les ressources humaines nécessaires à l'intérieur de l'entreprise pour prendre des décisions optimales. On ne peut pas demander à un dirigeant d'entreprise d'exceller en tout. Si le propriétaire de l'entreprise est un très bon directeur de production, il n'est pas pour autant bon vendeur et bon administrateur;
- De plus, les gestionnaires ne sentent pas toujours le besoin ou l'utilité de payer pour se procurer les ressources humaines manquantes. Le fait d'engager un comptable, un avocat ou un directeur du marketing n'est, pour eux, qu'une dépense superflue. Ils croient pouvoir tout faire eux-mêmes et bien le faire;
- Les gestionnaires craignent de discuter de leur situation avec les ressources disponibles à l'extérieur de la compagnie. Il existe sur le marché des administrateurs disponibles, à très peu de frais, pour conseiller les PME. De façon générale, les banquiers seraient prêts à conseiller leurs clients, si ceux-ci voulaient bien discuter ouvertement et régulièrement de leur situation. Mais les gestionnaires prennent plutôt l'attitude selon laquelle moins le banquier sera informé, mieux l'entreprise se portera. Les différentes agences gouvernementales pourraient aussi être des sources précieuses d'information et de conseils, mais les gestionnaires ne savent pas vraiment à qui s'adresser;
- Finalement, les gestionnaires ne veulent pas partager leur entreprise avec d'autres investisseurs ou administrateurs, ni même déléguer des responsabilités à

des employés. Le propriétaire unique qui a travaillé pendant trois (3), cinq (5) ou même dix (10) ans pour mettre sur pied son entreprise, ne veut pas partager le fruit de ses efforts. L'avènement d'un ou de plusieurs associés serait pour lui une perte d'indépendance, de pouvoir et de profit. De même, le fait de déléguer des responsabilités à des employés serait prendre le risque de détruire ce qu'il a mis tant de temps à construire. Il lui faut donc voir à tout et être responsable de tout, ce qui peut souvent présenter des difficultés majeures. Faute de temps, il doit donc donner priorité aux choses qui lui semblent importantes et négliger certains aspects tout aussi importants de la gestion d'entreprise.

4.3.3 Autres causes

Parmi les autres causes qui sont plus ou moins directement reliées à l'administration de l'entreprise, on retrouve les nouvelles entreprises qui se lancent en affaires sans s'assurer d'abord qu'il existe un marché pour leurs produits et sans évaluer la grandeur du marché qu'elles veulent pénétrer. Il n'est pas rare qu'une entreprise mette sur le marché un nouveau produit et que les ventes de ce produit soient loin d'atteindre le niveau de ventes espéré. Si l'entreprise est fortement immobilisée en raison de cette mauvaise connaissance du marché et qu'elle ne réussit pas à se restructurer en fonction de sa part réelle du marché, elle ne survivra pas une année.

Le manque de motivation de la part du ou des propriétaires est aussi une cause d'insolvabilité des entreprises.

On retrouve cette situation plus particulièrement chez les propriétaires suffisamment bien nantis pour ne pas avoir besoin du revenu d'entreprises pour subvenir à leurs besoins. Après avoir connu une période très fructueuse, il faut maintenant beaucoup de temps et d'efforts pour maintenir la rentabilité de l'entreprise. Le revenu qu'ils en retirent n'est pas suffisant pour sauvegarder leur motivation et ils préfèrent arrêter les activités et laisser la banque prendre possession de l'entreprise.

Finalement, on nous a mentionné au cours de nos entrevues, plus particulièrement dans la région de Toronto, que le nombre de fraudes augmente rapidement. Selon Dun & Bradstreet, 0.4% des faillites canadiennes en 1980 étaient des cas de fraude (1). Malheureusement, ces statistiques ne reflètent pas la réalité. En effet, la majorité des cas de fraude n'est pas déclarée par les syndicats pour plusieurs raisons. Tout d'abord, l'intervention de la Gendarmerie Royale du Canada dans leurs dossiers cause de très longs délais (on parle en termes d'années) et beaucoup de travail additionnel sans aucune rémunération. De plus, les auteurs d'actes frauduleux sont très rarement convoqués à comparaître en cour et, dans les quelques cas où il y a jugement, on se contente d'imposer une sanction symbolique. Finalement, lorsqu'un syndic soupçonne qu'il y a fraude dans un dossier courant de faillite, il doit tout d'abord la prouver avant de la déclarer. S'il n'y a pas suffisamment de liquidités dans le dossier, comme cela arrive dans 99% des cas, pour justifier le temps additionnel consacré à l'étude du dossier, le syndic passera simplement outre à ses soupçons.

(1) Source: Dun & Bradstreet, Etude sur les faillites commerciales au Canada, Toronto, 1980.

Il est donc très difficile d'évaluer le taux réel de cas de fraude dans les faillites canadiennes.

4.3.4 Conclusion

Les causes profondes de l'insolvabilité des entreprises sont d'ordre administratif. Les petits entrepreneurs, en général, refusent d'admettre leur manque de connaissances et d'expérience en gestion ainsi que l'utilité et la rentabilité des apports de personnes ressources extérieures à l'entreprise. De plus, ils rejettent toute possibilité de s'associer avec des investisseurs privés, de façon à alléger la structure de capital de la compagnie et de diminuer sa dépendance envers les institutions prêteuses. Ce type de comportement est la principale cause d'une grande partie des problèmes administratifs des petites entreprises en difficulté. Dès la naissance de l'entreprise, en étudiant sa structure de capital et le comportement de ses gestionnaires, on pourrait évaluer ses chances de survie. Les deux (2) scénarios types nous illustrent le genre d'entrepreneurs auxquels il faut s'adresser pour améliorer le sort des petites entreprises et le genre de comportement qu'il faut réussir à changer.

ANNEXES

ANNEXE I

METHODOLOGIE UTILISEE

ANNEXE I

METHODOLOGIE UTILISEE

1. Collecte de documentation auprès de tous les organismes privés et publics susceptibles de posséder de l'information pertinente à l'étude:

Voir: Annexe II: Liste de tous les organismes avec lesquels nous sommes entrés en contact

Annexe III: Bibliographie

2. Collecte de statistiques sur les faillites:

- a) Auprès du Bureau du Surintendant des faillites:

Voir: Annexe IV: Statistiques annuelles sur les faillites au Canada

Annexe V: Statistiques annuelles sur les faillites au Québec

Annexe VI: Statistiques annuelles sur les faillites en Ontario

- b) Auprès de Dun & Bradstreet:

- Canada:

Voir: Annexe VII: Statistiques annuelles sur les faillites au Canada par industrie

Annexe VIII: Statistiques annuelles sur les faillites au Canada par province

Annexe IX: Age des faillites au Canada en 1980

Annexe X: Taux d'insolvabilité par 10,000 entreprises au Canada

- Etats-Unis:

Voir: Annexe XI: Statistiques annuelles sur les faillites aux Etats-Unis par industrie

Annexe XII: Age des faillites aux Etats-Unis en 1980

Annexe XIII: Taux d'insolvabilité par 10,000 entreprises aux Etats-Unis

3. Collecte de statistiques sur les mises sous séquestre auprès du Conseil Québécois de l'Insolvabilité:

Voir: Annexe XIV: Questionnaire distribué aux membres du Conseil Québécois de l'Insolvabilité

ANNEXE I

METHODOLOGIE UTILISEE

(suite)

4. Sélection d'un échantillon de 25 petites entreprises:

a) Critères de sélection:

- 15 entreprises dans la région de Montréal et 10 dans la région de Toronto
- 10 faillites et 15 mises sous séquestre
- Les entreprises seront sélectionnées par les différents bureaux de syndics
- Les faillites ou les mises sous séquestre doivent avoir eu lieu en 1981
- Les entreprises devaient avoir un chiffre d'affaires de moins de \$10 millions, avec concentration chez les entreprises dont le chiffre d'affaires ne dépassait pas \$2 millions
- Les entreprises devaient avoir moins de 250 employés, avec concentration chez les entreprises dont le nombre d'employés ne dépassait pas 100
- Les entreprises devaient être d'âge varié
- Les entreprises devaient oeuvrer dans des secteurs industriels variés

b) Les entreprises sélectionnées:

- Un des bureaux de syndics de la région de Montréal a refusé de nous soumettre les trois (3) cas prévus dans les délais requis. Pour cette raison, notre échantillon se composera de 22 entreprises au lieu de 25, comme nous l'avions établi préalablement

Voir: Annexe XV: Liste des 22 entreprises sélectionnées
Annexe XVI: Profil des 22 entreprises sélectionnées

5. Programme d'entrevues:

Voir: Annexe XVII: Guide d'entrevue
Annexe XVIII: Inventaire des personnes rencontrées

ANNEXE II

LISTE DE TOUS LES ORGANISMES AVEC LESQUELS

NOUS SOMMES ENTRES EN CONTACT

ANNEXE II

LISTE DE TOUS LES ORGANISMES AVEC LESQUELS

NOUS SOMMES ENTRES EN CONTACT

1. Association Canadienne des Banquiers
2. Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations
3. Banque Fédérale de Développement (bibliothèque)
4. Banque Royale (bibliothèque)
5. Conseil Canadien d'Insolvabilité
6. Conseil Québécois de l'Insolvabilité
7. Dun & Bradstreet (Canada et Etats-Unis)
8. Ecole des Hautes Etudes Commerciales (bibliothèque)
9. Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante
10. Ministère de l'Industrie et du Commerce (Canada)
11. Ministère de l'Expansion Economique Régionale (M.E.E.R.)
12. Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme (Québec)
13. National Federation of Independent Business (Etats-Unis)
14. Raymond, Chabot, Martin, Paré & Associés (bibliothèque)
15. Séquestre Officiel, Montréal - Consommation et Corporations, Canada
16. Séquestre Officiel, Ottawa - Consommation et Corporations, Canada
17. Séquestre Officiel, Toronto - Consommation et Corporations, Canada

ANNEXE III

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXE III

BIBLIOGRAPHIE

1. Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations, Mémoire, 26 mars 1982.
2. Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations, Dossier présenté aux membres du Comité de la Chambre de Commerce de la Province de Québec, juin 1981.
3. Banque du Canada, Revue de la Banque du Canada, janvier 1978 à février 1982.
4. Banque Fédérale de Développement, Statistiques sur les faillites au Canada, 1980.
5. Banque Fédérale de Développement, Financement de la BFD par participation au capital-actions, Ottawa, 1981.
6. Banque Royale, "Comment financer votre entreprise", Guide pour les directeurs de petites et moyennes entreprises, 1975.
7. Baskier, C.E., Agricultural Lending ... What's New?, Ninth Annual Agricultural Credit Conference, The Canadian Banker's Association, October 26, 1981.
8. Béliveau, Donald, "La consultation auprès des PME par les professeurs d'universités", Gestion, novembre 1981, p. 73-81.
9. Bennet, Jim, Les répercussions des taux d'intérêts élevés pour les petites entreprises, 11 janvier 1982.
10. Bergstrand, Lars-Erik, Strategy for Survival, Le huitième congrès international de la petite entreprise, Ottawa, 1981.
11. Bohémier, Albert et Massue-Monat, Henri, Guide pratique en matière de faillite, Les Editions Thémis Inc., 1981.
12. Brighton, J.W. and Connidis, J.A., Socioeconomic Profile of Consumer Bankrupts in Canada, Consumer and Corporate Affairs Canada, April 1980.
13. Bureau du Surintendant des faillites, Bulletin sur l'insolvabilité, Vol. 1, no 1-12 (1981) et Vol. 2, no 1 (1982).
14. Bureau du Surintendant des faillites, Sommaire des statistiques annuelles, 1978, 1979 et 1980.

ANNEXE III

BIBLIOGRAPHIE

(suite)

15. Burr, Pat. L. and Heckmann, Richard J., "Why So Many Small Businesses Flop and Some Succeed", Across the board, February 1979.
16. Canadian Banker's Association, Bank Facts, 1981.
17. Canadian Banker's Association Bulletin, "The Role of the Chartered Banks in Small Business Financing", February 1980.
18. Canadian Tax Reports, Editorial Comment: Small Business Development Bonds., CCH Canadian Limited, 1981.
19. Canadian Small Business Guide, CCH Canadian Limited, 1981.
20. Chevalier, Marie-Andrée, "Le Budget MacEachen et ses victimes", Magazine MBA, Vol. VII, numéro 6, p. 4-7.
21. Conseil Canadien d'Insolvabilité, Principes de déontologie.
22. D'Ambroise, Gérald, "L'Administration des programmes d'aide aux entreprises: une proposition pour une structure décentralisée", Gestion, avril 1980, p. 50 à 61.
23. Dell'Aniello, Paul et Perreault, Yvon G., "Comment la PME peut survivre aux années 80", Commerce, mars 1982, p. 20-32.
24. Dell'Aniello, Paul et Perreault, Yvon G., "Le Comité de sages de gestion: un outil à la mesure des PME", Commerce, février 1982, p. 23-24.
25. Dell'Aniello, Paul et Perreault, Yvon G., "La PME au Québec", Commerce, Le Point, 1982.
26. Dell'Aniello, Paul et Perreault, Yvon G., "Peut-on améliorer la formation en gestion des dirigeants de PME?", Gestion, septembre 1981, p. 8-14.
27. Département d'Etat au Développement Economique, AIDE: Assistance et Information pour le Développement de l'Entreprise, Gouvernement du Canada, 1981.
28. Développement économique Québec, "Aperçu de la situation économique en 1981", Commerce, Le Point, 1982.
29. Di Pietro, William and Sawhney, Bansi, "Business Failures, Managerial Competence, and Macroeconomic Variables", American Journal of Small Business, October 1977.

ANNEXE III

BIBLIOGRAPHIE

(suite)

30. Doherty, Philip H., Industrial Assistance Programs in Canada, CCH Canadian Limited, 1981.
31. Dun & Bradstreet, Etude sur les faillites commerciales au Canada, Toronto, 1980.
32. Dun & Bradstreet, Business Failure Record, New-York, 1980.
33. Dun & Bradstreet, Business Failure Record, New-York, 1979.
34. Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante, Mandat, octobre 1980 et janvier 1981.
35. Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante, Urgent: enquête concernant les faillites et les séquestres, 1980.
36. Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante, Enquête sur les taux d'intérêt, 1981.
37. Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante, Communiqué: Enquête sur les taux d'intérêt/Budget fédéral, 11 janvier 1982.
38. Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante, Mémoire au sujet de la loi sur la faillite, concernant le Bill C-12, 10 décembre 1980.
39. Fredland, J. Eric, et Morris, Clair E., "A Cross Section Analysis of Small Business Failure", American Journal of Small Business, July 1976.
40. Gailloux, Michel, "La mise sous séquestre: une faillite clandestine?", Commerce, décembre 1981, p. 58.
41. Gailloux, Michel, "Plus de 200 économistes donnent leur avis", Commerce, Le Point, 1982.
42. Garon, Jacques, "La conjoncture économique", Commerce, Le Point, 1982.
43. Gooding, Wayne, "Development Bonds Flop", Financial Post, June 21, 1981, p. 29.
44. Gouvernement du Canada, Bill S-11, Projet de loi concernant la faillite et l'insolvabilité, 1978.

ANNEXE III

BIBLIOGRAPHIE

(suite)

45. Gouvernement du Canada, Chapitre B-3, Loi concernant la faillite, Ottawa, 1970.
46. Gouvernement du Canada, Le Gouvernement du Canada et les petites entreprises, Ottawa, 1981.
47. Hatch, Jim, Wynant, Larry and Grant, Mary Jane, "Bank Loans to Small Business", Canadian Banker, February 1982.
48. Honsberger, John, Prévoir l'échec d'une société, Colloque sur la faillite et les droits des créanciers, Toronto, septembre 1978.
49. Huizingh, Larry and Wilson, Bernard R., "Getting the (Bankruptcy) Act Together", Canadian Banker, February 1982.
50. Industrie et Commerce Canada, Nouvelles statistiques sur la petite entreprise au Canada, 1979.
51. International Council for Small Business, Conference Papers, Vancouver, April 10-11, 1981.
52. Knight, Russell M., The Determinants of Failure in Canadian Small Business Firms, Small Business Seminar, Kingston, January 1980.
53. Lafave, Jane, "The November 12, 1981 Budget - A Review of Certain Resolutions Affecting the Corporation.", Cost and Management, January-February 1982, p. 42-46.
54. Landry, Raymond, Lang, Ronald, Hitchman, George C. and Dufour, Raymond, "Wage Protection in Matters of Bankruptcy and Insolvency", Consumer and Corporate Affairs, Canada, October 1981.
55. Le Goff, Jean-Pierre, "Programmes gouvernementaux d'aide financière aux entreprises: Quelques réflexions", Gestion, février 1981, p. 8183.
56. Lemon, K.W., "Small Business Development Bonds", Business Quarterly, Autumn 1980.
57. Lemon, K.W., "Small Business Development Bonds - Again!", Business Quarterly, Autumn 1981.

ANNEXE III

BIBLIOGRAPHIE

(suite)

58. Marchon, Maurice-N., "Le contrôle de l'inflation doit-il passer par des taux d'intérêt réels positifs?", Gestion, février 1982, p. 40-43.
59. Ministère de l'Expansion Economique Régionale, Parlons Affaires: le programme de subventions au développement régional du Canada, Gouvernement du Canada, Ottawa, 1981.
60. Ministère de l'Expansion Economique Régionale, Zone Spéciale de Montréal: Programme de subventions à l'industrie, Gouvernement du Canada, Ottawa, 1980.
61. Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, Guide des programmes d'aide offerts aux entreprises québécoises, Gouvernement du Québec, 1981.
62. National Federation of Independent Business, Employment Report for Small Business, Washington, November 1977.
63. National Federation of Independent Business, Fact Book on Small Business, Washington D.C., February 1979.
64. National Federation of Independent Business, Quarterly Economic Report for Small Business, Washington D.C., July 1981.
65. National Federation of Independent Business, Quarterly Economic Report for Small Business, Washington D.C., October 1981.
66. National Federation of Independent Business, Report on Small Business in America's Cities, November 1981.
67. National Federation of Independent Business, Small Business in America, 1981.
68. Ou, Charles C.F. "Effects of Tight Money Policy on the Availability of Bank Loans to Small Business", American Journal of Small Business, July 1979.
69. Peterson, Rein, Determinants of Small Business Success, Le huitième congrès international de la petite entreprise, Ottawa, 1981.
70. Petrof, John V., "Small Business and Economic Development: The Case for Government Intervention", Journal of Small Business Management, January 1980.

ANNEXE III

BIBLIOGRAPHIE

(suite)

71. Rabeau, Yves, "Quelques perspectives de la conjoncture québécoise au cours des prochaines années", Commerce, Le Point, 1982.
72. Ravn, Niels, Small Business and Advisors, Le huitième congrès international de la petite entreprise, Ottawa, 1981.
73. Robidoux, Jean, Les Crises administratives dans les PME en croissance, Editions Gaétan Morin, 1980.
74. Robinson, Richard B. Jr., "The Importance of "Outsiders" in Small Firm Strategic Planning", Academy of Management Journal, Vol. 25, Number 1, March 1982, p. 80-93.
75. The Gazette, "Business Failures Jump 49 Per Cent", Montréal, January 5, 1982, p. 14.
76. The Gazette, "Low Prices, Soaring Interest Blamed in Farm Bankruptcy", Montréal, November 17, 1981.
77. The Gazette, "Quebec Business Bankruptcies Up 27%", Montréal, January 13, 1982.
78. The Globe and Mail, "Farmers Credit Militant Tactics for Reduction in Bankruptcies", Toronto, January 13, 1982.
79. The Globe and Mail, "Poor Management Seen Behind Failures", Toronto, April 21, 1981.
80. The Globe and Mail, "Seven B.C. Firms Declared Bankrupt", Toronto, December 29, 1981.
81. The Globe and Mail, "Small Business Tax Draft Released", Toronto, January 15, 1982.
82. Van Peeterssen, Alain, "Pouvons-nous encore réduire le chômage tout en échappant à une inflation qui s'accélère", Gestion, avril 1980, p. 98-104.
83. Wilson, Bernard R., "Spotting the Danger Signals", Canadian Banker, October 1979.
84. Wilson, Bernard R., "A Customer Saved Is a Customer Gained", Canadian Banker, December 1979.

ANNEXE III

BIBLIOGRAPHIE

(suite)

85. Wilson Bernard R., "Pulling the Plug", Canadian Banker, February 1980.
86. Wilson Bernard R., "Pass to the Receiver", "Canadian Banker, April 1980.
87. Wilson Bernard R., "The Last Resort", Canadian Banker, June 1980.
88. Zayas, Edison R., Small Business Financing, National Federation of Independent Business, Washington, April 1980.
89. Zayas, Edison R., Impact of High Interest Rates on Small Business, National Federation of Independent Business, Washington, October 1981.

ANNEXE IV

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES

AU CANADA

ANNEXE IV

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES AU CANADA

Genre d'industries	Nombre de cas				Total des éléments d'actif				Total des éléments de passif			
	1978	1979	1980	1981	1978 \$M	1979 \$M	1980 \$M	1981 \$M	1978 \$M	1979 \$M	1980 \$M	1981 \$M
Industries primaires	146	199	311	427	6.9	7.2	21.5	42.7	15.4	28.8	44.4	76.3
Industries manufacturières	393	538	532	681	23.7	19.8	40.9	43.8	64.5	69.4	95.5	172.0
Industries de la construction	995	1,167	1,301	1,404	66.4	44.2	45.2	56.0	138.5	137.4	150.7	181.3
Transport, communications et autres services d'utilité publique	286	345	431	551	5.4	7.4	18.5	13.0	14.6	21.4	34.3	45.2
Commerce (de gros et de détail)	1,882	1,894	2,120	2,560	56.0	61.0	78.0	102.6	178.1	164.2	209.6	279.2
Finances, assurances et immeubles	134	203	254	262	15.6	21.4	44.5	51.4	40.3	58.7	94.2	110.4
Services	1,710	1,348	1,646	2,170	62.3	47.3	50.5	77.8	186.9	137.2	154.3	281.7
Total	5,546	5,694	6,595	8,055	236.3	208.3	299.1	387.3	638.3	617.1	783.0	1,146.1

Source: Bureau du Surintendant des faillites.

ANNEXE V

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES

AU QUEBEC

ANNEXE V

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES AU QUEBEC

Genre d'industries	Nombre de cas				Total des éléments de passif			
	1978	1979	1980	1981	1978 \$M	1979 \$M	1980 \$M	1981 \$M
Industries primaires	27	30	80	106	3.5	3.6	13.8	16.9
Industries manufacturières	145	247	245	297	35.2	39.5	52.0	113.4
Industries de la construction	234	363	387	471	32.9	52.5	51.2	59.6
Transport, communications et autres services d'utilité publique	50	82	137	144	3.4	8.0	8.4	17.6
Commerce (de gros et de détail)	783	729	898	1,151	64.7	67.5	95.0	127.6
Finances, assurances et immeubles	28	62	85	92	3.0	13.3	22.0	39.3
Services	789	558	773	1,045	109.8	68.5	72.2	134.7
Total	2,056	2,071	2,605	3,306	252.5	252.9	314.6	509.1

Source: Bureau du Surintendant des faillites.

ANNEXE VI

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES

EN ONTARIO

ANNEXE VI

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES EN ONTARIO

Genre d'industries	Nombre de cas				Total des éléments de passif			
	1978	1979	1980	1981	1978 \$M	1979 \$M	1980 \$M	1981 \$M
Industries primaires	71	78	138	175	7.4	8.3	19.3	26.5
Industries manufacturières	166	191	197	220	20.7	18.4	27.0	34.0
Industries de la construction	391	477	612	578	45.2	47.0	57.1	69.9
Transport, communications et autres services d'utilité publique	143	136	165	226	6.3	5.9	11.0	14.6
Commerce (de gros et de détail)	711	710	804	886	53.5	54.0	70.1	85.5
Finances, assurances et immeubles	34	84	104	111	7.9	16.5	44.8	30.2
Services	625	555	602	705	51.6	45.5	58.5	80.5
Total	2,141	2,231	2,622	2,901	192.6	195.6	287.8	341.2

Source: Bureau du Surintendant des faillites.

ANNEXE VII

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES

AU CANADA PAR INDUSTRIE

ANNEXE VII

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES AU CANADA PAR INDUSTRIE

Genre d'industries	Nombre de faillites									
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Industries primaires	-	-	-	-	-	-	-	145	200	312
Industries manufacturières	447	434	399	346	358	457	511	392	534	532
Industries de la construction	396	478	488	436	512	506	779	981	1,145	1,301
Transport, communications et autres services d'utilité publique	-	-	-	-	-	-	-	284	343	431
Commerce (de gros et de détail)	1,421	1,504	1,432	1,271	1,456	1,487	2,184	1,871	1,882	2,120
Finances, assurances et immeubles	-	-	-	-	-	-	-	133	203	254
Services	363	432	399	459	537	526	657	1,705	1,341	1,645
Total	2,627	2,848	2,718	2,512	2,863	2,976	4,131	5,511	5,648	6,595

Source: Dun & Bradstreet, Canada.

ANNEXE VIII

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES

AU CANADA PAR PROVINCE

ANNEXE VIII

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES AU CANADA PAR PROVINCE

Province	Nombre de faillites							
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Terre-Neuve	10	3	5	55	23	16	37	46
Ile-du-Prince-Edouard	3	-	4	6	11	4	6	20
Nouvelle-Ecosse	29	62	75	88	96	71	91	164
Nouveau-Brunswick	24	44	35	41	45	26	35	76
Québec	872	971	966	1,349	2,047	2,039	2,605	3,306
Ontario	1,003	1,202	1,254	1,765	2,124	2,223	2,622	2,901
Manitoba	80	79	64	98	80	90	154	244
Saskatchewan	36	25	29	50	77	102	114	167
Alberta	177	193	192	121	323	380	445	619
Territoire du Nord-Ouest et Yukon	-	-	-	-	8	11	4	11
Colombie-Britannique	278	284	352	558	677	686	482	501
Total	2,512	2,863	2,976	4,131	5,511	5,648	6,595	8,055

Source: Dun & Bradstreet, Canada.

ANNEXE IX

AGE DES FAILLITES AU CANADA EN 1980

ANNEXE IX

AGE DES FAILLITES AU CANADA EN 1980

0 - 2 ans	14.1%
2 - 5 ans	41.0%
5 - 10 ans	26.4%
10 ans et plus	<u>18.5%</u>
	<u>100.0%</u>

Source: Dun & Bradstreet, Canada.

ANNEXE X

TAUX D'INSOLVABILITE PAR 10,000 ENTREPRISES

AU CANADA

ANNEXE X

TAUX D'INSOLVABILITE PAR 10,000 ENTREPRISES AU CANADA

1971	90
1972	98
1973	91
1974	78
1975	84
1976	82
1977	109
1978	124
1979	122
1980	131

Source: Dun & Bradstreet, Canada.

ANNEXE XI

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES

AUX ETATS-UNIS PAR INDUSTRIE

ANNEXE XI

STATISTIQUES ANNUELLES SUR LES FAILLITES AUX ETATS-UNIS PAR INDUSTRIE

Genre d'industries	Nombre de faillites						Total des éléments de passif (\$ M)					
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Industries primaires et manufacturières	1,645	1,360	1,122	1,013	1,165	1,599	1,021	1,122	1,221	879	970	1,885
Commerce de gros et de détail	5,888	5,167	4,293	3,629	4,091	6,194	2,243	971	1,096	1,123	1,058	1,585
Construction	2,262	1,770	1,463	1,204	1,378	2,355	641	428	420	328	291	752
Services	1,637	1,331	1,041	773	930	1,594	475	490	358	326	348	413
Total	11,432	9,628	7,919	6,619	7,564	11,742	4,380	3,011	3,095	2,656	2,667	4,635

Source: Dun & Bradstreet (New-York).

ANNEXE XII

AGE DES FAILLITES AUX ETATS-UNIS EN 1980

ANNEXE XII

AGE DES FAILLITES AUX ETATS-UNIS EN 1980

0 - 2 ans	10.5%
2 - 5 ans	43.1%
5 - 10 ans	28.1%
10 ans et plus	<u>18.3%</u>
	<u>100.0%</u>

Source: Dun & Bradstreet (New-York).

ANNEXE XIII

TAUX D'INSOLVABILITE PAR 10,000 ENTREPRISES

AUX ETATS-UNIS

ANNEXE XIII

TAUX D'INSOLVABILITE PAR 10,000 ENTREPRISES AUX ETATS-UNIS

1971	42
1972	38
1973	36
1974	38
1975	43
1976	35
1977	28
1978	24
1979	28
1980	42

Source: Dun & Bradstreet (New-York).

ANNEXE XIV

QUESTIONNAIRE DISTRIBUE AUX MEMBRES
DU CONSEIL QUEBECOIS DE L'INSOABILITE

1700, Tour de la Bourse, C.P. 301, Place Victoria
Montréal, Québec H4Z 1G9, (514) 878-2691
Télex : 055-60947



RAYMOND, CHABOT,
MARTIN, PARÉ
& CIE

Conseillers en administration

Le 13 janvier 1982

Monsieur,

Nous faisons présentement une étude pour le gouvernement fédéral. Vous trouverez ci-incluse une copie du contrat. Notre client désire connaître l'ampleur ainsi que les causes de la crise actuelle chez les petites entreprises. Nous avons pu recueillir, par l'intermédiaire du bureau du surintendant des faillites, des données pertinentes sur les faillites. Malheureusement, il n'existe aucune statistique sur l'insolvabilité. Voici donc pourquoi nous sollicitons votre coopération.

Voudriez-vous, s'il vous plaît, compléter le questionnaire suivant et nous le retourner dans les plus brefs délais. Soyez assuré que votre anonymat sera respecté et que les résultats seront traités de la manière la plus confidentielle.

Si vous êtes intéressé à recevoir un bref résumé des résultats obtenus par cette étude, n'hésitez pas à communiquer avec Stuart Attewell ou Marco Fortier au numéro 878-2691.

Veuillez agréer, monsieur, l'expression de nos sentiments les plus distingués.

Stuart Attewell
Chargé de projet

SA:ldg

CONSEIL QUÉBÉCOIS DE L'INSOLVABILITÉ
QUÉBEC INSOLVENCY ASSOCIATION

680 ouest, rue Sherbrooke
Montréal, Qué.
H3A 2S3

MONTREAL, le 12 janvier 1981

Messieurs les membres du
Conseil Québécois de l'Insolvabilité,

Vous trouverez ci-joint, un questionnaire ayant pour but de recueillir certaines statistiques sur l'insolvabilité au Canada. Ce questionnaire a été conçu par des conseillers en administration de Raymond, Chabot, Martin, Paré & Cie qui effectuent présentement une étude sur l'insolvabilité pour le gouvernement fédéral.

Nous avons tous pris conscience de la crise qui persiste actuellement chez les petites et moyennes entreprises. L'intervention du gouvernement pourrait avoir d'importantes répercussions directes ou indirectes tant pour les PME que pour les syndic et agents d'insolvabilité. Etant donné l'absence d'information disponible sur l'insolvabilité, il me semble primordial que nous coopérons à cette étude afin de permettre au gouvernement de prendre ses décisions sur la base de données réelles et concrètes.

Un résumé des résultats de l'étude sera transmis au Conseil Québécois de l'Insolvabilité ainsi qu'à tous les membres qui en manifestent le désir. On nous a assuré que l'anonymat des répondants sera respecté. Je vous demande donc fortement de répondre en toute confidentialité à ce questionnaire.

Veillez agréer, messieurs, l'expression de mes sentiments distingués.

LE PRÉSIDENT



GERARD BLAIS, C.A.

ANNEXE XIV

QUESTIONNAIRE DISTRIBUE AUX MEMBRES
DU CONSEIL QUEBECOIS DE L'INSOLVABILITE

Q U E S T I O N N A I R E

1. Combien de cas de faillite sans qu'il y ait eu prise de possession par le créancier principal de l'entreprise avez-vous traités au cours de l'année 1981?

2. Combien de cas de prise de possession par le créancier principal de l'entreprise sans qu'il y ait eu faillite ultérieure avez-vous traités au cours de l'année 1981?

3. Combien de cas de prise de possession par le créancier principal de l'entreprise suivie ultérieurement d'une faillite avez-vous traités au cours de l'année 1981?

ANNEXE XIV

QUESTIONNAIRE DISTRIBUE AUX MEMBRES

DU CONSEIL QUEBECOIS DE L'INSOLVABILITE

(suite)

4. Quelles étaient, selon vous, les principales causes de faillites et d'insolvabilité chez les petites entreprises en 1981?

Taux d'intérêt:	_____	%
Saturation du marché:	_____	%
Politiques gouvernementales fédérales:		
Précisez:	_____	%
	_____	%
	_____	%
Politiques gouvernementales provinciales:		
Précisez:	_____	%
	_____	%
	_____	%
Sinistres:	_____	%
Fraudes:	_____	%
Autres:		
Précisez:	_____	%
	_____	%
	_____	%
TOTAL		<u>100%</u>

ANNEXE XIV

QUESTIONNAIRE DISTRIBUE AUX MEMBRES

DU CONSEIL QUEBECOIS DE L'INSOLVABILITE

(suite)

5. Quelles sont, selon vous, les actions que le gouvernement fédéral devrait prendre pour venir en aide aux petites entreprises?

6. Autres commentaires:

Merci.

ANNEXE XV

LISTE DES VINGT-DEUX ENTREPRISES SELECTIONNEES

ANNEXE XV

LISTE DES VINGT-DEUX ENTREPRISES SELECTIONNEES

1. DANS LA REGION DE MONTREAL

- Ameublement P. Gauthier Inc.;
- Construction Domino Limitée;
- Distribution Polaire Mirabel Inc.;
- Drolet et Bouffard Limitée;
- E and G Car Wash Service Limited;
- Gregg Inc.;
- Harbrook Wildoma Limited;
- La Compagnie Martineau Electrique Limitée;
- Les Equipements JNB du Canada Limitée;
- ORU Canada Inc.;
- Physika Limitée;
- Quéabrique Inc.

2. DANS LA REGION DE TORONTO

- Agil Holdings Limited;
- E and A Data System Inc.;
- Mark Toys Canada Limited;
- Multi Wall and Ceiling Systems Limited;
- Murlan Industries Inc.;
- Parco Apparel Inc.;
- Speedy Tile and Carpet Contractors Limited;
- Travnicek Building and Plumbing Limited;
- 381519 Ontario Limited;
- Une compagnie dont le nom ne nous a pas été révélé.

ANNEXE XVI

PROFIL DES VINGT-DEUX ENTREPRISES SELECTIONNEES

ANNEXE XVI

PROFIL DES VINGT-DEUX ENTREPRISES SELECTIONNEES

1. INSOLVABILITE

Faillites	9
Mises sous séquestre	13
	<hr/>
	22
	<hr/>

2. SECTEUR INDUSTRIEL

Industries primaires	-
Industries manufacturières	9
Construction	4
Transport, communications et autres services d'utilité publique	-
Commerce (de gros et de détail)	5
Finances, assurances et immeubles	2
Services	2
	<hr/>
	22
	<hr/>

3. AGE

0 - 2 ans	3
2 - 5 ans	5
5 - 10 ans	4
10 ans et plus	10
	<hr/>
	22
	<hr/>

4. NOMBRE D'EMPLOYES

0 - 5 employés	3
5 - 10 employés	6
10 - 25 employés	4
25 - 100 employés	7
100 employés et plus	2
	<hr/>
	22
	<hr/>

ANNEXE XVI

PROFIL DES VINGT-DEUX ENTREPRISES SELECTIONNEES

(suite)

5. CHIFFRE D'AFFAIRES

\$0 - \$ 1 million	9
\$1 - \$ 2 millions	5
\$2 - \$ 5 millions	5
\$5 - \$10 millions	<u>3</u>
	22
	<u><u> </u></u>

6. PASSIF

\$0 - \$1 million	10
\$1 - \$2 millions	6
\$2 - \$5 millions	4
\$5 millions et plus	<u>2</u>
	22
	<u><u> </u></u>

7. CAPITAL-ACTIONS ORDINAIRE EMIS

\$ 1 - \$ 1,000	4
\$ 1,000 - \$10,000	12
\$10,000 - \$50,000	3
\$50,000 et plus	<u>3</u>
	22
	<u><u> </u></u>

ANNEXE XVII

GUIDE D'ENTREVUE

ANNEXE XVII

GUIDE D'ENTREVUE

1. PERSONNE RENCONTREE

Nom: _____

Lieu: _____

Date: _____

Compagnie: _____

Titre: _____

ANNEXE XVII

GUIDE D'ENTREVUE

(suite)

2. QUESTIONS GENERALES - SYNDICS ET BANQUIERS

- Opinion générale sur la crise actuelle chez les PME

- Processus de mise en faillite

- Processus de prise de possession par la banque ou autre créancier garanti

- Importance relative des prises de possession par rapport aux faillites

ANNEXE XVII

GUIDE D'ENTREVUE

(suite)

- Attitude générale des banquiers et autres créanciers

- Attitude générale des organismes gouvernementaux

- Prévisions pour 1982

- Politiques gouvernementales qui devraient être adoptées

ANNEXE XVII
GUIDE D'ENTREVUE

(suite)

3. CAS

Raison sociale: _____

Adresse: _____

Propriétaire ou directeur: _____

Numéro de téléphone: _____

Banque: _____

Banquier: _____

Numéro de téléphone: _____

Syndic: _____

Secteur: _____

Age: _____

	1978	1979	1980	1981
Chiffre d'affaires				
Passif				
Actif				
Nombre d'employés				

ANNEXE XVII

GUIDE D'ENTREVUE

(suite)

- Créanciers

- Historique

- Financement

- Raisons de l'échec

ANNEXE XVII

GUIDE D'ENTREVUE

(suite)

- Processus

- Profil du gestionnaire

- Style de gestion

- Aide financière gouvernementale

ANNEXE XVII

GUIDE D'ENTREVUE

(suite)

- Attitude de la banque (ou des créanciers)

- Attitude du syndic (rôle)

- Moyens d'éviter l'échec

ANNEXE XVIII

INVENTAIRE DES PERSONNES RENCONTREES

ANNEXE XVIII

INVENTAIRE DES PERSONNES RENCONTREES

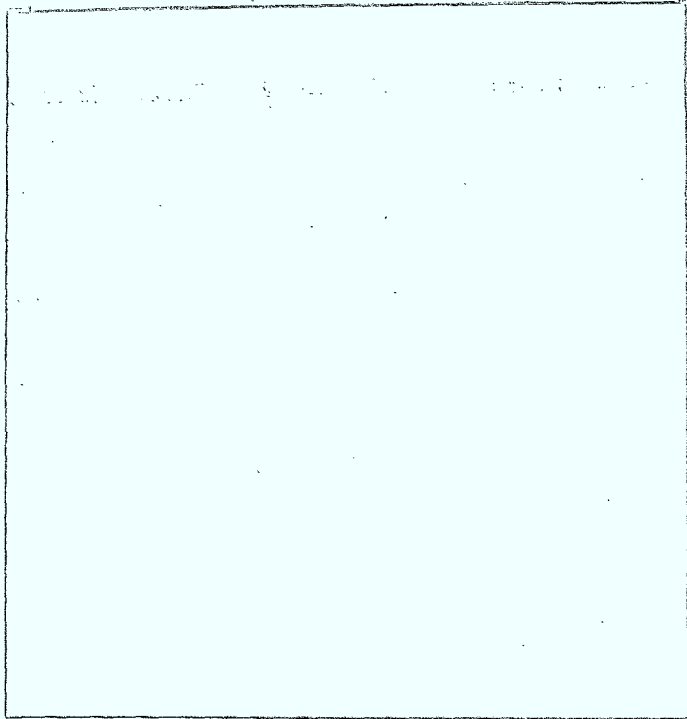
1. Dans le cadre de notre programme d'entrevues, nous avons rencontré cinquante-neuf (59) personnes des régions de Montréal et de Toronto au cours de la période du 7 janvier au 4 mars 1982.
2. Vingt-six (26) des cinquante-neuf (59) personnes rencontrées représentaient les principaux bureaux de syndicats des régions de Montréal et de Toronto:
 - Clarkson Gordon;
 - Coopers & Lybrand Limitée;
 - Leon Friedman & Associés;
 - Peat Marwick Limitée;
 - Price Waterhouse Limitée;
 - Raymond, Chabot, Fafard, Gagnon Inc.;
 - Thorne Riddell Limitée.
3. Douze (12) des cinquante-neuf (59) personnes rencontrées représentaient les plus importantes banques à charte canadiennes:
 - Banque Royale;
 - Banque de Montréal;
 - Banque Canadienne Impériale de Commerce;
 - Banque Toronto-Dominion;
 - Banque Nationale du Canada.
4. Onze (11) des cinquante-neuf (59) personnes rencontrées représentaient les propriétaires ou gestionnaires de onze (11) des vingt-deux (22) entreprises étudiées. Parmi les propriétaires ou gestionnaires des onze (11) autres entreprises, six (6) n'ont pu être rejoints et cinq (5) ont décliné notre invitation à collaborer à cette étude.

ANNEXE XVIII

INVENTAIRE DES PERSONNES RENCONTREES

(suite)

5. Parmi les dix (10) autres personnes rencontrées, il y avait :
- Trois (3) représentants du Bureau du Surintendant des faillites d'Ottawa et de Toronto;
 - Deux (2) représentants de l'Association Canadienne des Banquiers;
 - Un représentant de l'Association Canadienne des Créanciers pour la Révision des Droits et Législations;
 - Un représentant de la Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante;
 - Un professeur de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales;
 - Un représentant du Conseil Canadien d'Insolvabilité;
 - Un représentant du Conseil Québécois de l'Insolvabilité.



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



48033

Canada