

Redressement économique :
Comprendre l'augmentation du nombre de propositions de consommateur
en vertu de la législation canadienne sur l'insolvabilité

Janis Sarra¹

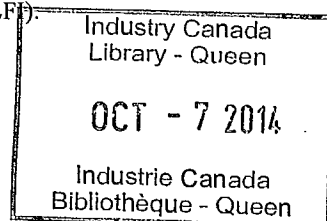
I. Introduction

Le redressement économique est le concept sur lequel repose le régime de faillite et d'insolvabilité du Canada. À l'instar de la législation en vigueur dans divers autres pays, la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI) offre aux débiteurs consommateurs la possibilité de bénéficier d'un « nouveau départ » en déclarant faillite ou en proposant à leurs créanciers des modalités de remboursement qui leur permettent de redresser leur situation financière². Le présent rapport se penche sur l'insolvabilité des particuliers au Canada, principalement en établissant une comparaison entre les propositions de consommateur et les faillites de consommateur sous le régime de la LFI.

Le nombre de propositions de consommateur a augmenté ces dernières années, mais on comprend mal les raisons qui incitent les consommateurs à opter pour cette procédure au lieu de la faillite. Les modifications apportées à la LFI en 1997 visaient notamment à encourager les particuliers insolvable à déposer une proposition pour régler leurs problèmes financiers. On observe une augmentation non seulement du nombre de propositions déposées mais aussi de celles qui échouent, si bien que l'accroissement du taux d'échec n'a entraîné aucune diminution du nombre de dépôts. Les raisons à l'origine de cette tendance ne sautent pas aux yeux. Elle pourrait être attribuable au fait qu'il est plus facile de déposer une proposition. Certains l'associent par ailleurs aux coûts élevés liés aux honoraires des syndics, aux paiements au titre du revenu excédentaire ou à d'autres politiques récentes. Notre projet de recherche vise à déterminer de façon empirique les éléments qui expliquent l'augmentation du nombre de propositions, notamment en explorant les facteurs incitatifs et dissuasifs qui ont un effet

¹ Professeure de droit à la Faculté de droit de l'Université de la Colombie-Britannique (UBC) et directrice fondatrice du Centre national du droit des affaires. L'auteure remercie Erik Niit, Allison Pelensky et Bernard Lau, étudiants en droit à UBC, pour leur contribution à la recherche. Elle est aussi reconnaissante au personnel du Bureau du surintendant des faillites (BSF), qui l'a grandement aidée en lui donnant accès à sa base de données. Enfin, elle exprime sa gratitude envers le BSF pour le financement accordé aux fins des recherches à la base du présent rapport. Les opinions exprimées dans les pages qui suivent ne sont pas nécessairement celles du Bureau du surintendant des faillites, d'Industrie Canada ou du gouvernement du Canada.

² *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, L.R.C. 1985, ch. B-3, loi modifiée (LFI).



déterminant sur le choix entre cette procédure et la faillite. Le but est de préciser l'incidence des différentes politiques sur la décision des consommateurs qui déposent une proposition au lieu de déclarer faillite pour régler leurs problèmes financiers.

Pour les besoins de l'étude, nous avons analysé 5 773 dossiers d'insolvabilité de consommateurs au cours des deux dernières années afin de cerner les choix des débiteurs consommateurs en matière de procédure d'insolvabilité. Nous établissons une comparaison entre, d'une part, les causes des problèmes financiers des débiteurs qui déposent une proposition et leur niveau de revenu et, d'autre part, les données correspondantes pour un échantillon représentatif de consommateurs faillis pour déterminer si ces causes influent sur le choix de la procédure. L'étude examine aussi le type de dettes et de biens des consommateurs qui déposent une proposition ou déclarent faillite ainsi que leur valeur pour faire ressortir les tendances concernant leurs problèmes financiers. Selon une hypothèse de travail retenue, les consommateurs qui ont des biens à protéger, en particulier une résidence familiale, sont plus enclins à déposer une proposition pour en éviter la saisie ou la liquidation. Notre étude a notamment pour objet de déterminer si les politiques canadiennes offrent des options efficaces aux débiteurs consommateurs particulièrement vulnérables. Le projet a été financé avec l'aide de l'Initiative de projets de recherche en insolvabilité du Bureau du surintendant des faillites (BSF) du Canada.

Il convient de souligner d'entrée de jeu qu'il existe au Canada un nombre indéterminé de débiteurs consommateurs qui n'ont pas recours aux procédures d'insolvabilité en place. Les données sur ces personnes sont quasi inexistantes au Canada et ne sont pas incluses dans la présente étude. Cependant, il ne faut pas oublier qu'il pourrait y avoir des raisons valables, ayant trait au marché ou à la réglementation, qui incitent les débiteurs consommateurs aux prises avec de graves difficultés financières à ne pas opter pour le dépôt d'une faillite ou d'une proposition. Des travaux de recherche universitaire plus poussés s'imposent relativement à ce groupe de débiteurs dont il faudrait aussi tenir compte dans les politiques publiques.

La partie II du rapport explique la méthode utilisée en précisant les limites de ce type d'analyse de données. La partie III présente le contexte de l'étude. La partie IV définit le cadre législatif en donnant un aperçu des différents mécanismes de redressement économique à la disposition des consommateurs, notamment la proposition de consommateur en vertu de la section II, la proposition en vertu de la section I et la faillite³. La partie V examine les causes premières de

³ *Ibid.* Voir aussi la *Loi édictant la Loi sur le Programme de protection des salariés et modifiant la Loi sur la faillite et l'insolvabilité et la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies, Lois du Canada*, ch. 36, qui a reçu la sanction royale le 14 décembre 2007, devrait entrer en vigueur au cours des 6 à 12 mois suivants.

l'insolvabilité et analyse sommairement les types de dettes et de biens en cause dans les procédures prises par les débiteurs consommateurs. La partie VI fait brièvement état de la question des faillites et propositions antérieures, tandis que la partie VII aborde les aspects sur lesquels les propositions échouent parfois et la partie VIII, le type de montants recouverts au moyen de différentes procédures ainsi que leur valeur. En conclusion, la partie IX résume les questions de recherche et présente des observations concernant le choix d'une procédure par les débiteurs consommateurs. Il se peut que les résultats donnent des données de base qui pourraient être utilisées aux fins de comparaison dans quelques années, afin d'évaluer les tendances de l'insolvabilité; on pourrait, par exemple, déterminer si la nature des difficultés financières des débiteurs consommateurs s'aggrave avec le temps, si le profil de revenu ou les causes de l'insolvabilité ont changé ou s'ils constituent des facteurs justifiant le choix d'une procédure en particulier.

II. Approche méthodologique

Pour les besoins de l'étude, qui porte principalement sur les débiteurs consommateurs, nous avons examiné de façon approfondie les dossiers de 5 773 particuliers insolvable entre 2005 et 2007, soit 2 967 débiteurs ayant déposé une proposition en vertu de la section II; 1 063 propriétaires uniques d'entreprises ou particuliers ayant déposé une proposition commerciale en vertu de la section II; 743 débiteurs consommateurs ayant déposé une proposition en vertu de la section I; et 1 000 faillis.

Nous avons examiné dès le début les écrits sur le sujet pour cerner les enjeux pertinents concernant les problèmes financiers des consommateurs et préciser la portée des données empiriques recueillie dans d'autres pays. Si les travaux de recherche empirique sur les débiteurs consommateurs demeurent peu nombreux au Canada, il existe aux États-Unis une grande abondance d'écrits sur le sujet, rédigés notamment par les chercheurs boursiers participant au projet sur les faillites de consommateur, un programme de recherche longitudinale à grande échelle lancé en 1981 par les chercheurs boursiers Teresa Sullivan, Elizabeth Warren et Jay Westbrook. Ce projet, qui a réuni de nombreux chercheurs œuvrant dans diverses disciplines au cours des 25 dernières années, porte sur les ménages ayant fait faillite dans l'ensemble du pays⁴. Les écrits sur le sujet ont été examinés afin d'aider à formuler les questions de recherche

⁴ Dans le cadre du projet sur les faillites de consommateur, des enquêtes et des entrevues ont été menées et des dossiers juridiques et d'autres données ont été analysés pour de vastes échantillons de population en 1981, 1991, 2001 et 2007, donnant lieu à un ensemble de documents de recherche. Voir, par exemple, Teresa A. Sullivan, Elizabeth Warren et Jay Lawrence Westbrook, « Folklore and Facts: A Preliminary Report from The Consumer Bankruptcy Project », *American Bankruptcy Law Journal*, 60, 293, 1986

ainsi que les données qui devraient être examinées. Il faut espérer que des travaux ultérieurs comparent les résultats visant le Canada à ceux visant les États-Unis.

Au cours de la première partie de l'étude, nous avons conçu les champs de recherche aux fins de l'extraction de données électroniques en collaboration avec le personnel et les économistes du BSF. Les données ont été générées par région à l'échelle du Canada pour être représentatives de la ventilation des particuliers ayant déposé une proposition dans chaque région, au prorata du nombre de dossiers déposés ainsi que de la taille de l'actif et du type de dossier, afin de créer un échantillon représentatif et précis.

Nous avons ensuite analysé les dossiers pour déterminer les causes de l'insolvabilité. Les données électroniques posent actuellement un problème du fait que les diverses causes ne sont pas saisies dans des champs distincts. Par conséquent, il a fallu extraire manuellement des dossiers les données sur les causes, déterminer la cause première (autodéclarée avec l'aide du syndic ou de l'administrateur) et la saisir dans une base de données Excel. Des étudiants en droit de l'Université de la Colombie-Britannique (UBC) se sont chargés de cette tâche extrêmement fastidieuse. Nous avons mis au point des protocoles de saisie des données ainsi qu'une méthode pour analyser les données et coder de façon uniforme les variables des différents dossiers, de manière à pouvoir établir des comparaisons entre les régions et entre les groupes. L'auteur a entrepris une seconde vérification au hasard de 300 dossiers afin de vérifier l'uniformité dans la saisie des données.

L'analyse des données était limitée notamment par le fait que certains débiteurs avaient déclaré plus d'une cause, par exemple, la perte d'un revenu d'emploi et une surutilisation du crédit. Pour les besoins de l'examen des dossiers, nous avons pris en compte les causes première et secondaire déclarées, mais il est important de signaler que les statistiques globales présentées ne reflètent pas toujours certains facteurs ayant contribué en synergie aux problèmes financiers.

(données du projet de 1981); Teresa A. Sullivan, Elizabeth Warren et Jay Lawrence Westbrook, « Consumer Debtors Ten Years Later: A Financial Comparison of Consumer Bankrupts 1981-91 », *American Bankruptcy Law Journal*, 68, 121, 1994 (données du projet de 1991); Teresa A. Sullivan, Elizabeth Warren et Jay Lawrence Westbrook, « Less Stigma or More Financial Distress: An Empirical Analysis of the Extraordinary Increase in Bankruptcy Filings », *Stan L. Rev.*, 59, 213, 2006 (données du projet de 2001); Teresa A. Sullivan, Elizabeth Warren et Jay Lawrence Westbrook, *As We Forgive our Debtors: Consumer Credit and Bankruptcy in America*, Oxford University Press, 1989; Teresa A. Sullivan, Elizabeth Warren et Jay Lawrence Westbrook, *The fragile Middle Class: Americans in Debt*, Yale University Press, 2000; Elizabeth Warren et Amelia Warren Tyagi, « The Two-Income Trap: Why Middle Class Mothers and Fathers are Going Broke », 2003; Robert M. Lawless, Angela K. Littwin, Katherine M. Porter, John A. E. Pottow, Deborah K. Thorne et Elizabeth Warren, « Did Bankruptcy Reform Fail? An Empirical Study of Consumer Debtors », *American Bankruptcy Law Journal*, vol. 82, 208, pp. 349-406.

L'étape suivante a consisté à analyser la série complète des 5 773 dossiers en extrayant les données et en les analysant selon la région, le type et la valeur des créances et des biens, les dividendes reçus par les créanciers ainsi que d'autres renseignements fournis⁵. L'analyse du ratio salaire-dette aurait été utile, mais on ne disposait pas de données adéquates sur le revenu des débiteurs consommateurs faisant l'objet de l'étude. Comme il est précisé un peu plus loin, les données dont nous disposons ont permis d'effectuer une analyse globale des dossiers des divers groupes. Bien que la série de données soit relativement complète, il y avait des dossiers où l'information manquait dans certains champs⁶.

Puisque l'information a été générée grâce à la base de données du BSF, la qualité et la fiabilité des renseignements utilisés pour explorer différentes options stratégiques constitue vraiment un point fort de l'étude. L'instauration du dépôt électronique et de la collecte de données ont été des initiatives extrêmement importantes, tant pour les responsables des politiques gouvernementales que les chercheurs, car on peut maintenant examiner de façon empirique ce qui se produit dans le domaine. En plus de l'information issue de l'étude des données du BSF, nous avons recueilli de l'information auprès d'un groupe-échantillon de dix syndicats professionnels du milieu de l'insolvabilité, qui travaillent quotidiennement avec les débiteurs consommateurs dans le cadre législatif en vigueur.

Une autre limite de l'étude tient au fait qu'on n'a pas recueilli de données directement auprès des débiteurs consommateurs, par exemple, par voie de sondage. Comme l'a révélé une étude empirique antérieure portant sur des débiteurs âgés s'inscrivant dans le cadre de l'Initiative de projets de recherche en insolvabilité du BSF, il est difficile recenser les débiteurs consommateurs en raison de leur vulnérabilité, de leur crainte de voir leur situation exposée au grand jour et des normes d'éthique universitaires actuelles concernant le contact avec les populations vulnérables visées par une étude⁷. Toutefois, comme l'ont souligné les chercheurs participant au projet sur les faillites de consommateur aux États-Unis, les entrevues et les sondages directs améliorent le volume et la qualité de l'information ayant trait aux débiteurs consommateurs et devraient constituer une priorité des recherches futures au Canada⁸.

Le projet visait par ailleurs à répondre à plusieurs questions de recherche. Premièrement, les causes des problèmes financiers, quelles qu'elles soient, sont-elles un facteur déterminant dans le choix entre une proposition ou une faillite? Deuxièmement, quels sont les facteurs qui incitent

⁵ Les données ont été générées par le BSF le 1^{er}, le 7 et le 20 décembre 2007.

⁶ Comme la collecte de données par le BSF est relativement récente, il y a lieu de croire que leur exhaustivité s'améliorera.

⁷ J. Sarra, *Bien vieillir : une analyse du nombre grandissant de Canadiens en faillite âgés de 55 ans ou plus*, 2006 Annual Review of Insolvency Law, Toronto, Carswell, 2007.

⁸ Lawless et coll., *supra*, note 4.

les consommateurs à déposer une proposition en vertu de la section I par opposition à une proposition de consommateur en vertu de la section II? Troisièmement, quelle incidence les différents délais prévus pour le rétablissement de la cote de crédit des débiteurs ont-ils sur la décision de déposer une proposition ou non, et dans quelle mesure l'accès à la libération d'office influence-t-il le choix du recours à la faillite? Les exigences actuelles concernant le revenu excédentaire créent-elles une pression normative en faveur d'une procédure particulière? L'obligation imposée au syndic de déclarer que la situation du débiteur lui permettait, à son avis, de déposer une proposition a-t-elle une incidence sur la procédure choisie? Les modifications actuellement envisagées inciteront-elles un plus grand nombre de débiteurs à déposer une proposition? Il n'a pas été possible de répondre à toutes ces questions compte tenu du type et de la nature des données disponibles.

III. Contexte de l'étude

Depuis le début des années 1970, on observe au Canada une augmentation soutenue du nombre de dossiers d'insolvabilité. Au cours des années 1980 et 1990, le taux de croissance annuel moyen atteignait environ 7,5 p. 100 par année, mais il n'est que de 1,9 p. 100 depuis 2000. En 2006, le taux d'insolvabilité des consommateurs a diminué de 4,1 p. 100 pour la première fois, mais il demeure sensiblement plus élevé qu'il y a 25 ans. Il n'existe aucune donnée disponible pour expliquer le fléchissement du nombre de dossiers au cours des deux dernières années. Il pourrait être attribuable à l'amélioration des conditions économiques, à une baisse du taux de chômage ou à l'accroissement du produit intérieur brut (PIB). Toutefois, il pourrait aussi être attribuable au fait que les débiteurs consommateurs attendent plus longtemps avant d'amorcer une procédure d'insolvabilité. Aux États-Unis, Ronald Mann a suggéré que les débiteurs consommateurs ayant des difficultés financières retardent le moment de déclarer faillite – il nomme cet état de choses la théorie de la « suerie » des prêts à la consommation, où les sociétés émettrices de cartes de crédit encouragent les débiteurs à continuer de rembourser leurs dettes sur cartes de crédit à taux d'intérêt élevé pendant quelques mois supplémentaires, ce qui contribue à accroître les bénéfices des prêteurs, mais fait grimper le montant de la dette des débiteurs au moment de déposer leur dossier, augmente par le fait même leur niveau d'endettement et les place dans une situation où ils risquent de perdre davantage de leur actif pour faire face aux exigences de leurs créanciers⁹ En l'absence de données longitudinales au Canada, il est impossible de déterminer si la tendance est la même dans ce pays.

⁹ Ronald Mann, « Consumer Bankruptcy and Credit in the Wake of the 2005 *Bankruptcy Reform Act* and the "Sweat Box" of Credit Card Debt », *University of Illinois Law Review*, 2007, pp. 375-398.

Au Canada, le taux d'insolvabilité a plus que triplé entre 1980 et 2006, passant de 1,1 à 3,8 pour 1 000 habitants¹⁰. Afin de situer ce taux dans son contexte, précisons que la valeur correspondante était, en 2004, de 7,0 cas d'insolvabilité pour 1 000 habitants aux États-Unis, de 1,1 au Royaume-Uni et de 1,6 en Australie¹¹. Quoique nettement inférieur par rapport au taux d'insolvabilité observé chez nos voisins du Sud, le taux enregistré au Canada est de plusieurs fois supérieur à celui du Royaume-Uni et de l'Australie.

En 2007, il y a eu 108 830 faillites et propositions au Canada¹². Sur ce nombre, on comptait 79 796 faillites de consommateur (73 p. 100)¹³ et 6 307 faillites commerciales déposées par des personnes morales ou non¹⁴.

En remplacement de la faillite, la LFI permet aux consommateurs et aux entreprises de déposer une proposition, à savoir un arrangement avec les créanciers pour transiger sur leurs obligations, d'établir un calendrier de paiement révisé ou de prendre toute entente qui permette au débiteur de régler ses problèmes financiers. Bien que la procédure de proposition prévue dans la LFI s'adresse aux particuliers et aux entreprises de toute taille, depuis celles à propriétaire unique jusqu'aux grandes entreprises, la présente étude s'intéresse uniquement à l'insolvabilité de particuliers. Les débiteurs peuvent déposer une proposition de consommateur en vertu de la section II ou une proposition en vertu de la section I de la LFI. Sur les 22 727 propositions déposées en 2007, on compte 3 241 propositions commerciales et 19 486 propositions de consommateur¹⁵.

La présente étude est également motivée par la croissance des dettes sur cartes de crédit au Canada et la nécessité d'en évaluer l'incidence. Les dettes sur cartes de crédit, qui représentent maintenant une proportion appréciable des dettes de consommation, peuvent conduire à l'insolvabilité. Compte tenu des taux d'intérêt élevés s'appliquant à ces cartes, les débiteurs consommateurs qui n'ont pas une source de revenu leur permettant de couvrir le paiement minimal sont plus susceptibles de ne pas verser le paiement exigé. La faillite devient un moyen de régler leurs problèmes financiers et de bénéficier d'un « nouveau départ » en ce qui a trait aux dettes sur cartes de crédit. D'après Ronald Mann, dans la mesure où il a facilité les activités d'entrepreneuriat et le prêt à la consommation, ce type de crédit constitue un élément important

¹⁰ BSF, *Un survol des statistiques sur l'insolvabilité au Canada jusqu'en 2006*, [http://www.ic.gc.ca/epic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/Statsbooklet2007-FR.pdf/\\$FILE/Statsbooklet2007-FR.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/Statsbooklet2007-FR.pdf/$FILE/Statsbooklet2007-FR.pdf).

¹¹ *Ibid.*

¹² Bureau du surintendant des faillites (BSF), *Sommaire des statistiques annuelles pour l'année civile 2007*, [http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/annual-report2007.pdf/\\$FILE/annual-report2007.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/annual-report2007.pdf/$FILE/annual-report2007.pdf).

¹³ *Ibid.*

¹⁴ BSF, *Un survol des statistiques sur l'insolvabilité au Canada jusqu'en 2006*, [http://www.ic.gc.ca/epic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/Statsbooklet2007-FR.pdf/\\$FILE/Statsbooklet2007-FR.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/Statsbooklet2007-FR.pdf/$FILE/Statsbooklet2007-FR.pdf).

¹⁵ *Ibid.*

de l'économie moderne, mais il engendre des coûts sociaux, notamment des problèmes financiers et une augmentation du nombre de faillites de consommateur¹⁶. M. Mann souligne que les dettes excessives sur cartes de crédit imposent parfois des coûts élevés au débiteur, aux membres de sa famille et au réseau du filet de sécurité sociale, auxquels s'ajoutent les coûts découlant de la diminution des activités de production des personnes aux prises avec des problèmes financiers¹⁷.

La tendance dans les dossiers d'insolvabilité de consommateur au Canada est assez similaire à celle observée aux États-Unis, du moins avant la dernière série de mesures de la réforme législative américaine. Essentiellement, les débiteurs consommateurs de toutes les strates de la société et des différentes régions sont plus nombreux à éprouver des problèmes financiers¹⁸. La surutilisation du crédit semble l'une des causes premières sous-jacentes¹⁹.

D'après une étude empirique des cas d'insolvabilité de consommateurs menée aux États-Unis par les professeurs Warren, Westbrook et Sullivan, les consommateurs faillis américains ont des dettes beaucoup plus élevées que par le passé : la valeur médiane de l'ensemble des dettes ajustée en fonction de l'inflation a augmenté de 55,9 p. 100 entre 1981 et 2001²⁰. Ces auteurs ont constaté que la valeur moyenne des dettes a monté en flèche entre 1991 et 2001, en particulier les hypothèques résidentielles et les prêts sur salaire. Ils font remarquer que le niveau plus élevé de dettes garanties concorde avec la valeur supérieure des biens et l'augmentation du nombre de propriétaires de résidence depuis 1991, mais aussi avec une augmentation soutenue des dettes non garanties sur une période de 20 ans. Warren, Westbrook et Sullivan ont constaté que les faillis avaient des dettes non garanties très élevées sous forme de crédit, ce qui est confirmé par les données obtenues pour le Canada²¹. La valeur moyenne de ces dettes aux États-Unis a augmenté de 48,9 p. 100 entre 1981 et 2001²².

¹⁶ Ron Mann, *Charging Ahead, The Growth and Regulation of Payment Card Markets*, Cambridge University Press, Cambridge, 2006, p. 3.

¹⁷ *Ibid.*, p. 49 et 50.

¹⁸ Karen Gross, *Failure and Forgiveness: Rebalancing the Bankruptcy System*, New Haven, Yale University Press, 1997.

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Warren, Elizabeth, Jay Lawrence Westbrook et Teresa A. Sullivan, *Less Stigma or More Financial Distress: An Empirical Analysis of the Extraordinary Increase in Bankruptcy Filings*, mai 2006 (« Less Stigma »); affiché dans le site Web du SSRN (<http://ssrn.com/abstract=903355>), p. 13. Warren, Elizabeth et Jay Lawrence Westbrook, « Financial Characteristics of Businesses in Bankruptcy », janvier 2000, *American Bankruptcy Law Journal*, affiché dans le site Web du SSRN (<http://ssrn.com/abstract=194750>) ou du DOI ([10.2139/ssrn.194750](https://doi.org/10.2139/ssrn.194750)).

²¹ Less Stigma, *ibid.*

²² *Ibid.*

Par ailleurs, Iain Ramsay signale que l'on observe aux États-Unis un chevauchement considérable des dettes de consommation et des dettes commerciales et que de nombreux débiteurs commerciaux invoquent à la fois des raisons commerciales et personnelles pour expliquer leur faillite²³. Les données de la présente étude suggèrent également une combinaison similaire de dettes de consommation et de dettes commerciales. Cette situation pourrait expliquer dans une certaine mesure le nombre de « propositions commerciales » déposées aux termes des dispositions régissant les propositions de consommateur en vertu de la section II de la LFI, comme nous en ferons état à la partie V.

L'augmentation des dettes de consommation au Canada est en partie attribuable à la croissance du marché des services financiers parallèles, le plus connu étant le prêt sur salaire. Les effets de ces services n'ont pas encore été étudiés suffisamment, mais Ruth Berry et Karen Duncan signalent que plus de 350 000 Canadiens ont recours aux prêts sur salaire chaque année. De surcroît, alors que ces prêts portent parfois intérêt au taux de 20 p. 100 sur deux semaines, il s'agit généralement de crédit à taux révisable à répétition, ce qui fait grimper les frais de service et autres²⁴. D'après une autre étude, les prêteurs sur salaire accordent en moyenne 15 renouvellements pour chaque prêt sur salaire initialement consenti²⁵. Berry et Duncan ont constaté que 25 p. 100 des débiteurs consommateurs insolubles devaient, en 2006, plus de 25 p. 100 de leur revenu mensuel à des prêteurs sur salaire²⁶. Ce pourcentage extrêmement élevé peut expliquer en partie pourquoi les débiteurs consommateurs entreprennent une procédure au Canada mais, comme nous le verrons plus loin, le volume des dettes au titre des prêts sur salaire n'est pas encore transparent, car il est consigné dans différentes catégories de dettes.

L'examen des nombreux écrits sur l'insolvabilité ne relève pas de la présente étude, mais la bourse obtenue a aidé à formuler certaines questions de recherche posées ici et à faire ressortir la nécessité de mener des recherches bien plus approfondies sur la nature des problèmes financiers des consommateurs et les stratégies qui s'offrent à eux.

IV. Le cadre législatif

²³ Iain Ramsay, « Comparative Consumer Bankruptcy », *University of Illinois Law Review*, p. 241, 2007, affiché dans le site Web du SSRN (<http://ssrn.com/abstract=958190>). L'auteur a mené pendant cinq ans une étude empirique portant sur environ 3 200 dossiers d'entreprises, grandes et petites, déposés à l'origine en vertu des chapitres 7, 11 et 13 du *Bankruptcy Code* dans 23 districts judiciaires en 1994.

²⁴ Ruth Berry et Karen Duncan, *L'importance des prêts sur salaire dans l'insolvabilité des consommateurs canadiens*, 2008, rapport présenté au Bureau du surintendant des faillites.

²⁵ Ernst & Young, *The Cost of Providing Pay Day Loans in Canada*, 2006; <http://www.cpla-acps.ca/english/reports/EYPaydayLoanReport.pdf>.

²⁶ *Ibid.*, p. 11.

Il est utile de donner en premier lieu un très bref aperçu des différents types de recours à la disposition des particuliers insolvable sous le régime de la LFI, notamment la faillite ainsi que les propositions aux termes des sections I et II²⁷.

1. Faillite

Un particulier insolvable peut faire cession de ses biens ou les créanciers peuvent demander une ordonnance de faillite à son égard²⁸. En pareil cas, on parle généralement de faillite personnelle ou de faillite de consommateur. Aux termes du paragraphe 43(1) de la LFI, un créancier peut demander une ordonnance de faillite contre un débiteur, c'est-à-dire une personne insolvable qui, au moment où elle a posé un acte de faillite, résidait au Canada ou y exerçait des activités commerciales.

La LFI définit l'expression « personne insolvable » au paragraphe 2(1) pour les besoins de l'accès à la Loi.

2(1) [...] « personne insolvable » Personne qui n'est pas en faillite et qui réside au Canada ou y exerce ses activités ou qui a des biens au Canada, dont les obligations, constituant à l'égard de ses créanciers des réclamations prouvables aux termes de la présente loi, s'élèvent à mille dollars et, selon le cas :

- a) qui, pour une raison quelconque, est incapable de faire honneur à ses obligations au fur et à mesure de leur échéance;
- b) qui a cessé d'acquitter ses obligations courantes dans le cours ordinaire des affaires au fur et à mesure de leur échéance;
- c) dont la totalité des biens n'est pas suffisante, d'après une juste estimation, ou ne suffirait pas, s'il en était disposé lors d'une vente bien conduite par autorité de justice, pour permettre l'acquittement de toutes ses obligations échues ou à échoir.

La LFI recense dix actes de faillite, le plus fréquent étant le fait que la personne insolvable cesse de s'acquitter de ses obligations en général au fur et à mesure qu'elles sont échues²⁹. L'acte de

²⁷ Il existe d'autres solutions que les procédures prévues en vertu de la LFI, mais elles ne relèvent pas du présent rapport.

²⁸ Pour consulter une explication de ces dispositions, voir L. Houlden, G. Morawetz et J. Sarra, *The 2008 Annotated Bankruptcy and Insolvency Act*, Toronto, Carswell, 2007, Part II, Bankruptcy Orders and Assignments, p. 130 à 201.

²⁹ LFI, par. 42(1).

faillite doit avoir été posé au cours des six mois précédant le dépôt de la demande d'ordonnance de faillite.

Lorsqu'un débiteur insolvable demande la protection de la LFI, un syndic de faillite examine sa situation financière, lui explique les différentes options à sa disposition et détermine s'il doit verser des paiements sur la base d'un revenu excédentaire. Tous les particuliers insolubles sont tenus d'obtenir des services conseils sur la gestion financière, sur les signes annonciateurs de difficultés financières, sur l'obtention et l'utilisation du crédit ainsi que sur l'établissement d'un plan d'action en matière de finances.

Les débiteurs qui en sont à leur première faillite peuvent bénéficier d'une libération d'office neuf mois après la cession de leurs biens ou l'ordonnance de faillite, à moins que le syndic ne recommande une libération conditionnelle ou qu'un créancier, le syndic ou le surintendant des faillites ne s'y oppose. La LFI prévoit 15 motifs pour lesquels la libération peut être refusée, suspendue ou accordée sous conditions, par exemple, la valeur des biens du failli n'est pas égale à cinquante cents par dollar de ses obligations non garanties, à moins que celui-ci ne prouve au tribunal que ce fait résulte de circonstances dont il ne peut à bon droit être tenu responsable; le failli a continué son commerce après avoir pris connaissance de son insolvabilité; le failli n'a pas tenu un compte satisfaisant des pertes d'avoirs; et le failli a contribué à sa faillite par des spéculations téméraires et hasardeuses, par une extravagance injustifiable dans son mode de vie, par le jeu ou par négligence coupable à l'égard de ses affaires commerciales³⁰. Une libération conditionnelle peut aussi être imposée si le failli n'a pas payé le montant convenu sur la base de son revenu excédentaire ou qu'il a déclaré faillite au lieu de déposer une proposition viable.

Pour les débiteurs qui en sont à leur deuxième faillite ou qui ne sont pas admissibles à une libération d'office, le syndic doit, au cours de l'année suivant le début de la faillite, solliciter auprès du tribunal une audition de la demande de libération³¹. Le tribunal peut ordonner une libération absolue, conditionnelle ou suspendue. En cas de libération suspendue, le failli doit satisfaire à certaines conditions avant que sa libération soit considérée comme définitive.

La faillite procure un « nouveau départ » financier. Le failli est libéré de la plupart de ses dettes, mais certaines sont exclues, par exemple, une indemnité concernant une agression, une pension alimentaire pour un ex-conjoint ou des enfants, toute dette résultant de la fraude, une amende imposée par un tribunal et les prêts aux étudiants si la faillite est survenue avant la date où le failli

³⁰ LFI, par. 173(1).

³¹ Lorsque les nouvelles modifications à la LFI entreront en vigueur, les débiteurs déclarant faillite pour une deuxième fois pourront bénéficier d'une libération d'office.

a cessé d'être aux études ou dans les dix ans suivant cette date³². Grâce au « nouveau départ » prévu aux termes de la LFI, le failli peut commencer à rétablir sa cote de crédit et il est soulagé du fardeau écrasant de ses dettes.

Comme nous l'avons signalé dans l'introduction, au lieu de déclarer faillite, les personnes insolvable peuvent déposer une proposition aux termes de la LFI. En 2007, le BSF a fermé 18 080 dossiers de propositions pour des biens évalués à 1 761 978 535 \$CAN et des dettes de 3 254 998 920 \$CAN. Dans ces dossiers, les syndics ont réalisé 932 157 479 \$CAN et les dividendes versés aux créanciers totalisent 707 428 734 \$CAN³³. Grâce aux propositions déposées sous le régime de la LFI, les créanciers ont ainsi réalisé 21,7 p. 100 des réclamations en cours envers les débiteurs. Ce montant est nettement plus élevé que ce que les créanciers, particulièrement les titulaires de créances non garanties, peuvent s'attendre à toucher en cas de faillite. Il y a deux types de propositions selon qu'elles sont déposées en vertu de la section I ou de la section II.

2. Propositions en vertu de la section II

Selon la définition énoncée dans la LFI, le terme « proposition » inclut une proposition faite en vue d'un concordat, où les créanciers conviennent d'accepter un remboursement partiel, un atermolement ou un accommodement modifiant la structure des dettes et de la valeur nette³⁴.

Pour les deux types de propositions, une suspension automatique des procédures empêche les créanciers de faire exécuter leurs réclamations pendant une période de 30 jours, au cours de laquelle le débiteur insolvable a la chance de négocier avec eux en vue de déposer une proposition et un plan d'action réalistes pour remédier à l'insolvabilité. Un syndic ou un administrateur l'aide à élaborer la proposition tout en jouant un rôle de surveillance et de consultation.

Les propositions de consommateur en vertu de la section II peuvent être déposées par un particulier insolvable dont les dettes, à l'exception de l'hypothèque sur sa résidence principale, représentent moins de 75 000 \$CAN³⁵. Ces dispositions ont été prévues pour traiter de façon économique et expéditive les dossiers peu importants. Depuis l'introduction des propositions de

³² LFI, par. 178(1).

³³ Les charges administratives au titre des propositions ont totalisé 224 728 745 \$CAN en 2006.

³⁴ LFI, par. 2(1).

³⁵ Si les dettes totales de certains débiteurs consommateurs ne dépassent pas 75 000 \$, leurs propositions peuvent être traitées comme une seule proposition de consommateur lorsque la nature des rapports financiers qui existent entre eux le justifie. LFI, par. 66.12(1.1).

consommateur en vertu de la section II en 1993, leur nombre va en augmentant³⁶ : il est passé de 2 200 en 1993 à plus de 19 200 en 2006, c'est-à-dire de 3,8 à 19,5 p. 100 des dossiers d'insolvabilité de consommateur³⁷.

Les propositions en vertu de la section II sont exclusivement des propositions de consommateur. Selon la LFI, on entend par « débiteur consommateur » une « personne physique qui est un failli ou est insolvable et dont la somme des dettes, à l'exclusion de celles qui sont garanties par sa résidence principale, n'excède pas soixante-quinze mille dollars ou tout autre montant prescrit³⁸ ». Une proposition de consommateur doit être faite aux créanciers en général, mais elle ne les lie pas relativement aux réclamations garanties pour lesquelles aucune preuve de réclamation n'a été produite³⁹. Si la loi n'établit pas de distinction entre les différents types de propositions de consommateur, le BSF recueille des données selon deux types de dépôts. Ainsi, lorsque 50 p. 100 ou plus des dettes du débiteur consommateur sont liées à son entreprise, il s'agit pour le BSF d'une « proposition de la section II d'une entreprise », même si cette proposition est déposée par un particulier en vertu des dispositions sur les propositions de consommateur. Pour les débiteurs consommateurs dont 50 p. 100 ou plus des dettes sont liées à la consommation, le BSF emploie la désignation « proposition de consommateur »

Dans la proposition en vertu de la section II, la procédure est enclenchée par le débiteur, qui reçoit l'aide d'un administrateur pour préparer la proposition de consommateur et qui fournit à l'administrateur l'information prescrite sur sa situation financière actuelle⁴⁰. Les fonctions de l'administrateur, en l'occurrence un syndic ou un autre professionnel de l'insolvabilité, sont prévues dans la Loi⁴¹.

Un failli peut aussi déposer une proposition, mais il doit obtenir l'approbation des inspecteurs du dossier de faillite et avoir reçu l'aide d'un syndic, qui agira en qualité d'administrateur de la proposition de consommateur.

L'administrateur fait enquête sur les biens et les affaires du consommateur pour être en mesure d'estimer, avec un degré suffisant d'exactitude, sa situation financière et la cause de son insolvabilité. Il fournit des services de consultation en conformité avec les instructions données par le surintendant, prépare la proposition de consommateur et en dépose une copie signée par

³⁶ BSF, p. 37.

³⁷ *Ibid.*

³⁸ LFI, art. 66.11. Ce plafond sera porté à 250 000 \$ au moment de l'entrée en vigueur des nouvelles modifications.

³⁹ LFI, art. 66.28.

⁴⁰ LFI, par. 66.13(1).

⁴¹ LFI, art. 66.13.

le débiteur consommateur auprès du séquestre officiel⁴². Dans les 10 jours qui suivent, l'administrateur établit et dépose auprès du séquestre officiel un rapport comportant les résultats de l'enquête, son avis sur le caractère juste et raisonnable de la proposition, tant du point de vue du débiteur consommateur que de celui des créanciers, et sur les chances du débiteur de la mettre en œuvre; un état succinct des avoirs, obligations, revenus et dépenses du débiteur; ainsi que la liste des créanciers dont les réclamations dépassent 250 \$⁴³.

La proposition de consommateur doit prévoir le paiement des réclamations prioritaires ainsi que de tous les honoraires et dépenses, tels que prescrits, de l'administrateur se rapportant aux procédures occasionnées par la proposition et de ceux de toute personne se rapportant aux consultations données par celle-ci⁴⁴. Elle doit aussi déterminer les modalités de distribution des dividendes. Le calendrier des paiements s'échelonne généralement sur trois à cinq ans.

L'administrateur envoie aux créanciers une copie de la proposition et du rapport ainsi qu'une formule pour établir une preuve de réclamation et une déclaration expliquant qu'une assemblée des créanciers sera convoquée uniquement si le séquestre officiel lui enjoint de le faire dans les 45 jours ou que des créanciers représentant en valeur au moins 25 p. 100 des réclamations prouvées lui en font la demande⁴⁵. Dans la plupart des cas, aucune assemblée des créanciers n'est nécessaire pour procéder à un vote sur la proposition.

Les créanciers disposent de 45 jours au maximum pour accepter ou rejeter la proposition. S'ils ne réagissent pas, la proposition est présumée avoir été acceptée. Si un nombre suffisant de créanciers acceptent la proposition, elle lie le débiteur et les créanciers. La proposition est présumée avoir été acceptée par les créanciers si, à l'expiration des 45 jours suivant son dépôt, l'administrateur n'est pas tenu de convoquer une assemblée des créanciers⁴⁶. Elle est présumée avoir été approuvée par le tribunal et aucune audition n'est requise à moins que le séquestre officiel ou toute autre partie intéressée ne demande à l'administrateur, dans les 15 jours suivant l'acceptation effective ou présumée de la proposition, de demander au tribunal de réviser la proposition⁴⁷. La procédure, simple et économique, permet de gagner du temps et de ménager les ressources autrement consacrées aux assemblées des créanciers et aux comparutions devant le tribunal lorsque ni les créanciers ni le séquestre officiel ne s'opposent à la proposition. Une fois la proposition pleinement exécutée, l'administrateur transmet au débiteur et au séquestre officiel le certificat d'exécution intégrale d'une proposition.

⁴² LFI., par. 66.13(2).

⁴³ LFI., art. 66.14.

⁴⁴ LFI., par. 66.12(6).

⁴⁵ LFI., art. 66.15.

⁴⁶ LFI., art. 66.18.

⁴⁷ LFI., art. 66.22.

Si les créanciers rejettent la proposition, la suspension des procédures prévue aux termes de la LFI ne s'applique plus et les créanciers peuvent prendre des mesures pour faire exécuter leurs réclamations. En cas de manquement à l'une de ses dispositions, le tribunal peut annuler la proposition sur demande s'il lui apparaît que le débiteur n'était pas, au moment du dépôt de la proposition, habilité à la faire; que celle-ci ne peut être maintenue sans injustice ni retard indu ou que l'approbation du tribunal a été obtenue par fraude. Advenant une annulation, le débiteur consommateur est réputé avoir alors fait une cession en faillite⁴⁸.

En outre, lorsque le débiteur omet d'effectuer pendant trois mois des paiements mensuels ou plus fréquents prévus par la proposition de consommateur ou bien qu'il est en défaut depuis plus de trois mois pour n'importe quel paiement devant être effectué moins fréquemment que sur une base mensuelle, la proposition est dès lors réputée annulée⁴⁹, à moins que le tribunal n'en ait ordonné autrement ou qu'une modification de la proposition n'ait été déposée antérieurement⁵⁰.

Par suite de l'annulation d'une proposition de consommateur, si le débiteur était insolvable avant de la déposer, les droits des créanciers sont rétablis jusqu'à concurrence du montant de leurs réclamations, déduction faite des dividendes reçus. Si le débiteur était failli au moment du dépôt de la proposition et que le tribunal annule par la suite la proposition, il est considéré comme failli à la date d'annulation.

Selon le BSF, le taux d'échec des propositions de consommateur se situe autour de 30 p. 100. Comme nous en ferons état ci-après, il est toutefois important d'examiner à quel moment les propositions échouent. Par comparaison, le taux d'échec aux termes du chapitre 13 du *Bankruptcy Code* en vigueur aux États-Unis est deux fois plus élevé⁵¹.

⁴⁸ LFI, art. 66.30.

⁴⁹ LFI, art. 66.31.

⁵⁰ LFI, art. 66.31.

⁵¹ Jacob Ziegel, Anthony Duggan et Thomas Telfer, *Canadian Bankruptcy and Insolvency Law, Cases, Text and Materials*, Toronto, Emond Montgomery, 2003, p. 614. D'après les auteurs, le taux plus élevé observé aux États-Unis est attribuable au fait que le ratio des dossiers présentés en vertu du chapitre 13 du *Bankruptcy Code* et de ceux présentés en vertu du chapitre 5 représente environ le double du ratio des propositions de consommateur et des faillites au Canada. Par conséquent, certains débiteurs semblent opter pour une proposition alors qu'ils devraient peut-être recourir à une liquidation, et que les consommateurs américains ont eu par le passé de puissants incitatifs à opter pour le chapitre 13 même si les perspectives de réussite du plan de redressement n'étaient pas favorables. Signalons plusieurs incitatifs à cet égard : le chapitre 13 prévoit un plafond nettement plus élevé en ce qui touche le montant de dettes admissible; il permet au débiteur de modifier les droits des titulaires de créances garanties, sauf celles garanties uniquement par un intérêt dans la résidence principale du débiteur; il prévoit l'annulation ou le redressement de tout défaut; les dettes dont le débiteur ne peut être libéré sont moins nombreuses dans le cas du chapitre 13 que dans celui du chapitre 7; et les tribunaux peuvent accorder un allègement pour cause de difficultés financières, même s'ils exercent rarement ce pouvoir, *ibid.* p. 612 à 614.

Ziegel, Telfer et Duggan laissent entendre que deux éléments pourraient expliquer l'accroissement du nombre de propositions en vertu de la section II observé depuis le milieu des années 1990 — premièrement, les modifications apportées à la LFI en 1997 pour obliger les particuliers faillis à verser des paiements sur la base de leur revenu excédentaire et, deuxièmement, la révision en profondeur du barème des droits à percevoir effectuée en 1998, qui incite davantage les syndic à recommander aux débiteurs de faire une proposition de consommateur⁵².

3. Propositions en vertu de la section I

Les particuliers et les entreprises peuvent déposer une proposition en vertu de la section I. Cette procédure est utilisée fréquemment lorsque les dettes dépassent 75 000 \$CAN, car le débiteur ne peut en pareil cas faire une proposition en vertu de la section II. Comme le débiteur a souvent besoin de temps pour préparer sa proposition, la législation lui permet de déposer un « avis de l'intention de faire une proposition », ce qui empêche les créanciers de faire exécuter leurs réclamations pendant une certaine période jusqu'à ce qu'il soit en mesure de faire une proposition⁵³.

Dans une proposition en vertu de la section I, le syndic exerce la plupart des mêmes fonctions que l'administrateur dans une proposition en vertu de section II. Il évalue la capacité du débiteur de faire une proposition, surveille le processus et aide le débiteur à produire les documents requis. Comme dans le cas des propositions en vertu de la section II, les dispositions sont hautement codifiées, ce qui assure une bonne part de certitude et de prévisibilité à la fois pour les débiteurs et les créanciers.

L'avis de l'intention de faire une proposition suspend les procédures pour une période de 30 jours et le tribunal a le pouvoir de prolonger la suspension pour des périodes pouvant atteindre 45 jours jusqu'à concurrence de 6 mois. La suspension donne au débiteur le temps d'élaborer une proposition qui sera acceptable pour les créanciers⁵⁴. Le débiteur doit déposer auprès d'un syndic un état de l'évolution prévue de l'encaisse et ce syndic doit produire un rapport portant sur le caractère raisonnable de l'état⁵⁵. Si le débiteur a une proposition à présenter aux créanciers, une assemblée est convoquée pour leur permettre de procéder à un vote sur la proposition⁵⁶. La

⁵² *Ibid.*, p. 613.

⁵³ LFI, par. 50(1) et art. 50.4.

⁵⁴ LFI, art. 50.4.

⁵⁵ LFI, par. 50.4(2).

⁵⁶ LFI, art. 51 et 54.

loi exige qu'ils votent en faveur de la proposition par une majorité en nombre et une majorité des deux tiers en valeur des créances non garanties dans chaque catégorie⁵⁷. Si le débiteur obtient l'appui requis, la proposition est soumise à l'approbation du tribunal⁵⁸.

La LFI établit des exigences très précises concernant la proposition en ce qui a trait à la priorité des réclamations à respecter, les honoraires et dépenses du syndic, certaines réclamations de l'État et certains montants dus aux employés si le débiteur est une entreprise⁵⁹. Le tribunal a le pouvoir d'annuler une proposition en cas de manquement à une disposition de la proposition, ou s'il lui apparaît que la proposition ne peut être maintenue sans injustice ni retard indu⁶⁰.

Alors que les propositions en vertu de la section I étaient destinées à l'origine aux petites et moyennes entreprises, en leur offrant un mécanisme accessible et économique pour conclure un arrangement avec leurs créanciers et éviter la faillite et la liquidation, elles sont de plus en plus utilisées par des particuliers dont les dettes dépassent le maximum permis pour les propositions de consommateur en vertu de la section II. Tout indique que l'on observera un certain changement à cet égard lorsque les modifications à la LFI entreront en vigueur, le cas échéant, et que le montant maximum de dettes prévu aux termes de la section II passera à 250 000 \$CAN. Les dossiers examinés pour les besoins de la présente étude concernaient des débiteurs consommateurs, et non pas des entreprises, ayant eu recours aux dispositions de la section I.

La partie V examine les causes de l'insolvabilité, la nature et les types de dettes et de biens pour chacune des quatre séries de données recueillies pour les besoins de l'étude.

V. Causes premières de l'insolvabilité et nature des dettes et des biens

Nous avons analysé les données se rapportant aux causes premières de l'insolvabilité dans les 5 773 dossiers examinés, qui étaient répartis comme suit : propositions en vertu de la section I, propositions de consommateur en vertu de la section II, propositions commerciales déposées par des particuliers en vertu de la section II et faillites de consommateur, comme en font état les figures 1 à 4 ci-après. Comme nous l'avons signalé dans l'introduction, il a fallu extraire manuellement des dossiers les données sur les causes. Ces données fournissent de nouveaux éléments d'information et aident à comprendre pourquoi les débiteurs pourraient opter pour une

⁵⁷ LFI, art. 54 et 62.

⁵⁸ LFI, art. 58 et 59.

⁵⁹ LFI, art. 60.

⁶⁰ LFI, art. 63.

proposition au lieu de déclarer faillite, en fonction de la cause des problèmes financiers ainsi que de la valeur et de la nature de leurs dettes.

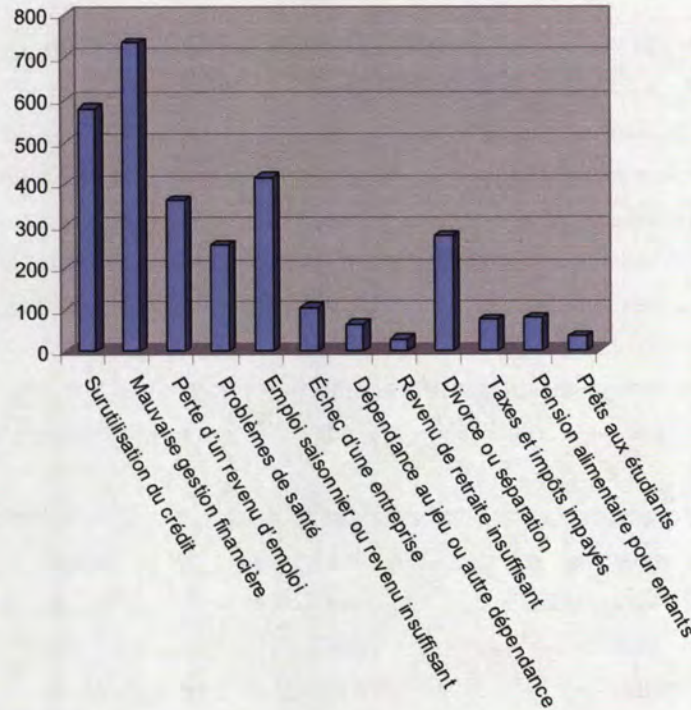
1. Propositions de consommateur en vertu de la section II

La figure 1 indique les causes premières de l'insolvabilité pour les débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II entre 2005 et 2007. Sur les 2 967 dossiers de l'échantillon, les causes premières étaient une surutilisation du crédit et une mauvaise gestion financière. Vingt pour cent des débiteurs consommateurs de ce groupe (588) ont déclaré comme cause première de leur insolvabilité une surutilisation du crédit, tandis que 25 p. 100 (731) ont invoqué une mauvaise gestion financière. Ces chiffres concordent avec les données recueillies aux États-Unis, selon lesquelles la surutilisation du crédit contribue dans une large mesure à l'insolvabilité⁶¹.

⁶¹ Ronald J. Mann, *Charging Ahead, The Growth and Regulation of Payment Card Markets*, Cambridge University Press, 2006. Voir également les articles relatifs au projet sur les faillites de consommateur mentionnés à la note 4.

Figure 1

Causes de l'insolvabilité des débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II



Comme en témoigne la figure 1, plus de 12 p. 100 des débiteurs (366) attribuent leur insolvabilité principalement à la perte d'un revenu d'emploi et 14 p. 100 (415), à un emploi saisonnier ou à un revenu insuffisant. Globalement, les raisons liées à l'emploi constituent donc la principale cause de l'insolvabilité pour 26 p. 100 des débiteurs du groupe. À cet égard, les propositions en vertu de la section II allègent le fardeau des débiteurs consommateurs qui ont perdu leur emploi ou dont les heures de travail ont été réduites de façon temporaire. Les statistiques appuient également les résultats obtenus par des chercheurs américains, qui ont constaté que les personnes ont souvent recours aux procédures d'insolvabilité par suite de chocs exogènes, comme la perte d'un emploi⁶².

Huit pour cent des débiteurs (255) ont invoqué des problèmes de santé, mais il est difficile de déterminer de manière statistiquement significative si les taux sont attribuables aux frais médicaux non couverts par le régime national d'assurance maladie ou si une portion est

⁶² Sullivan, Warren et Westbrook, *The Fragile Middle Class*, supra, note 4.

attribuable à la perte de revenu découlant des problèmes de santé. Ces causes semblent confondues dans les champs de description et une étude approfondie s'impose, compte tenu notamment que le Canada a un système de soins de santé universel où les frais médicaux ne devraient pas constituer un obstacle à l'accès aux soins ni un fardeau financier..

Seulement 2,3 p. 100 des débiteurs ont invoqué comme cause première des taxes et impôts impayés. Le divorce ou la séparation représente 8,9 p. 100 des cas d'insolvabilité (264). Les prêts aux étudiants, une pension alimentaire pour enfants et un revenu de retraite insuffisant ne sont pas des causes d'insolvabilité importantes pour ce groupe de débiteurs consommateurs. Selon certaines données non scientifiques recueillies auprès des syndics, la dépendance au jeu et les autres dépendances sont de plus en plus souvent à l'origine de l'insolvabilité de particuliers, mais ces causes ne sont pas statistiquement significatives dans les raisons mentionnées. Il est toutefois possible que certaines données soient peu fiables en raison de la stigmatisation associée à la divulgation de cette information et du fait que ces dépendances peuvent être à l'origine de la surutilisation du crédit ou de la mauvaise gestion financière.

Compte tenu qu'une surutilisation du crédit est la cause première de l'insolvabilité dans un cinquième des dossiers et que 90 p. 100 des débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II avaient contracté des dettes sur cartes de crédit, le tableau 1 ci-après analyse relativement en détail les sources de l'endettement de ce groupe de débiteurs. Leurs dettes totalisaient 249 105 530 \$CAN, dont près de 58 p. 100 n'étaient pas garanties. Toutefois, si l'on exclut les hypothèques immobilières sur des résidences, seulement 10,4 p. 100 des dettes restantes étaient garanties. Selon les données recueillies, même si la propriété d'une résidence constitue un actif important pour certains débiteurs, elle s'accompagne d'une dette hypothécaire élevée, qui constitue une grande partie de la dette garantie des débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II. La surutilisation du crédit a été citée comme cause secondaire de l'insolvabilité par 11,3 p. 100 des débiteurs consommateurs de ce groupe.

Comme en témoigne le tableau 1, les dettes sur cartes de crédit représentent un problème particulièrement grave : 18,2 p. 100 des dettes dans cette catégorie de propositions de consommateur avaient été contractées au moyen de cartes de crédit délivrées par des banques, des magasins de détail ou d'autres émetteurs; dans une proportion de 99,6 p. 100, il s'agit de dettes non garanties. Pour les cartes de crédit délivrées par les banques et les sociétés de fiducie, les valeurs moyenne et médiane des dettes s'établissent respectivement à 12 419 et 9 045 \$CAN. Les chiffres sont moins élevés pour les cartes délivrées par des magasins de détail et d'autres prêteurs non bancaires, à savoir 7 222 et 4 884 \$CAN respectivement.

Treize pour cent des dettes étaient liées à des prêts bancaires, à l'exception des hypothèques résidentielles, avec des valeurs moyenne et médiane respectives de 16 605 et 13 218 \$CAN. Dans ce groupe, 66,5 p. 100 des débiteurs avaient contracté ce type de prêts. Les syndics attribuent le montant élevé des dettes découlant des prêts bancaires non garantis à l'instauration des demandes et approbations de crédit en ligne ainsi qu'à la facilité d'accès accrue à ces prêts. La valeur médiane de ces prêts, la plus élevée après celle des dettes hypothécaires, est similaire à celle des dettes sur cartes de crédit, tous types d'émetteurs confondus.

Le tableau 1 montre également que les prêts consentis par les sociétés de crédit représentaient 5,9 p. 100 des dettes des débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II. Dans ce groupe, 44 p. 100 des débiteurs avaient contracté auprès de sociétés de crédit des prêts dont les valeurs moyenne et médiane s'établissaient à 11 380 et 9 000 \$CAN. D'après les syndics, il s'agit souvent de prêts de consolidation visant à regrouper leurs dettes sur cartes de crédit pour obtenir un taux d'intérêt moins élevé. Il s'agit d'une pratique à laquelle les débiteurs ont souvent recours pour limiter leurs dettes avant d'entreprendre une procédure d'insolvabilité, dans le but de réduire leur fardeau financier. Les deux tiers de ces prêts bancaires sont garantis.

Tableau 1
Sources de l'endettement des débiteurs ayant déposé
une proposition de consommateur en vertu de la section II

Type de dette	Total (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Dettes garanties	Dettes non garanties	Dettes privilégiées	Nombre de dossiers (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Valeur moyenne (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Valeur médiane (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)
Prêts bancaires (à l'exception des hypothèques immobilières)	32 744 404	5 142 127	27 602 277	—	1 972	16 605	13 218
Cartes de crédit délivrées par les banques ou les	30 439 616	81 570	30 358 046	—	2 451	12 419	9 045

sociétés de fiducie							
Cartes de crédit délivrées par d'autres émetteurs	14 890 905	79 518	14 811 386	—	2 062	7 222	4 884
Prêts consentis par les sociétés de crédit	14 713 800	4 988 816	9 724 984	—	1 293	11 380	9 000
Prêts consentis par des particuliers	462 545	34 877	427 668	—	71	6 515	5 000
Autre	14 141 308	1 605 315	12 529 743	6 250	1 692	8 358	3 966
Hypothèques immobilières	132 972 293	131 728 840	1 243 453	—	934	144 692	137 137
Prêts aux étudiants	3 048 292	3 000	3 045 292	—	268	11 374	7 547
Taxes et impôts fédéraux, provinciaux ou municipaux	5 692 367	122 300	5 555 067	15 000	921	6 181	2 000
Total	249 105 530	143 786 364	105 297 916	21 250	2 967		

Comme il ressort du tableau 1 ci-dessus, les hypothèques immobilières représentent dans ce groupe 53 p. 100 des dettes selon la valeur en dollars, en l'occurrence des dettes non garanties dans une proportion de 99 p. 100. Dans ce groupe, 31,5 p. 100 des débiteurs avaient des dettes hypothécaires. En ce qui a trait à la valeur nette de leur résidence, ces débiteurs ont déclaré des actifs résidentiels totalisant 153 308 078 \$CAN, dont seulement 23 999 583 \$CAN (16 p. 100) étaient exemptés comme on le verra au tableau 2. Le fait que 84 p. 100 de la valeur nette des résidences hypothéquées n'était pas exemptée donne à penser qu'une valeur nette élevée à ce titre est un facteur déterminant qui contribue au dépôt d'une proposition.

En déposant une proposition de consommateur, les débiteurs insolubles peuvent conserver leur résidence, ce qui pourrait influencer sur le choix d'une solution à leurs problèmes financiers. Dans ce groupe, la valeur médiane des actifs résidentiels était de 152 500 \$CAN. En comparant la valeur

médiane des dettes hypothécaires et des actifs résidentiels, nous avons constaté que la valeur nette médiane de la résidence des débiteurs consommateurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II, montant qu'ils souhaitaient protéger, s'établissait autour de 15 000 \$CAN. Comme le Canada accorde une exemption modeste pour la résidence, alors que d'autres provinces ou pays n'en offrent aucune, la proposition offre un moyen de préserver cette valeur nette tout en gérant le fardeau des dettes qui accablent le débiteur consommateur.

Le tableau 1 indique que les taxes et impôts correspondent à 2,3 p. 100 des dettes contractées par les débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II. D'ailleurs, 31 p. 100 des membres de ce groupe avaient des dettes fiscales, mais la valeur médiane représentait à peine 2 000 \$CAN. Les prêts aux étudiants ne représentent que 1,2 p. 100 de l'ensemble des dettes, mais 31 p. 100 des débiteurs du groupe avaient des prêts aux étudiants en souffrance.

Le tableau 2 ventile les biens des débiteurs selon le type. Comme on peut le constater, après l'intérêt détenu dans une résidence, la valeur des chalets et des véhicules à moteur est relativement élevée. Aux États-Unis, les gens tiennent à conserver une automobile pour aller au travail et en revenir et cette donnée semble concorder avec la valeur médiane pour les automobiles, les motocyclettes et les autres véhicules à moteur, soit plus de 4 000 \$CAN. Dans une faillite, on prévoit une certaine exemption pour les véhicules à moteur. Toutefois, le tableau 2 montre que globalement 63 p. 100 de la valeur des automobiles n'était pas exemptée pour un consommateur failli. La valeur médiane des autres biens est relativement faible.

Tableau 2
Biens des débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II

Type de bien	Total (montant exempté ou non)	Montant exempté	Montant non exempté	Valeur de réalisation estimative	Nombre de dossiers	Valeur moyenne (montant exempté ou non)	Valeur médiane (montant exempté ou non)
Automobiles	13 463 914	4 946 499	8 517 415	659 635	1 928	6 983	4 606
Fonds disponibles	264 674	12 481	252 193	195 429	352	752	250
Valeur de rachat de contrats d'assurance-vie	9 642 021	6 863 640	2 778 381	1 113 410	721	13 373	4 000
Chalets	524 500	454 000	70 500	14 400	8	65 563	24 500
Remboursement d'impôt estimatif	22 280	—	22 280	17 140	13	1 714	950
Meubles	6 153 009	6 041 870	111 139	8 491	2 489	2 472	1 800

Résidences	153 308 078	23 999 583	129 308 495	4 899 440	934	164 141	152 500
Terrains	432 770	16 810	415 960	85 312	18	24 043	14 250
Motocyclettes	328 331	71 304	257 027	43 850	59	5 565	4 225
Autres biens	2 191 079	1 213 309	977 770	389 352	342	6 407	1 500
Autres véhicules à moteur	485 002	88 700	396 302	57 025	68	7 132	4 400
Effets personnels	2 396 789	2 355 826	40 963	22 623	1 819	1 318	1 000
Matériel récréatif	335 036	20 700	314 336	60 927	70	4 786	2 250
Valeurs mobilières	3 036 955	1 901 801	1 135 154	350 745	315	9 641	2 492
Motoneiges	46 150	600	45 550	6 172	20	2 308	1 700
Total	192 630 587	47 987 123	144 643 464	7 923 951	2 967		

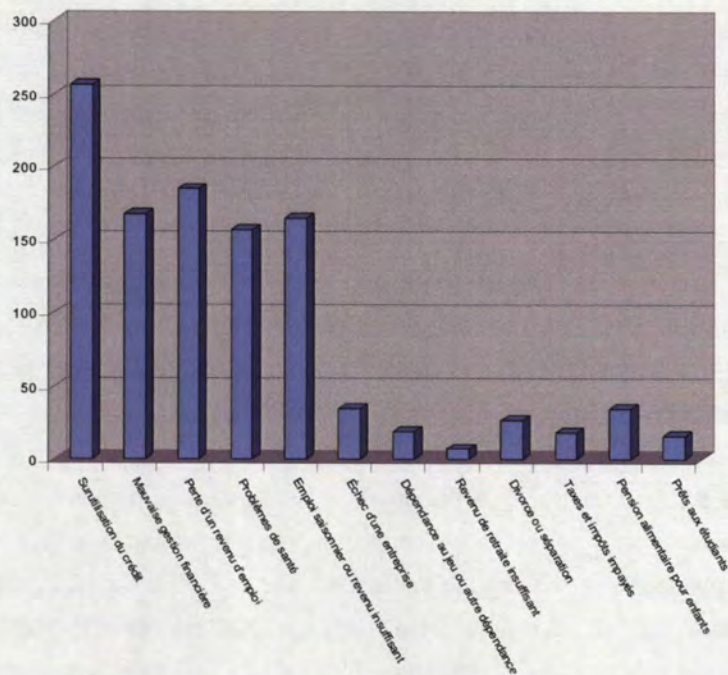
2. Propositions commerciales en vertu de la section II

Examinons maintenant la deuxième série de données. La figure 2 résume les causes des problèmes financiers des particuliers insolvable ayant déposé, en vertu de la section II, une proposition de consommateur considérée comme une proposition commerciale par le BSF du fait qu'au moins 50 p. 100 de leur dette est liée à l'exploitation d'une entreprise. Dans ce groupe, qui compte 1 063 dossiers, on trouve principalement des particuliers qui étaient propriétaires uniques d'une entreprise ou associés dans une petite société de personnes. Vingt-quatre pour cent de ces débiteurs (255) ont déclaré qu'une surutilisation du crédit était la cause première de leur insolvabilité, tandis que 15,5 p. 100 (165) ont invoqué une mauvaise gestion financière.

Pour 17 p. 100 (180), la cause première était la perte d'un revenu d'emploi et pour 15,5 p. p. 100 (165), c'était un emploi saisonnier ou un revenu insuffisant. Fait intéressant, bien que le BSF considère ces dossiers comme des propositions commerciales selon sa mesure de 50 p. 100 de la dette, seulement 3,5 p. 100 des débiteurs (37) ont signalé que leur insolvabilité était attribuable à l'échec d'une entreprise. À cet égard, il est possible que le débiteur omette de déclarer l'échec de l'entreprise justement parce que la proposition vise à préserver l'activité commerciale, dans la mesure du possible. On peut comparer ce chiffre, par exemple, avec les données sur les faillites dans la figure 4 ci-après, où l'échec d'une entreprise est mentionné près de trois fois plus souvent comme cause première.

Figure 2

Causes de l'insolvabilité des débiteurs ayant déposé une proposition commerciale en vertu de la section II



Les données montrent que, dans plusieurs cas, les difficultés financières du particulier sont attribuables à d'autres pressions financières et que la proposition commerciale offrait un mécanisme pour tenter de préserver l'activité commerciale. Fait étonnant, 15 p. 100 des répondants (158) ont invoqué des problèmes de santé comme cause première de leur insolvabilité, soit un pourcentage beaucoup plus élevé que dans les deux autres catégories de propositions. Cet écart pourrait être attribuable au fait que bien des particuliers n'avaient pas accès à une assurance maladie supplémentaire ni aux allocations de remplacement du revenu souvent offerts aux employés des entreprises. S'il s'agit d'une entreprise à propriétaire unique, toute maladie de longue durée peut en menacer la survie puisque le propriétaire n'est pas en mesure de fournir les services offerts par l'entreprise.

Seulement 1,1 p. 100 des débiteurs ayant déposé une proposition commerciale en vertu de la section II (12) ont attribué leur insolvabilité à des taxes et impôts impayés. Un divorce ou une séparation, des prêts aux étudiants, une pension alimentaire pour enfants et un revenu de pension insuffisant n'étaient pas non plus des causes importantes, comme le montre la figure 2.

En ce qui a trait aux types de dettes qui accablaient ces particuliers au moment du dépôt de la proposition, le tableau 3 indique les sources de l'endettement des débiteurs ayant déposé une proposition commerciale en vertu de la section II. Cette fois encore, les hypothèques jouent un rôle important dans l'insolvabilité et peuvent inciter les débiteurs à déposer une proposition au lieu de déclarer faillite. Dans ce groupe, 60,8 p. 100 des dettes sont des prêts hypothécaires en grande majorité garanties. Les valeurs moyenne et médiane par personne sont presque identiques à celles observées pour les autres débiteurs consommateurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II.

Les dettes sur cartes de crédit, dont 98 p. 100 ne sont pas garanties, représentent 14,6 p. 100 des dettes. Leur valeur moyenne est plus élevée que dans le cas des débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II, mais leur valeur médiane est comparable. Les prêts bancaires, excluant les hypothèques immobilières, constituent 12,3 p. 100 des dettes. Dans ce cas, les valeurs moyenne et médiane atteignent respectivement 22 263 et 18 192 \$CAN, soit de 5 000 à 6 000 \$CAN de plus que les valeurs correspondantes pour les débiteurs ayant présenté une proposition de consommateur en vertu de la section II. Ces données peuvent s'expliquer par le fait que, de par leur nature, les dettes commerciales peuvent être plus élevées, même pour les débiteurs dont les dettes sont inférieures à 75 000 \$CAN. Les données indiquent également que les particuliers déposant une proposition commerciale ont généralement recours aux cartes de crédit et aux prêts bancaires pour financer leurs activités commerciales.

Le tableau 3 montre aussi que les prêts consentis par les sociétés de crédit, pour la plupart non garantis, représentent 5,7 p. 100 des dettes; leur valeur médiane se chiffre à 10 000 \$CAN. L'explication de ce montant relativement élevé est selon toute probabilité la même que pour les consommateurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II, comme nous en avons déjà fait état. On pourrait également l'expliquer par le fait que les sociétés de crédit sont disposées à consentir des prêts d'exploitation non garantis aux petites entreprises, dans la mesure où le montant de ces prêts demeure modeste.

Cette fois encore, les taxes et impôts impayés ne constituent que 1,3 p. 100 des dettes selon la valeur en dollars, ce qui donne à penser que les allègements fiscaux dont bénéficie ce groupe ne constituent pas un facteur important dans le choix de la procédure. Toutefois, 40 p. 100 des débiteurs ayant déposé une proposition avaient des taxes ou impôts impayés, soit une valeur médiane de 1 964 \$CAN. Ce chiffre porte à croire que si les dettes fiscales ne sont pas une cause première d'insolvabilité dans ce groupe, un nombre appréciable de personnes ont peut-

être négligé de payer leurs taxes ou impôts au moment où elles commençaient à éprouver des problèmes financiers.

Tableau 3
Sources de l'endettement des débiteurs ayant déposé une proposition commerciale en vertu de la section II

Type de dette	Total (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Dettes garanties	Dettes non garanties	Dettes privilégiées	Nombre de dossiers (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Valeur moyenne (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Valeur médiane (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)
Prêts bancaires (à l'exception des hypothèques immobilières)	17 342 925	3 178 779	14 164 146	—	779	22 263	18 192
Cartes de crédit délivrées par les banques ou les sociétés de fiducie	12 779 590	33 250	12 746 340	—	907	14 090	9 911
Cartes de crédit délivrées par d'autres émetteurs	7 747 140	12 013	7 735 127	—	844	9 179	5 843
Prêts consentis par les sociétés de crédit	8 004 626	2 835 589	5 169 037	—	605	13 231	10 000
Prêts consentis par des particuliers	181 552	57 000	124 552	—	23	7 894	5 000
Autres	6 381 596	701 235	5 677 061	3 300	707	9 026	4 339
Hypothèques immobilières	85 775 072	84 972 365	802 707	—	592	144 890	137 000
Prêts aux étudiants	935 623	—	928 623	7 000	90	10 396	7 367
Taxes et impôts fédéraux, provinciaux ou municipaux	1 868 519	93 695	1 759 824	15 000	422	4 428	1 964
Total	141 016 643	91 883 925	49 107 417	25 300			

Le tableau 4 résume les données sur les biens des débiteurs ayant déposé une proposition commerciale en vertu de la section II. La valeur médiane de leurs actifs résidentiels se chiffre à 150 000 \$CAN. En soustrayant les dettes hypothécaires, on arrive à une valeur nette médiane de presque 15 000 \$CAN, soit un montant similaire à celui observé dans le groupe de débiteurs ayant fait une proposition de consommateur en vertu de la section II. De même, les débiteurs de ce groupe ont déclaré beaucoup de biens sous la forme de véhicules à moteur variés, de chalets et de terrains, dont la grande majorité ne sont pas exemptés. La valeur médiane des valeurs mobilières est plus élevée que dans le groupe des débiteurs ayant présenté une proposition de consommateur en vertu de la section II, les valeurs moyene et médiane étant de 13 115 et 3 200 \$CAN respectivement.

Tableau 4
Biens des débiteurs ayant déposé une proposition commerciale en vertu de la section II

Type de bien	Total (montant exempté ou non)	Montant exempté	Montant non exempté	Valeur de réalisation estimative	Nombre de dossiers (montant exempté ou non)	Valeur moyenne (montant exempté ou non)	Valeur médiane (montant exempté ou non)
Automobiles	7 442 293	2 249 066	5 193 227	281 246	896	8 306	5 750
Fonds disponibles	190 998	18 389	172 609	153 721	137	1 394	250
Valeur de rachat de contrats d'assurance-vie	5 360 655	4 279 992	1 080 663	361 250	331	16 195	5 532
Chalets	129 900	—	129 900	76 800	7	18 557	16 000
Remboursement d'impôt estimatif	1	—	1	1	1	1	1
Meubles	3 307 865	3 245 504	62 361	9 745	869	3 807	3 000
Résidences	94 030 201	12 680 658	81 349 543	2 318 804	604	155 679	150 000
Terrains	225 046	—	225 046	79 117	15	15 003	8 946
Motocyclettes	81 899	32 550	49 349	9 351	26	3 150	2 000
Autres biens	1 632 370	730 052	902 319	159 909	162	10 076	2 000
Autres véhicules à moteur	361 766	34 500	327 266	66 495	54	6 699	4 000
Effets personnels	1 146 020	1 128 490	17 530	7 500	590	1 942	1 000
Matériel récréatif	226 976	17 200	209 776	64 407	45	5 044	2 500
Valeurs mobilières	1 796 801	1 545 574	251 227	92 831	137	13 115	3 200
Motoneiges	45 051	6 500	38 551	12 400	24	1 877	1 250
Total pour le pays	115 977 843	25 968 474	90 009 368	3 693 578			

3. Propositions en vertu de la section I

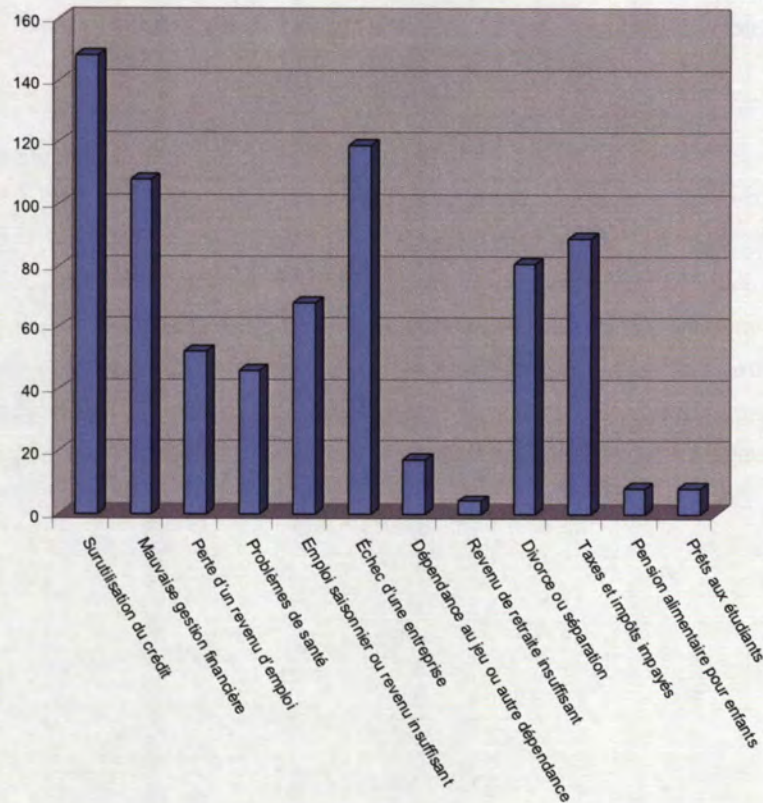
La figure 3 ci-après résume les données se rapportant aux 743 propositions déposées par des particuliers en vertu de la section I. Leurs dettes, sans compter l'hypothèque sur leur résidence, dépassent généralement 75 000 \$CAN. Une surutilisation du crédit, l'échec d'une entreprise et une mauvaise gestion financière sont les principales causes de leur insolvabilité. Parmi les

consommateurs ayant déposé une proposition en vertu de la section I, 20,3 p. 100 (151) ont attribué leur insolvabilité principalement à une surutilisation du crédit; 16 p. 100 (119), à l'échec d'une entreprise et 14,4 p. 100 (107), à une mauvaise gestion financière.

Comme en témoigne la figure 3, seulement 7,1 p. 100 d'entre eux (53) ont invoqué comme cause première de leur insolvabilité la perte d'un revenu d'emploi, soit une proportion beaucoup moins élevée que pour la section II. Neuf pour cent de ces débiteurs (68) attribuent leur insolvabilité principalement à un emploi saisonnier ou à un revenu insuffisant; 12 p. 100 l'attribuent à des taxes et impôts impayés, soit un pourcentage beaucoup plus élevé que pour les propositions en vertu de la section II, et 10,9 p. 100 (81), à un divorce ou à une séparation. Les prêts aux étudiants, une pension alimentaire pour enfants et un revenu de retraite insuffisant n'étaient pas des causes d'insolvabilité importantes.

Figure 3

Causes de l'insolvabilité des débiteurs ayant déposé une proposition en vertu de la section I



Analysons maintenant les sources des dettes de ces débiteurs. Comme en témoigne le tableau 5, 14,3 p. 100 des dettes sont attribuables aux cartes de crédit, soit une valeur médiane représentant plus du double par rapport aux propositions en vertu de la section II, ce qui n'a rien d'étonnant compte tenu du montant maximum prévu pour ces dernières. La proportion est exactement la même pour les prêts bancaires, sans compter les hypothèques immobilières. Les valeurs moyenne et médiane des prêts bancaires sont plus élevées que pour les propositions en vertu de la section II — le double dans le cas de la valeur moyenne. Par ailleurs, 27,8 p. 100 des dettes sont attribuables aux hypothèques immobilières, dont 95 p. 100 sont garanties. Là encore, les valeurs moyenne et médiane sont plus élevées que pour les autres catégories de propositions.

Fait intéressant, 17,2 p. 100 des dettes se rapportent à des taxes et impôts impayés, soit beaucoup plus que pour les autres catégories de propositions. Également, la valeur moyenne des dettes fiscales est relativement élevée, à hauteur de 30 300 \$CAN comparativement à 91 627 \$ pour l'ensemble des dettes. Ces chiffres donnent à penser que les débiteurs ayant de lourdes dettes fiscales, généralement inadmissibles à une proposition en vertu de la section II en raison du montant élevé de leurs dettes, ont souvent recours à une proposition en vertu de la section I.

Cinq syndics interrogés pour les besoins de l'étude ont par ailleurs souligné que les débiteurs aux prises avec de lourdes dettes fiscales et ceux ayant beaucoup de biens déposent parfois une proposition en vertu de la section I, car ils savent que les créanciers, notamment l'Agence du revenu du Canada, n'accepteront pas la proposition, ce qui enclenchera une faillite automatique. Ils choisissent néanmoins cette option pour échapper à la stigmatisation associée aux avis de faillite qui doivent être publiés lorsqu'un débiteur entreprend lui-même les procédures de faillite. Les données ne permettent pas de confirmer l'étendue de cette pratique, mais on pourrait en déduire qu'elles ne reflètent pas toutes les raisons qui incitent les débiteurs insolubles à choisir une option en particulier.

Tableau 5
Sources de l'endettement des débiteurs ayant présenté une proposition en vertu de la section I

Type de dette	Total (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Dettes garanties	Dettes non garanties	Dettes privilégiées	Valeur moyenne (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Valeur médiane (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)
Prêts bancaires à l'exception des hypothèques immobilières	27 118 428	6 991 658	20 126 769	—	51 361	35 467
Cartes de crédit délivrées par les banques ou les sociétés de fiducie	19 859 184	618 098	19 241 086	—	33 660	22 762
Cartes de crédit délivrées par d'autres émetteurs	7 249 875	25 000	7 224 875	—	15 969	8 387
Prêts consentis par les sociétés de crédit	11 718 043	3 934 279	7 783 764	—	36 965	16 000
Prêts consentis par des particuliers	4 597 302	202 000	4 395 302	—	117 880	19 500
Autre	32 341 410	4 654 182	27 671 444	15 784	70 155	12 700
Hypothèques immobilières	52 683 548	49 907 256	2 776 292	—	176 790	150 952
Prêts aux étudiants	1 163 067	10 000	1 153 067	—	20 405	11 383
Taxes et impôts fédéraux, provinciaux ou municipaux	32 619 341	1 455 340	31 154 988	9 013	91 627	30 300
Total pour le pays	189 350 198	67 797 813	121 527 588	24 797		

Le tableau 6 résume les données sur les biens des particuliers ayant déposé une proposition en vertu de la section I. La valeur médiane des résidences dépasse d'environ 36 000 \$CAN celle observée dans les groupes de la section II. Le tableau montre que ces débiteurs possèdent davantage de terrains, de matériel récréatif et de valeurs mobilières. Aux prises avec des dettes plus élevées que ceux ayant fait une proposition en vertu de la section II, ils possédaient par ailleurs davantage de biens susceptibles de présenter un risque advenant qu'ils ne soient pas en mesure de mener à bien la proposition. Comme nous l'avons déjà signalé, les débiteurs déposent une proposition en vertu de la section I pour protéger leurs biens, mais le fait que la proposition ne semble pas susciter la même stigmatisation que la faillite pourrait également expliquer le choix de cette procédure. Bien que la faillite ne soit plus un motif de réprobation dans la politique publique, des études menées au Canada et aux États-Unis indiquent qu'il y a encore une stigmatisation importante associée à cette procédure⁶³.

Tableau 6
Biens des débiteurs ayant déposé une proposition en vertu de la section I

Type de bien	Total (montant exempté ou non)	Montant exempté	Montant non exempté	Valeur de réalisation estimative	Nombre de dossiers (montant exempté ou non)	Valeur moyenne (montant exempté ou non)	Valeur médiane (montant exempté ou non)
Automobiles	6 348 458	2 900 667	3 447 792	184 639	502	12 646	7 501
Fonds disponibles	875 526	35 000	840 526	752 095	118	7 420	500
Valeur de rachat de contrats d'assurance-vie	13 097 723	10 724 902	2 372 821	1 131 598	315	41 580	10 000
Chalets	397 600	—	397 600	87 383	8	49 700	27 500
Remboursement d'impôt estimatif	26 785	—	26 785	19 665	7	3 826	1 820
Meubles	1 947 091	1 908 976	38 115	15 665	609	3 197	2 500
Résidences	73 177 072	19 974 131	53 202 941	5 334 768	345	212 107	186 930
Terrains	2 166 230	106 800	2 059 430	392 999	25	86 649	69 600
Motocyclettes	210 350	74 000	136 350	32 275	28	7 513	6 000
Autres biens	7 394 391	2 912 689	4 481 703	992 554	247	29 937	3 500
Autres véhicules à moteur	582 350	152 700	429 650	86 116	36	16 176	6 250
Effets	817 355	794 135	23 220	29 180	467	1 750	1 000

⁶³ Sarra, *supra*, note 7 et Lawless *et coll.*, *supra*, note 4.

personnels							
Matériel récréatif	1 008 523	5 000	1 003 523	197 120	73	13 815	7 000
Valeurs mobilières	1 413 361	589 661	823 700	512 293	48	29 445	7 501
Motoneiges	67 550	—	67 550	28 000	19	3 555	2 000
Total pour le pays	109 530 366	40 178 660	69 351 706	9 796 349			

Après cette brève analyse des causes de l'insolvabilité ainsi que des biens et des dettes des débiteurs ayant déposé une proposition, établissons une comparaison en fonction des mêmes critères entre eux et 1 000 faillis représentatifs.

4. Faillites de consommateur

La figure 4 permet d'établir une distinction, au chapitre des causes de l'insolvabilité, entre les propositions et les faillites de consommateur. Des tendances légèrement différentes se dégagent pour l'échantillon de 1 000 dossiers. La surutilisation du crédit est de loin la cause d'insolvabilité la plus importante : 22 p. 100 des consommateurs faillis l'ont invoquée comme cause première. Une plus faible proportion (seulement 9,2 p. 100) ont mentionné une mauvaise gestion financière, comparativement à 12,8 p. 100 pour la perte d'un revenu d'emploi. Enfin, 15 p. 100 ont invoqué un emploi saisonnier ou un revenu insuffisant, soit une proportion légèrement plus élevée que chez les débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur. Ainsi, l'emploi constitue la cause de l'insolvabilité dans près de 28 p. 100 des propositions de consommateur.

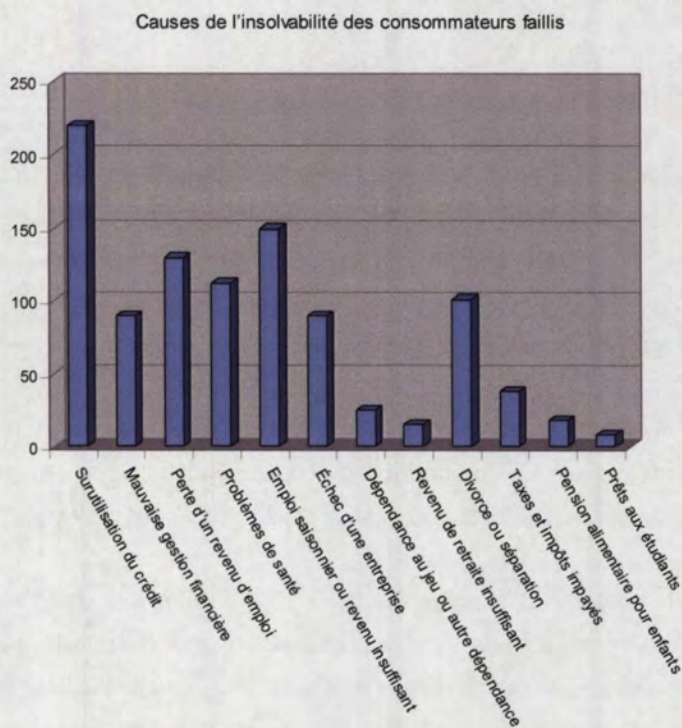
Les faillis ont été légèrement plus nombreux – 3,6 p. 100 – à invoquer des taxes et impôts impayés comme cause première de leur insolvabilité. Dans 8,9 p. 100 des cas (264), l'insolvabilité était attribuable à un divorce ou à une séparation. Tout comme pour les propositions en vertu de la section II, les prêts aux étudiants, une pension alimentaire pour enfants et un revenu de retraite insuffisant n'étaient pas des causes importantes.

Les faillis ont été plus nombreux à faire état de problèmes de santé comme cause première de l'insolvabilité, soit 11,3 p. 100 comparativement à 8,6 p. 100 pour les débiteurs ayant déposé une proposition en vertu de la section II. Parmi les problèmes de santé figuraient les frais médicaux supplémentaires, la perte d'un emploi en raison d'une maladie prolongée et la perte de revenu attribuable aux soins à une personne âgée ou à un membre de la famille malade. L'information

fournie était toutefois trop limitée et une étude plus approfondie ou des entrevues auraient sans doute été profitables. Ce taux élevé constitue une préoccupation importante, le Canada n'étant pas peu fier de son système de santé pour tous. Il faudrait effectuer d'autres recherches pour déterminer de façon plus précise dans quelle mesure les problèmes de santé contribuent à l'insolvabilité des débiteurs consommateurs.

L'échec d'une entreprise a aussi été invoqué par 9,1 p. 100 des faillis, contre seulement 3,5 p. 100 des débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur. Un divorce ou une séparation était la cause première de l'insolvabilité pour 10,3 p. 100 des faillis, comparativement à 8,9 p. 100 des débiteurs ayant fait une proposition en vertu de la section II.

Figure 4



En ce qui a trait aux sources de l'endettement dans ce groupe, le tableau 7 montre que 17 p. 100 des dettes sont attribuables aux cartes de crédit, soit une valeur médiane de 14 137 \$CAN, contre 22,3 p. 100 pour les hypothèque avec une valeur médiane de 105,430 \$CAN, 15 p. 100 pour les prêts bancaires avec une valeur médiane de 14 137 \$CAN et 7 p. 100 pour les prêts consentis par les sociétés de crédit avec une valeur médiane de 9 000 \$CAN. Un pourcentage plus élevé de consommateurs faillis ont cité les taxes et impôts impayés comme cause principale de la faillite que dans le cas des débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II. Toutefois, la valeur médiane des montants impayés, à hauteur de 3 204 \$CAN, demeure relativement faible. Dans l'ensemble, 72 p. 100 des dettes n'étaient pas garanties. Les observations préliminaires ci-après font ressortir l'importance de ces montants.

Tableau 7
Sources de l'endettement des consommateurs faillis

	Total (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Dettes garanties	Dettes non garanties	Dettes privilégiées	Nombre de dossiers (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Valeur moyenne (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)	Valeur médiane (dettes garanties, non garanties ou privilégiées)
Prêts bancaires (à l'exception des hypothèques immobilières)	14 298 254	2 534 742	11 763 512	—	609	23 478	14 137
Cartes de crédit délivrées par les banques ou les sociétés de fiducie	11 216 560	107 902	11 108 659	—	752	14 916	8 353
Cartes de crédit délivrées par d'autres émetteurs	5 592 478	25 350	5 567 129	—	667	8 385	4 502
Prêts consentis par les sociétés de crédit	6 610 546	2 240 069	4 370 477	—	449	14 723	9 000
Prêts consentis par des particuliers	5 011 913	55 000	4 956 913	—	43	116 556	4 000
Autre	23 936 534	2 213 590	21 696 594	26 350	695	34 441	4 925
Hypothèques immobilières	21 919 095	20 309 887	1 609 209	—	173	126 700	105 430
Prêts aux étudiants	1 390 952	575	1 390 377	—	126	11 039	8 500
Taxes et impôts fédéraux, provinciaux ou municipaux	8 219 035	186 757	8 030 410	1 868	368	22 334	3 204
Total pour le pays	98 195 368	27 673 871	70 493 280	28 218			

En ce qui touche les biens, les consommateurs faillis de ce groupe possèdent moins de biens non engagés et la valeur nette de leur résidence est moindre. Comme l'illustre la discussion à la partie IX, dans bien des cas, la valeur nette de la résidence des consommateurs faillis est négative, ce qui signifie que la faillite peut constituer un soulagement lorsqu'ils n'ont pas de valeur nette à protéger au titre de la résidence et que la dette hypothécaire accroît le fardeau financier. Compte tenu de la faible valeur de l'ensemble des biens, la faillite peut constituer l'option la plus viable pour ces débiteurs dans la mesure où le processus est plus court et, pourrait-on soutenir, il constitue un moyen plus rentable de rétablir leur cote de crédit.

Tableau 8
Biens des consommateurs faillis

Type de bien	Total (montant exempté ou non)	Montant exempté	Montant non exempté	Valeur de réalisation estimative	Nombre de dossiers (montant exempté ou non)	Valeur moyenne (montant exempté ou non)	Valeur médiane (montant exempté ou non)
Automobiles	3 666 166	1 138 486	2 527 680	150 422	583	6 288	3 000
Fonds disponibles	89 220	2 054	87 166	86 144	222	402	200
Valeur de rachat de contrats d'assurance-vie	1 527 673	1 074 983	452 690	124 147	122	12 522	3 950
Chalets	93 512	—	93 512	6 200	5	18 702	5 000
Remboursement d'impôt estimatif	2 935	—	2 935	2 486	3	978	451
Meubles	1 752 704	1 732 909	19 795	2 507	756	2 318	2 000
Résidences	23 885 608	5 328 571	18 557 037	168 383	201	118 834	105 000
Terrains	532 100	159 600	372 500	5 100	7	76 014	15 000
Motocyclettes	57 700	10 900	46 800	7 950	13	4 438	5 000
Autres biens	1 780 510	388 981	1 391 529	73 744	116	15 349	1 500
Autres véhicules à moteur	192 659	9 300	183 359	4 861	21	9 174	2 859
Effets personnels	483 213	473 464	9 749	6 891	479	1 009	500
Matériel récréatif	240 552	30 700	209 852	17 153	32	7 517	1 825
Valeurs mobilières	957 328	786 106	171 222	105 478	75	12 764	2 350
Motoneiges	42 250	1 000	41 250	4 325	9	4 694	3 000
Total pour le pays	35 304 131	11 137 054	24 167 077	765 790			

VI. Faillites et propositions antérieures

Pour les besoins de l'étude, nous avons examiné brièvement les faillites et propositions antérieures afin de déterminer si certains éléments avaient un effet déterminant. Les tableaux 9 et 10 ci-après portent sur deux groupes. Il ressort du tableau 9 qu'un certain nombre de débiteurs n'en sont pas à leur première faillite ou à leur première proposition, notamment en Alberta et en Ontario et, dans une moindre mesure, en Colombie-Britannique et au Québec. Toutefois, ces chiffres à eux seuls ne permettent pas de comprendre ce qu'il en est. Ils ne mesurent pas la répartition entre les régions selon la population provinciale ou territoriale ou selon le nombre de faillis dans chaque région. Il est difficile de déterminer si les débiteurs ayant déclaré faillite ou déposé une proposition par le passé avaient choisi leur procédure cette fois à la lumière de leur expérience antérieure et si cette expérience était positive ou négative. Les tableaux sont présentés ici uniquement à titre indicatif, dans l'espoir d'inciter les juristes à se pencher sur ces questions et certaines autres.

Tableau 9
Faillites antérieures et propositions antérieures en vertu de la section I

Province ou territoire	Nombre de faillites antérieures	Proportion de faillites antérieures	Nombre de propositions antérieures	Proportion de propositions antérieures
Alberta	32	29 %	16	39 %
Colombie-Britannique	21	19 %	5	12 %
Manitoba	1	1 %	—	—
Nouveau-Brunswick	4	4 %	1	2 %
Terre-Neuve-et-Labrador	1	1 %	—	—
Territoires du Nord-Ouest	—	—	—	—
Nouvelle-Écosse	1	1 %	1	2 %
Nunavut	—	—	—	—
Ontario	21	19 %	8	20 %
Île-du-Prince-Édouard	—	—	—	—
Québec	18	16 %	5	12 %
Saskatchewan	13	12 %	5	12 %
Yukon	—	—	—	—
Canada	112		41	

Tableau 10
Faillites antérieures et propositions antérieures en vertu de la section II

Province ou territoire	Nombre de faillites antérieures	Proportion de faillites antérieures	Nombre de propositions antérieures	Proportion de propositions antérieures
Alberta	6	2 %	—	—
Colombie-Britannique	10	4 %	1	4 %
Manitoba	3	1 %	—	—
Nouveau-Brunswick	1	0 %	—	—
Terre-Neuve-et-Labrador	1	0 %	—	—
Territoires du Nord-Ouest	—	—	—	—
Nouvelle-Écosse	14	5 %	—	—
Nunavut	—	—	—	—
Ontario	125	49 %	14	52 %
Île-du-Prince-Édouard	—	—	—	—
Québec	88	35 %	12	44 %
Saskatchewan	7	3 %	—	—
Yukon	—	—	—	—
Canada	255		27	

Berry et Duncan ont constaté que 32 p. 100 des débiteurs insolvable ayant contracté des prêts sur salaire en 2006 avaient déjà déclaré faillite ou déposé une proposition, par rapport à 15 p. 100 de ceux n'ayant pas ce type de prêts⁶⁴. Elles ont toutefois remarqué que le nombre de faillites et de propositions était similaire, ce qui semble indiquer que les données ne révèlent pas une préférence des débiteurs pour la faillite par rapport à la proposition sur la base des prêts sur salaire⁶⁵.

⁶⁴ Berry et Duncan, *supra*, note 24, p. 13.

⁶⁵ *Ibid.*

VII. Taux de réussite et d'échec des propositions en vertu de la section II

Certaines données sur le taux de réussite et d'échec des propositions en vertu de la section II sont dignes de mention. Le tableau 11 examine le nombre total de propositions qui ont échoué, étaient en cours ou avaient été menées à bien entre 2002 et 2007. Toutefois, comme la plupart des dossiers ouverts depuis 2004 sont encore en cours, on ne peut guère tirer d'information des données de 2006 et 2007. Les données du tableau 12, qui indiquent quand et pourquoi les propositions ont échoué, sont peut-être les plus révélatrices. Même les données incomplètes de 2006 et 2007 indiquent la même tendance en ce qui touche l'échec des propositions.

Tableau 11

Propositions en vertu de la section II, selon l'année et la situation en date du 5 décembre 2007 ⁶⁶				
Année	Groupe			Total
	Échec	En cours	Réussite	
2002	5 119	551	8 684	14 354
2003	5 218	2 544	7 748	15 510
2004	4 983	5 511	5 159	15 653
2005	4 539	9 732	2 393	16 664
2006	3 620	13 120	965	17 705
2007	1 409	16 688	294	18 391
Total	24 888	48 146	25 243	98 277

⁶⁶ Bureau du surintendant des faillites, données fournies en 2008.

Tableau 12
Propositions en vertu de la section II qui ont échoué,

selon l'année et la nature de l'échec entre 2002 et 2007⁶⁷

	Retrait de la proposition avant son approbation (art. 66.25)		Rejet de la proposition par les créanciers (par. 66.19[1])		Refus du tribunal d'approuver la proposition (par. 66.24[2])		Rétablissement de la faillite par suite du retrait de la proposition ou de son rejet par les créanciers		Rétablissement de la faillite par suite du refus du tribunal d'approuver la proposition		Annulation réputée de la proposition en raison d'un défaut de paiement du débiteur (par. 66.31[1])		Annulation de la proposition par le tribunal en raison d'un défaut du débiteur (par. 66.3 [1, 2 et 3])		Annulation réputée d'une proposition faite par un failli (aucune faillite)		Annulation d'une proposition faite par un failli (faillite) (al. 66.3[5]a)		Total
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	
2002	194	3,79 %	401	7,83 %	4	0,08 %	6	0,12 %	1	0,02 %	4475	87,37 %	8	0,16 %	30	0,59 %	7	0,06 %	5 122
2003	249	4,77 %	545	10,44 %	1	0,02 %	7	0,13 %	0	0,00 %	4380	83,89 %	14	0,27 %	22	0,42 %	3	0,06 %	5221
2004	306	6,14 %	583	11,70 %	2	0,04 %	10	0,20 %	0	0,00 %	4027	80,81 %	27	0,54 %	28	0,56 %	0	0,00 %	4983
2005	293	6,46 %	542	11,94 %	2	0,04 %	2	0,04 %	0	0,00 %	3657	80,57 %	32	0,71 %	11	0,24 %	0	0,00 %	4539
2006	330	9,12 %	622	17,18 %	2	0,06 %	3	0,08 %	0	0,00 %	2639	72,90 %	7	0,19 %	17	0,47 %	0	0,00 %	3620
2007	276	19,59 %	498	35,34 %	2	0,14 %	2	0,14 %	0	0,00 %	627	44,50 %	3	0,21 %	1	0,07 %	0	0,00 %	1409
Total	1 648	6,62 %	3 191	12,82 %	13	0,05 %	30	0,12 %	1	0,00 %	19 805	79,56 %	91	0,37 %	109	0,44 %	6	0,02 %	24 894

Si l'on considère uniquement les données de 2002 à 2006, 1 372 des 23 485 propositions en vertu de la section II, soit 6 p. 100, ont été retirées avant d'avoir été approuvées aux termes de l'article 66.25 de la LFI. Selon les observations formulées par plusieurs syndics interrogés, certains débiteurs consommateurs déposent une proposition pour échapper temporairement à leurs créanciers le temps de déterminer la façon de s'y prendre pour régler leurs problèmes financiers. Ce recours à une suspension des procédures semble évident dans certains cas, particulièrement à partir de 2004, mais le faible pourcentage observé donne à penser qu'il ne s'agit pas d'une pratique répandue.

Dans 11,5 p. 100 des cas, l'échec des propositions est attribuable à la décision des créanciers qui refusent de l'approuver. Il n'en reste pas moins que près de 90 p. 100 dépassent le?? au seuil d'approbation des créanciers/obtiennent l'approbation des créanciers. À ce stade de la procédure, le taux élevé d'approbation est sans toute attribuable dans une large mesure à la structure d'approbation présumée de la proposition par les créanciers, prévue par la loi, en vertu de laquelle le nombre requis de créanciers n'a pas présenté d'opposition à la proposition, comme il en est question à la partie III.

Puisque le tribunal refuse rarement d'approuver une proposition dûment approuvée par les créanciers, le taux d'échec à cette étape des procédures est négligeable.

⁶⁷ Bureau du surintendant des faillites, données fournies en 2008.

L'annulation réputée est la principale raison à l'origine de l'échec des propositions. Selon les données de 2002 à 2006, 19 178 propositions ont été réputées annulées, ce qui représente 82 p. 100 des propositions ayant échoué. Le taux d'échec élevé à cette étape est probablement attribuable au caractère arbitraire des dispositions sur l'échec présumé et à la possibilité limitée de préserver une proposition si le débiteur est en défaut de paiement depuis trois mois ou qu'il a omis d'effectuer trois paiements, même s'il a des raisons valables et temporaires d'avoir omis un paiement et s'il a avait jusqu'alors un excellent dossier de paiement selon les modalités de la proposition. Comme nous le verrons plus loin, la réforme de 2007, dont l'entrée en vigueur est prévue en 2009, devrait régler ce problème.

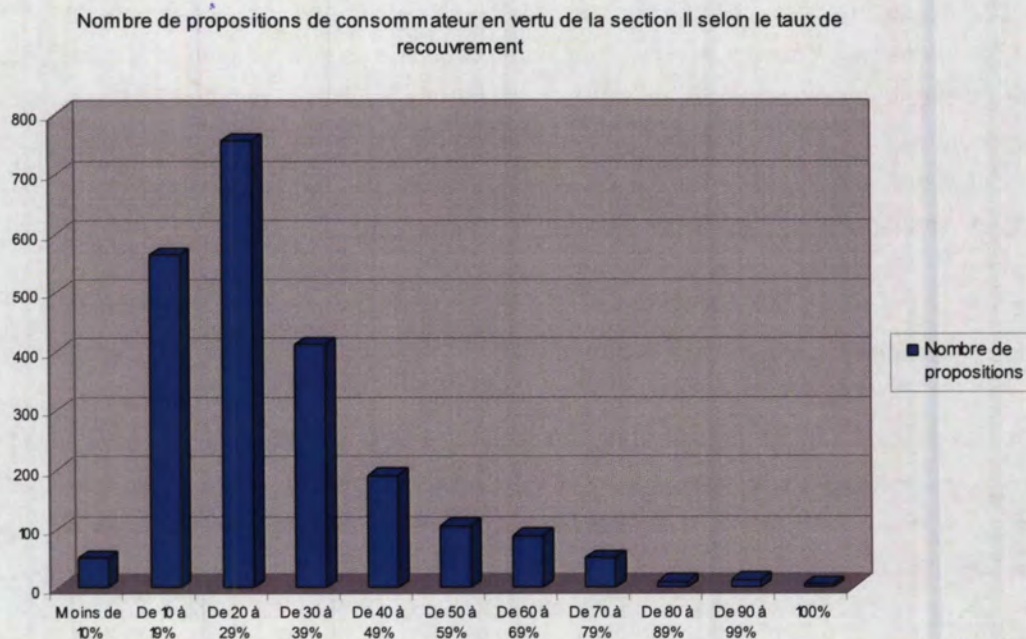
VIII. Taux de recouvrement des actifs

Comme on pouvait s'y attendre, les données montrent que le taux de recouvrement au profit des créanciers est dans l'ensemble plus élevé dans tous les types de propositions que dans les faillites. Ce taux plus élevé est en partie attribuable à la valeur des biens et du revenu excédentaire de ces débiteurs. Par ailleurs, le fait qu'ils peuvent faire des paiements sur une période de trois à cinq ans les aide à s'acquitter d'une portion de leurs obligations.

La figure 5 montre que 63 p. 100 des propositions de consommateur en vertu de la section II ont donné lieu à un taux de recouvrement de 10 à 40 p. 100 au profit des créanciers après versement des honoraires et débours. Le taux de recouvrement s'est établi entre 20 et 30 p. 100 pour le tiers de ces propositions. On peut en déduire que les propositions permettent aux créanciers de recouvrer une partie seulement des montants qui leur sont dus. Les créanciers ont recouvré plus de 80 p. 100 dans à peine 0,65 p. 100 des dossiers.

Figure 5

Taux de recouvrement dans les propositions de consommateur en vertu de la section II

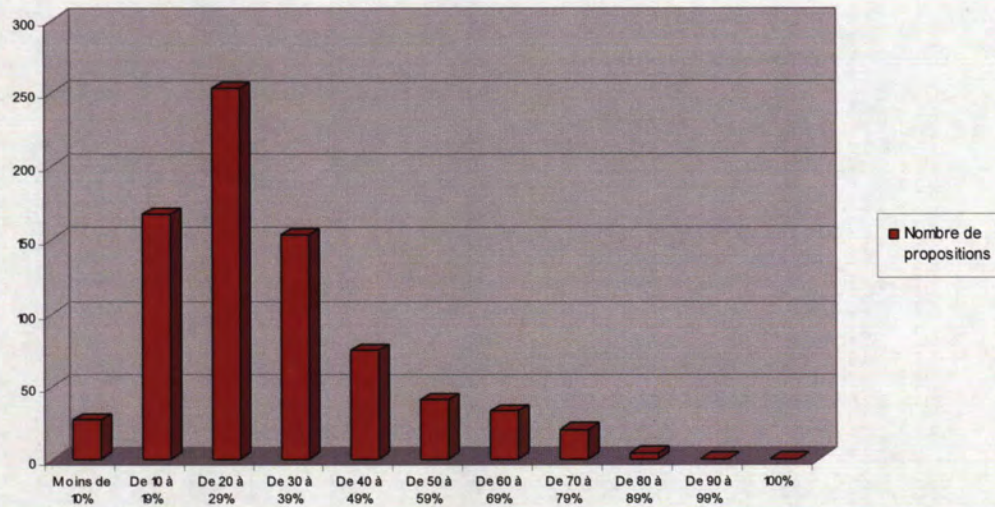


La figure 6 ci-après, qui se rapporte aux propositions commerciales déposées par des particuliers en vertu de la section II, révèle des tendances similaires. Pour la majorité des propositions de l'échantillon, le taux de recouvrement des biens en faveur des créanciers se situe entre 10 et 40 p. 100. Dans le tiers des dossiers, ce taux représente de 20 à 30 p. 100 de la valeur des réclamations des créanciers. On peut en déduire que les créanciers recouvrent grâce aux propositions une partie seulement des montants qui leur sont dus. Le taux de recouvrement dépasse 80 p. 100 dans à peine 0,65 p. 100 des dossiers.

Figure 6

Taux de recouvrement dans les propositions commerciales en vertu de la section II

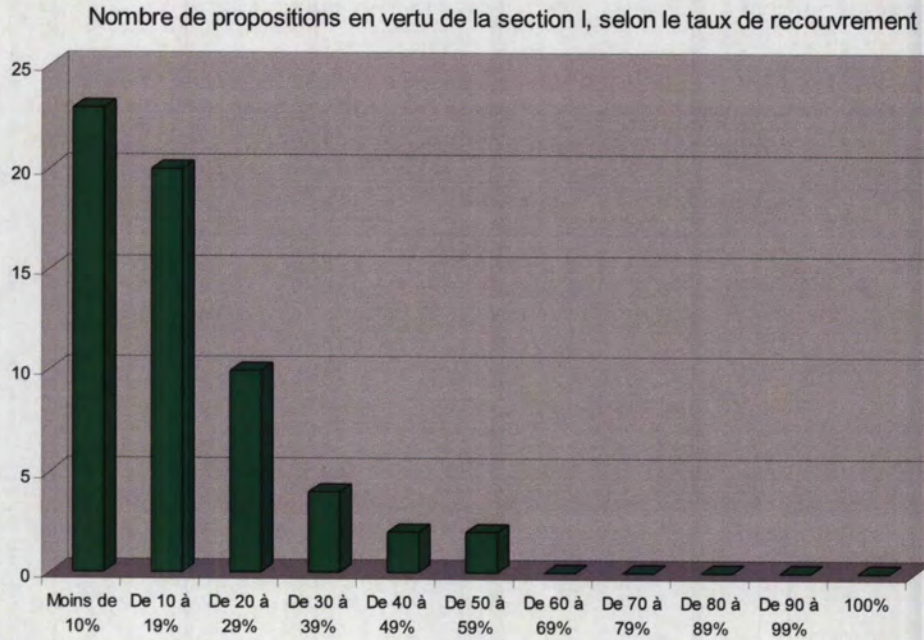
Nombre de propositions commerciales en vertu de la section II, selon le taux de recouvrement



Comme en témoigne la figure 7, le taux de recouvrement est plus faible dans les propositions en vertu de la section I, même si le montant des dettes est beaucoup plus élevé. Dans la majorité des cas, ce taux est inférieur à 20 p. 100 des dettes, ce qui donne à penser que ces propositions offrent un allègement considérable aux débiteurs.

Figure 7

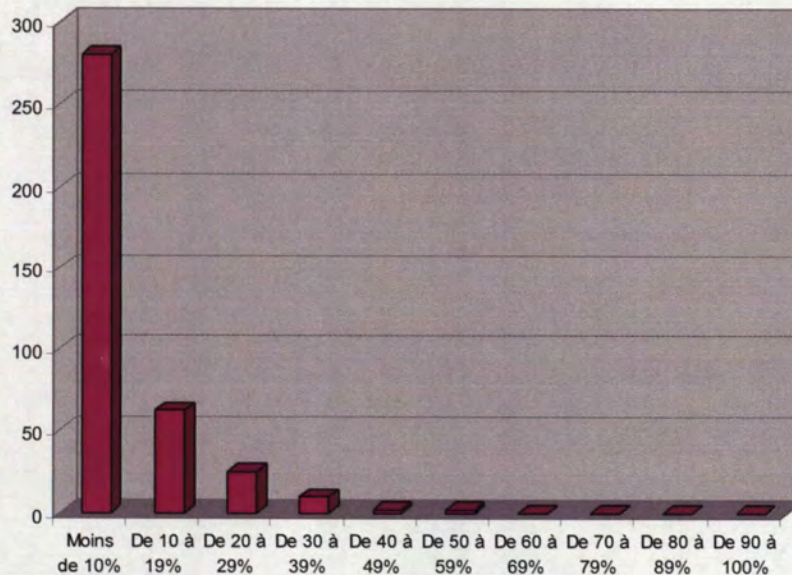
Taux de recouvrement dans les propositions en vertu de la section I



Enfin, comme le montre la figure 8, le taux de recouvrement est relativement faible dans le cas des faillites de consommateur et les créanciers ne recouvrent pratiquement jamais plus de 10 p. 100 de leurs réclamations. Ces chiffres sont attribuables en partie à la valeur moindre des biens des faillis, comme nous en avons fait état précédemment, et en partie au niveau de revenu inférieur et par le fait même à l'incapacité de la plupart des consommateurs faillis à effectuer des paiements sur la base de leur revenu excédentaire.

Figure 8
Taux de recouvrement dans les faillites de consommateur

Nombre de faillites de consommateur, selon le taux de recouvrement



En ce qui a trait aux biens ou aux revenus des débiteurs réalisés par les créanciers, les figures 9 à 12 illustrent les recettes versées à l'actif et, par ricochet, aux créanciers après déduction des honoraires et débours en faveur du syndic ou de l'administrateur. Malheureusement, le format des données n'a pas permis de tirer des conclusions sûres concernant le choix de la procédure et le mode de réalisation des biens ou des revenus.

Dans le cas des propositions de consommateur ou commerciales en vertu de la section II, les recettes proviennent principalement des paiements effectués sur la base du revenu excédentaire comme en témoignent les figures 9 et 10. En ce qui concerne les propositions commerciales en vertu de la section II, le taux de recouvrement est faible, mais les paiements constituent la principale source de recettes.

Figure 9

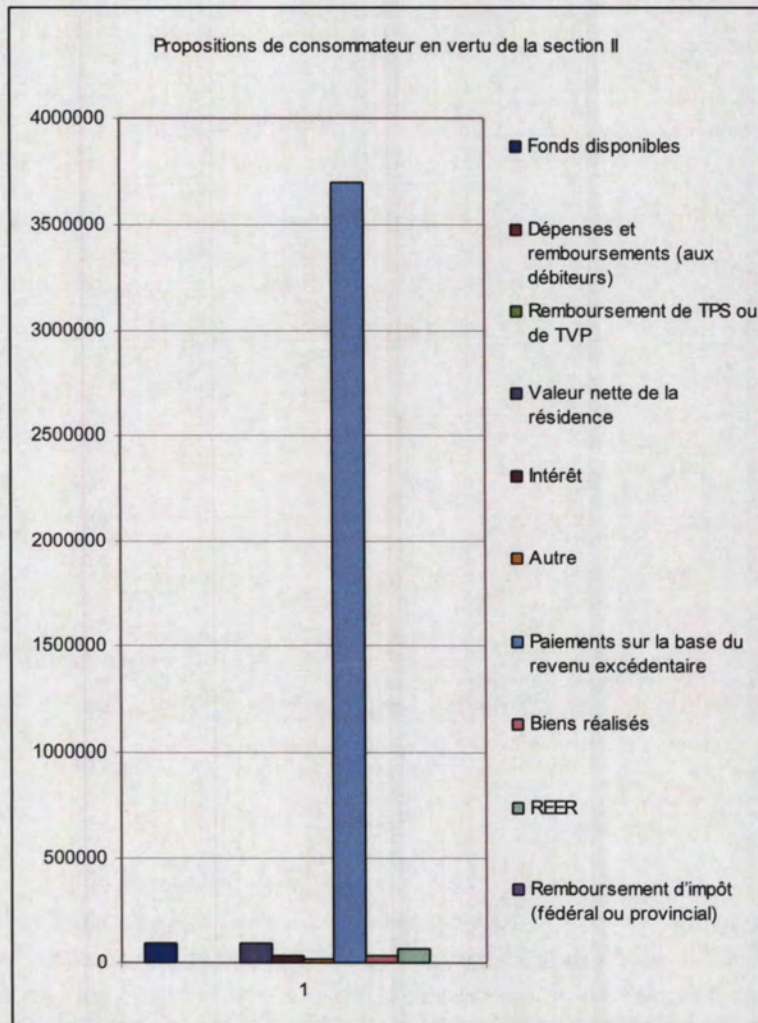
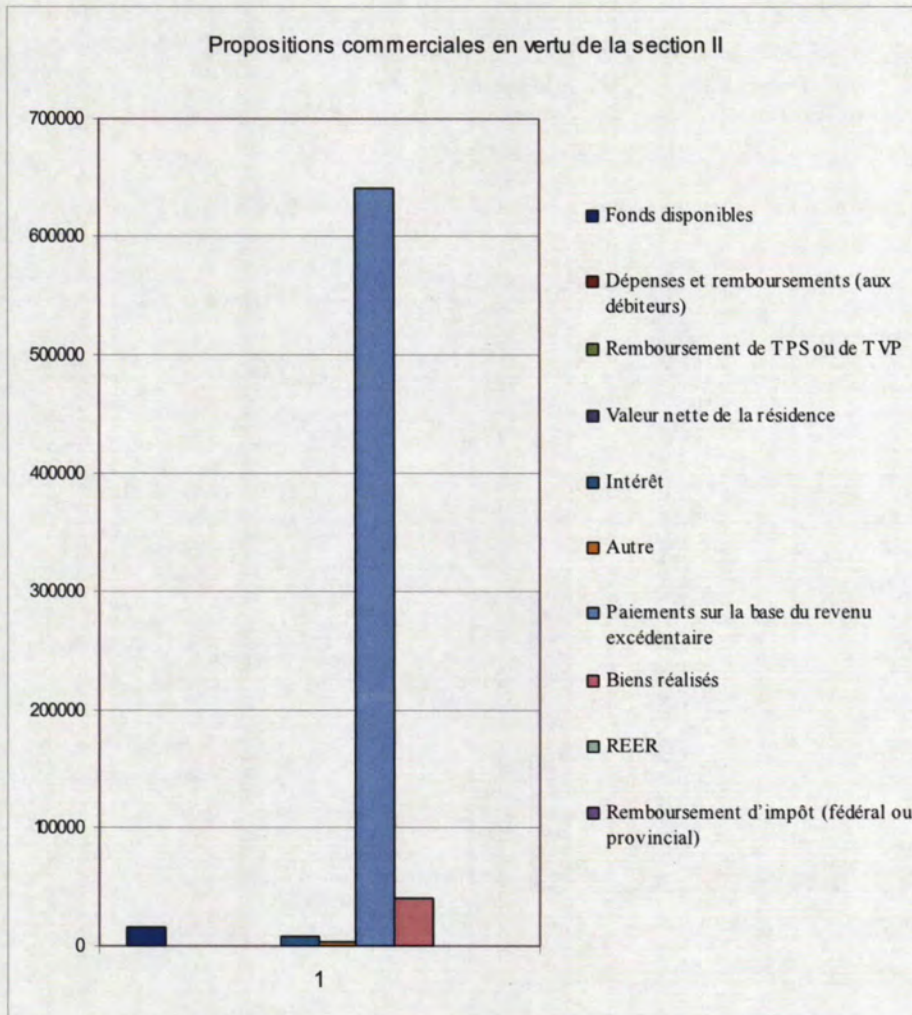
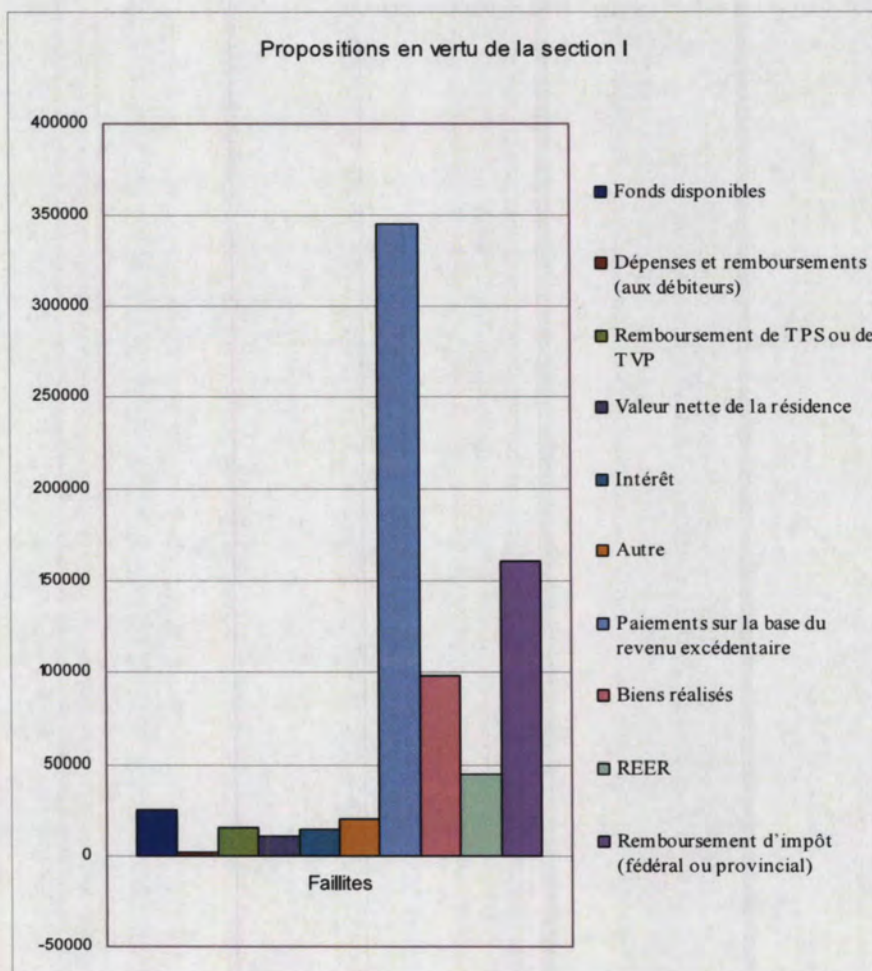


Figure 10



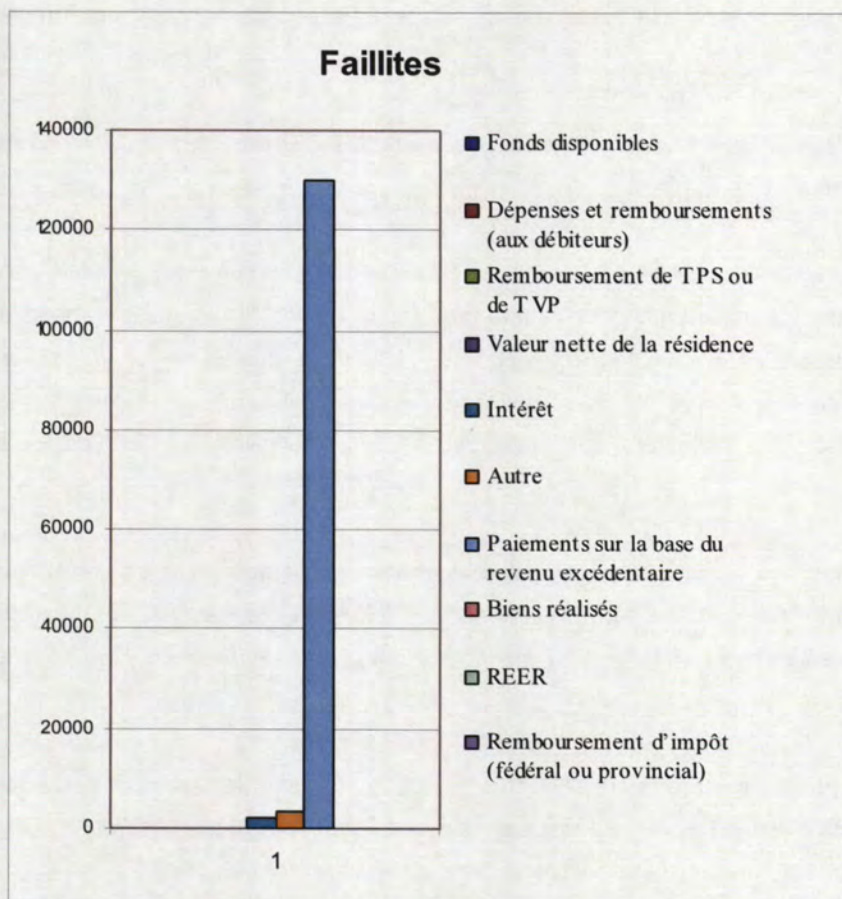
En revanche, la figure 11 indique que les montants utilisés pour couvrir les réclamations des créanciers dans une proposition en vertu de la section I proviennent de plusieurs sources, y compris les paiements, les remboursements d'impôt, les biens réalisés, les REER et les fonds disponibles.

Figure 11



Comme le montre la figure 12, les montants recouverts dans le cas des faillites proviennent essentiellement des paiements effectués au titre du revenu excédentaire. Il est impossible d'expliquer clairement cette tendance, puisque les débiteurs consommateur possèdent certains biens non exemptés. En outre, il est important de souligner qu'environ 85 p. 100 des consommateurs faillis ne disposent pas de revenu excédentaire pour rembourser les créanciers. Il faudrait examiner plus en détail ces données et obtenir des renseignements plus détaillés pour être en mesure de formuler des observations pertinentes.

Figure 12



Dans l'ensemble, ces données fournissent des renseignements de base qui pourraient s'avérer utiles dans le cadre d'une évaluation plus poussée de l'insolvabilité des consommateurs, que ce soit à une période donnée après que le débiteur consommateur ait terminé la procédure d'insolvabilité, pour mesurer le bien-fondé du choix de la procédure et la santé financière à plus long terme, ou comme données de référence pour des études futures sur la nature des difficultés financières du débiteur consommateur. À l'heure actuelle, les données ne sont pas recueillies à ces fins, mais de tels renseignements permettraient de formuler des observations plus détaillées et plus nuancées sur la situation des débiteurs consommateurs et les meilleurs choix pour mettre fin à leurs problèmes financiers.

IX. Questions de recherche et observations

On trouvera dans les pages qui suivent des observations sommaires concernant les questions de recherche.

1. Les causes des problèmes financiers sont-elles un facteur déterminant dans le choix entre une proposition ou une faillite?

D'après les données recueillies, les causes des problèmes financiers ne semblent généralement pas un facteur déterminant dans le choix entre une proposition ou une faillite, quoique certains types de dettes puissent inciter les débiteurs à opter pour une procédure en particulier. L'information ci-dessus permet de formuler des observations préliminaires concernant les différentes séries de données. Les quatre principales causes de l'insolvabilité sont indiquées pour chaque groupe.

En ce qui concerne les propositions de consommateur en vertu de la section II, les principales causes de l'insolvabilité sont la mauvaise gestion financière (25 p. 100), la surutilisation du crédit (20 p. 100), l'emploi saisonnier ou le revenu insuffisant (14 p. 100) et la perte d'un revenu d'emploi (12 p. 100).

Pour ce qui est des propositions commerciales en vertu de la section II, les principales causes sont la surutilisation du crédit (24 p. 100), la mauvaise gestion financière (16 p. 100), la perte d'un revenu d'emploi (17 p. 100) et l'emploi saisonnier ou le revenu insuffisant (16 p. 100).

En ce qui a trait aux propositions en vertu de la section I, la surutilisation du crédit (20 p. 100), l'échec d'une entreprise (16 p. 100), la mauvaise gestion financière (14 p. 100) et les taxes et impôts impayés (12 p. 100) constituent les principales causes de l'insolvabilité.

Enfin, dans les cas de faillite, la surutilisation du crédit (22 p. 100), l'emploi saisonnier ou le revenu insuffisant (15 p. 100), la perte d'un revenu d'emploi (13 p. 100) et les raisons médicales (11 p. 100) figurent en tête de la liste des causes de l'insolvabilité.

Il ressort des données qu'une surutilisation du crédit est la cause première de l'insolvabilité, à hauteur de 20 à 24 p. 100, dans tous les groupes. La dette hypothécaire constitue une cause importante pour les débiteurs ayant déposé une proposition en vertu de la section I, mais moindre pour les faillis, dont bon nombre n'ont aucune valeur nette au titre de leur résidence.

Les dettes sur cartes de crédit posent un grave problème dans tous les groupes, et Ronald Mann et d'autres universitaires ont observé que le problème s'intensifiait. Il serait intéressant d'obtenir des données longitudinales canadiennes en ce qui a trait aux dettes sur cartes de crédit ou à d'autres dettes. Les données qualitatives concernant les dettes sur cartes de crédit recueillies dans le cadre de la présente étude ont fait référence, dans une certaine mesure, à l'utilisation des cartes de crédit pour payer la facture d'épicerie ou certains services publics, en plus des dépenses de consommation plus générales, surtout durant la période précédant le dépôt de la procédure d'insolvabilité. Ces données confirment les résultats d'une étude antérieure selon laquelle les débiteurs consommateurs plus âgés utilisaient leur carte de crédit pour acheter des produits de première nécessité⁶⁸. Étant donné que les dettes sur cartes de crédit sont assorties d'un taux d'intérêt élevé et ne font l'objet d'aucun calendrier de remboursement précis, il est plus facile de les accumuler et elles posent par la suite des problèmes importants pour les débiteurs à faible revenu. Pourtant, à ce jour, la politique en matière d'insolvabilité ne tient pas véritablement compte de la nature de cette dette dans l'élaboration des politiques.

Collectivement, la perte d'un revenu d'emploi et un revenu saisonnier constituent une cause importante dans les propositions de consommateur en vertu de la section II (26 p. 100), les propositions commerciales en vertu de la section II (33 p. 100) et les faillites (28 p. 100), mais moins fréquente dans les propositions en vertu de la section I (16 p. 100). Ces données semblent indiquer qu'il faut se pencher sur des défis économiques et sociaux plus vastes, car il arrive souvent que le débiteur consommateur n'ait plus prise sur ses difficultés financières. À ce jour, il n'y a pas beaucoup de lien, au Canada, entre la stimulation économique et l'élaboration de politiques en matière d'emploi, d'une part, et l'élaboration de politiques sur le droit de l'insolvabilité, d'autre part. En l'absence de données longitudinales échelonnées sur une longue période, il est difficile de savoir si le manque de possibilités d'emploi est un phénomène croissant; il serait utile de recueillir des données à ce chapitre.

La mauvaise gestion financière constitue la cause première de l'insolvabilité dans les propositions de consommateur en vertu de la section II (25 p. 100) et une cause relativement importante dans les propositions commerciales en vertu de la section II (15 p. 100) et les propositions en vertu de la section I (14 p. 100), mais elle a une incidence moindre dans les faillites (9 p. 100). Il est logique que les débiteurs qui ont mieux géré leur situation financière optent pour le dépôt d'une proposition, car ils ont des biens à protéger et une proposition pourrait leur permettre de devenir viables sur le plan financier s'ils pouvaient acquérir les compétences et l'information requises pour vivre selon leurs moyens. Les séances de consultation obligatoires qui

⁶⁸ Sarra, *Bien vieillir : une analyse du nombre grandissant de Canadiens en faillite âgés de 55 ans ou plus*, *supra*, note 7.

mettent l'accent sur l'aspect « gestion financière » de l'insolvabilité des consommateurs peuvent aider, mais on dispose de peu d'études empiriques sur l'efficacité des consultations sur le crédit. Toutefois, on peut s'interroger sur l'utilité de tels programmes lorsque le problème ne tient pas tant à la mauvaise gestion financière qu'à l'absence d'un revenu d'emploi raisonnable ou au chômage. Il faudrait évaluer ces programmes afin de déterminer si les ressources sont utilisées à bon escient.

L'échec d'une entreprise était une cause importante principalement dans les propositions en vertu de la section I (16 p. 100). Toutefois, un manque d'information sur les raisons de l'échec au sein de ce groupe nous empêche de formuler des observations pertinentes. Il faudrait mener d'autres recherches sur les aspects de l'entreprise qui ont échoué, car il y a une différence importante entre les déficiences des marchés à grande échelle ou le repli d'un secteur, et des pratiques de gestion ou de direction inadéquates au sein d'une petite entreprise.

Les problèmes de santé représentent une cause importante dans les propositions de consommateur en vertu de la section II (15 p. 100) et dans les faillites (11 p. 100) comparativement aux propositions de consommateur en vertu de la section II (8 p. 100) et aux propositions en vertu de la section I (6 p. 100). Toutefois, comme nous l'avons déjà signalé, on ne sait pas avec certitude si les problèmes financiers des débiteurs sont véritablement attribuables aux frais médicaux proprement dits, au fait qu'ils n'avaient pas accès à une assurance maladie supplémentaire ou si leurs problèmes de santé les empêchaient de gagner un revenu suffisant. De même, les dettes attribuables aux problèmes de santé peuvent être masquées si les débiteurs consommateurs ont utilisé leur carte de crédit pour payer leurs frais médicaux lorsqu'ils ont obtenu leur congé de l'hôpital ou pour obtenir des soins en clinique externe, comme c'est monnaie courante dans certaines régions. Un sondage direct et des données d'entrevue permettraient de brosser un tableau plus clair de cette cause de l'insolvabilité.

2. Le fait que le débiteur soit propriétaire ou non de sa résidence influe-t-il sur le choix de la procédure?

D'après les données du BSF résumant la situation concernant les actifs résidentiels, les faillites étaient moins nombreuses que les débiteurs consommateurs des autres catégories à être propriétaires de leur résidence⁶⁹.

⁶⁹ Bureau du surintendant des faillites, le 20 décembre 2007.

Tableau 13
Nombre et pourcentage de dossiers, selon que les débiteurs sont
propriétaires ou non de leur résidence

	Nombre total de dossiers	Nombre de dossiers où les débiteurs sont propriétaires de leur résidence	Pourcentage de débiteurs propriétaires de leur résidence
Faillites	993	201	20,24 %
Propositions en vertu de la section I	731	345	47,20 %
Propositions commerciales en vertu de la section II	1085	604	55,67 %
Propositions de consommateur en vertu de la section II	4453	1344	30,20 %
Total	7262	2494	34,34 %

D'après les données recueillies pour notre étude, il semble que le fait de posséder sa résidence est un prédicteur du dépôt d'une proposition, mais uniquement lorsque le débiteur a une valeur nette à protéger au titre de sa résidence.

Les prêts hypothécaires représentent une forte proportion des dettes, particulièrement dans les propositions en vertu de la section II, mais moins dans celles en vertu de la section I et encore moins dans les faillites. Dans les propositions de consommateur de la section II, 53 p. 100 des dettes sont attribuables aux hypothèques et 32 p. 100 des débiteurs en ont une. Dans les propositions commerciales en vertu de la section II, ces proportions sont respectivement de 61 et 56 p. 100. Dans les propositions en vertu de la section I, elles sont de 28 et 40 p. 100. En revanche, dans les faillites, les hypothèques ne représentent que 22 p. 100 des dettes et 17 p. 100 des faillis en ont une. Par conséquent, il ne s'agit pas d'un facteur important dans les faillites, comparativement aux propositions en vertu des sections II ou I.

Comme en témoignent ces chiffres, les débiteurs propriétaires de leur résidence sont moins nombreux dans les faillites que dans les propositions. On peut examiner les valeurs moyenne et médiane des actifs résidentiels par rapport à celles des dettes hypothécaires pour avoir une idée

de la valeur nette que les débiteurs tentent de protéger. Il ne s'agit pas d'un calcul exact, mais il donne une bonne idée de la valeur nette des résidences dans un groupe.

Dettes hypothécaires		
	Valeur moyenne	Valeur médiane
Propositions de consommateur en vertu de la section II	144 692 \$	137 137 \$
Propositions commerciales en vertu de la section II	144 890 \$	137 000 \$
Propositions en vertu de la section I	176 790 \$	150 952 \$
Faillites	126 700 \$	105 430 \$

Actifs résidentiels		
	Valeur moyenne	Valeur médiane
Propositions de consommateur en vertu de la section II	164 141 \$	152 500 \$
Propositions commerciales en vertu de la section II	155 679 \$	150 000 \$
Propositions en vertu de la section I	212 107 \$	186 930 \$
Faillites	118 834 \$	105 000 \$

En comparant les différentes séries de données, on constate d'emblée que les valeurs moyenne et médiane des dettes hypothécaires des faillis dépassent celles de leurs biens, ce qui signifie que les faillis étaient propriétaires de résidences d'une valeur moins élevée par rapport aux autres groupes et qu'ils n'avaient aucune valeur nette à protéger au titre de leur résidence. Une valeur nette négative peut indiquer une baisse du prix des résidences ou un prêt hypothécaire supplémentaire contracté au cours de la période précédant les problèmes financiers. Ces données ont été recueillies juste avant la crise des prêts hypothécaires à risque aux États-Unis.

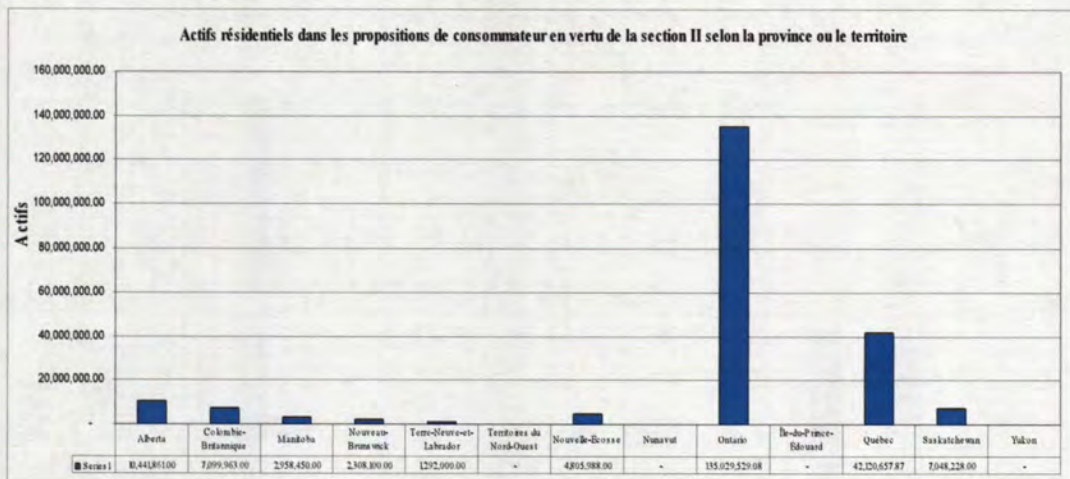
En revanche, la valeur nette des résidences est très élevée dans toutes les catégories de propositions, ce qui semble indiquer que la protection de cette valeur, l'actif le plus précieux dans toutes les catégories de propositions, a une incidence considérable sur le choix de la procédure. Dans les propositions de consommateur en vertu de la section II, la valeur nette médiane dépassait 15 000 \$CAN, comparativement à 13 000 \$CAN dans les propositions commerciales en vertu de la section II et 36 000 \$CAN dans les propositions en vertu de la section I. La protection de la valeur nette au titre de leur résidence semble donc inciter les débiteurs à opter pour une proposition au lieu de la faillite.

Comme le montant d'exemption s'appliquant à la résidence varie d'une région du pays à l'autre, une question de recherche visait à évaluer l'incidence des différents montants prévus sur le choix de la procédure. Il s'agit là d'un enjeu important qui mérite un examen plus approfondi, car la présente étude n'a pas permis de l'analyser en détail⁷⁰. Toutefois, de façon générale, les figures 13 et 15 ci-après résument la répartition régionale des actifs résidentiels dans les propositions en vertu des sections II et I.

À partir de données globales non corrigées pour l'ensemble des provinces et territoires, la figure 13 montre que la valeur totale des actifs résidentiels dans les propositions de consommateur en vertu de la section II est beaucoup plus élevée en Ontario et au Québec que dans les autres administrations publiques. Comme en témoigne la figure 15, cette valeur est répartie plus également entre plusieurs provinces dans les propositions en vertu de la section I, mais elle demeure nettement plus élevée en Ontario qu'ailleurs.

Les figures 14 et 16 ci-après montrent que la répartition régionale des dettes hypothécaires suit la même tendance que les actifs résidentiels dans les propositions de consommateurs des sections II et I.

Figure 13
Actifs résidentiels dans les propositions de consommateur en vertu de la section II, selon la province ou le territoire



⁷⁰ En raison des contraintes de temps et des ressources limitées.

Figure 14
Dettes hypothécaires dans les propositions de consommateur
en vertu de la section II, selon la province ou le territoire (données non corrigées)

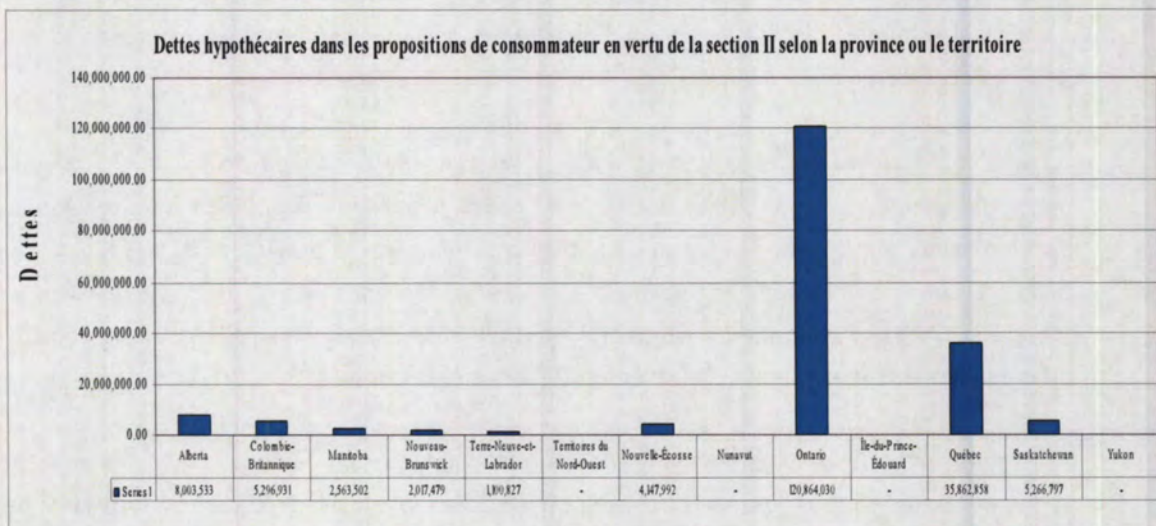


Figure 15
Actifs résidentiels dans les propositions
en vertu de la section I, selon la province ou le territoire (données non corrigées)

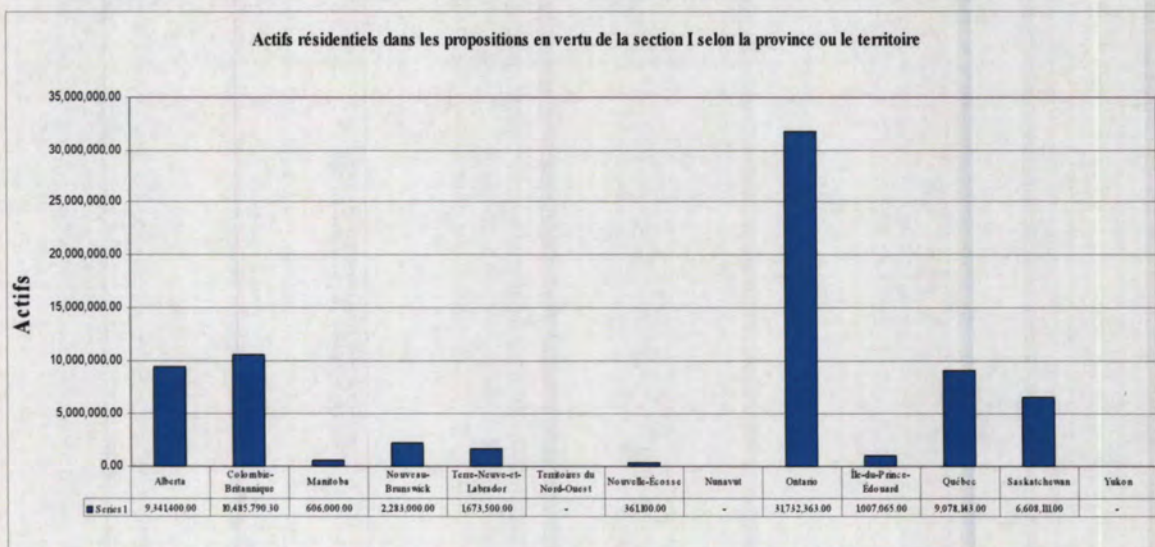
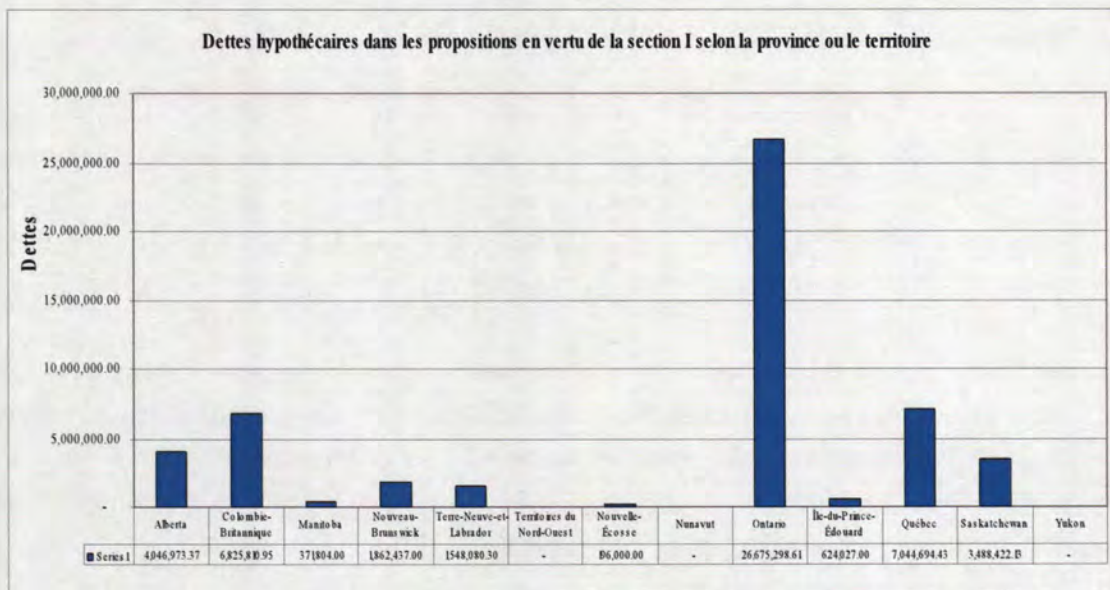


Figure 16
Dettes hypothécaires dans les propositions
en vertu de la section I, selon la province ou le territoire (données non corrigées)



La valeur nette de leur résidence, associée au montant d'exemption provinciale, pourrait, dans une large mesure, inciter les débiteurs à opter pour une procédure d'insolvabilité en particulier. Toutefois, il faudrait analyser les données sous l'angle des valeurs médiane et moyenne et du montant d'exemption par province ou territoire pour dégager des conclusions valables.

Au Canada, les exemptions au titre de la valeur nette de la résidence varient considérablement selon la province ou le territoire : les montants vont d'une exemption nulle en plusieurs endroits à une exemption de 40 000 \$ en Alberta. En octobre 2005, dans un mémoire sur la réforme législative présenté au gouvernement, l'Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation soulignait les écarts considérables entre les exemptions à ce titre, précisant que l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse n'offrent aucune exemption⁷¹. L'exemption représente 3 000 \$ au Yukon, dans les Territoires du Nord-Ouest et au Nunavut et 10 000 \$ à Terre-Neuve-et-Labrador. En Colombie-Britannique, elle se chiffre à 12 000 \$ dans le district régional de la capitale ou celui du

⁷¹ Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation, *Mémoire sur les modifications proposées aux clauses relatives à l'insolvabilité personnelle du projet de loi C-55 à l'intention du Comité permanent de l'industrie, des ressources naturelles, des sciences et de la technologie (INDU) de la Chambre des communes*, 21 octobre 2005, <http://www.cairp.ca/pdf/Bill%20C-55%20Personal%20Submission%20F.pdf>, consulté le 25 mai 2008.

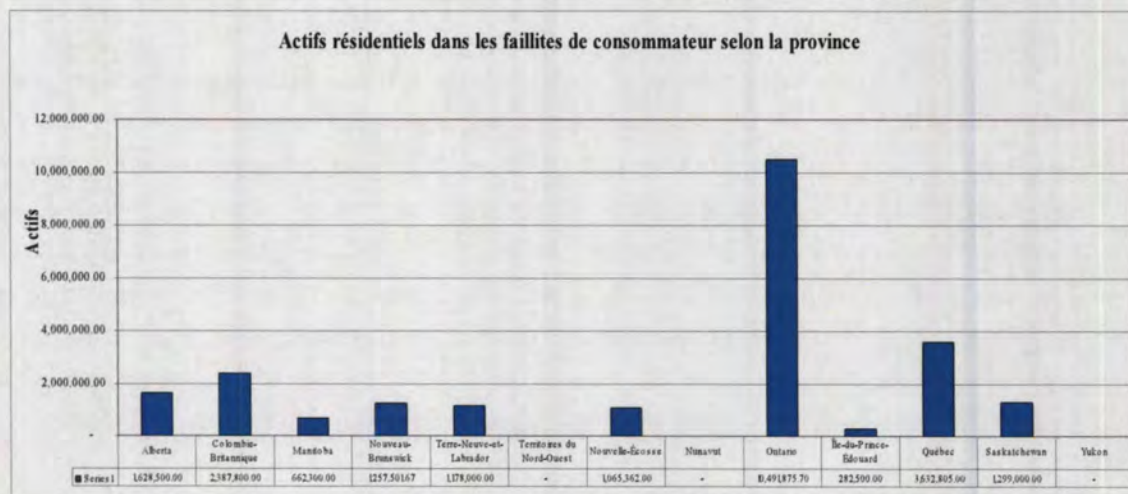
Grand Vancouver, mais à 9 000 \$ dans le reste de la province. En Saskatchewan et en Alberta, les exemptions atteignent respectivement 32 000 \$ et 40 000 \$. Au Manitoba, l'exemption est de 2 500 \$ pour une résidence ou un domicile non détenu en copropriété ou en propriété commune d'un débiteur autre qu'un agriculteur et de 1 500 \$ pour la valeur de l'intérêt du débiteur dans une résidence ou un domicile détenu en copropriété ou en propriété commune⁷².

Si l'on examine ces écarts entre les régions dans les figures ci-dessus, il est évident que la valeur nette de la résidence peut constituer un facteur déterminant dans la décision de déposer une proposition dans les provinces ou territoires où aucune exemption n'est prévue. En Ontario, par exemple, les figures indiquent une valeur nette élevée des résidences dans les propositions de la section I et les propositions de consommateurs de la section II.

Les figures 17 et 18 ci-après fournissent des données sur la valeur des actifs résidentiels et des dettes hypothécaires des consommateurs faillis. Elles démontrent que, dans les administrations publiques où aucune exemption n'est prévue, le failli n'a guère de valeur nette à protéger; toutefois, dans les administrations publiques qui prévoient des exemptions et où le failli peut protéger une partie de la valeur nette de sa résidence, la faillite semble une option⁷³.

Figure 17

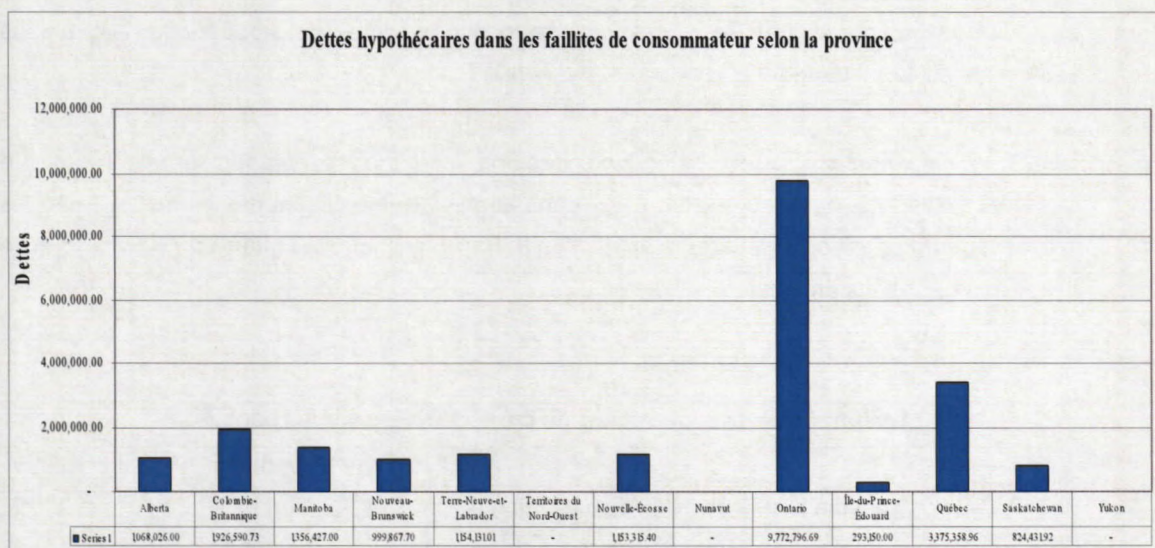
Actifs résidentiels dans les faillites de consommateur, selon la province ou le territoire (données non corrigées)



⁷² *Ibid.*

⁷³ Comme nous l'avons déjà signalé, une analyse approfondie des données s'impose avant de tirer des conclusions valables.

Figure 18
Dettes hypothécaires dans les faillites de consommateur, selon la province ou le territoire (données non corrigées)



Par ailleurs, en plus des résidences, les terrains, les chalets et les véhicules à moteur sont des actifs précieux que les débiteurs cherchent à protéger en optant pour le dépôt d'une proposition, comme l'indiquent les tableaux 2, 4 et 6 ci-dessus, mais il est difficile de déterminer leur valeur nette à partir des données recueillies par le BSF. Les véhicules à moteur font l'objet d'une exemption dans de nombreuses provinces, jusqu'à concurrence d'un montant établi; cette exemption peut être explicite ou au titre des outils de travail lorsque le failli l'utilise dans le cadre de son emploi.

3. Les dettes sur cartes de crédit sont-elles un facteur déterminant dans l'insolvabilité des consommateurs au Canada?

Il ressort des données que les dettes sur cartes de crédit constituent un facteur important dans l'insolvabilité des consommateurs. Toutefois, comme en témoigne le sommaire ci-après, le montant en dollars de ces dettes est similaire dans les propositions de la section II et les faillites, mais il est plus élevé dans celles en vertu de la section I. Les dettes sur cartes de crédit représentent une proportion des dettes relativement uniforme dans toutes les séries de données, à hauteur de 14 à 18 p. 100.

Les dettes sur cartes de crédit représentent 18 p. 100 des dettes contractées par les débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur en vertu de la section II et 15 p. 100 de celles des débiteurs ayant déposé une proposition commerciale en vertu de la section II; la proportion est de 14 p. 100 pour les débiteurs consommateurs ayant déposé une proposition en vertu de la section I et de 17 p. 100 pour les consommateurs faillis.

De même, les dettes sur cartes de crédit délivrées par les banques représentent une importante cause d'insolvabilité, mais leurs valeurs moyenne et médiane ne varient pas beaucoup entre les faillites et les propositions en vertu de la section II. En revanche, elles atteignent plus du double dans les propositions en vertu de la section I.

Dettes attribuables aux cartes de crédit délivrées par les banques		
	Valeur moyenne	Valeur médiane
Propositions de consommateur en vertu de la section II	12 419 \$	9 045 \$
Propositions commerciales en vertu de la section II	14 090 \$	9 911 \$
Propositions en vertu de la section I	33 660 \$	22 762 \$
Faillites	14 916 \$	8 353 \$

Par ailleurs, des dettes importantes sur d'autres cartes de crédit – celles délivrées par des détaillants, par exemple – ont aussi contribué aux problèmes financiers des débiteurs.

Dettes attribuables aux cartes de crédit délivrées par d'autres émetteurs		
	Valeur moyenne	Valeur médiane
Propositions de consommateur en vertu de la section II	7 222 \$	4 884 \$
Propositions commerciales en vertu de la section II	9 179 \$	5 843 \$
Propositions en vertu de la section I	15 969 \$	8 387 \$
Faillites	8 385 \$	4 502 \$

Si l'on prend en compte ces cartes de crédit et celles délivrées par les banques, il semble que les débiteurs ont plusieurs cartes sur lesquelles ils contractent des dettes élevées avant d'entreprendre une procédure d'insolvabilité. Toutefois, comme la valeur médiane de ces dettes est similaire dans les faillites et les propositions de consommateur en vertu de la section II, il ne s'agirait pas d'un facteur qui inciterait le débiteur à opter pour une procédure plutôt que l'autre.

Les dettes sur cartes de crédit sont assorties de taux d'intérêts élevés. En outre, ni l'endettement ni le remboursement de ces dettes ne font l'objet de paramètres rigoureux qui aideraient les débiteurs à gérer leurs finances. Par exemple, un paiement hypothécaire ou le remboursement d'un bien meuble comme un appareil électroménager sont des dettes à montant fixe, remboursables à un taux d'intérêt moindre sur une période préétablie. Tout défaut de paiement selon le calendrier établi – tous les mois ou à un autre intervalle – peut entraîner des mesures d'applications immédiates. La dette sur cartes de crédit, en revanche, peut croître rapidement, est assortie de taux d'intérêts très élevés, qui peuvent rapidement accroître les problèmes financiers, et ne prévoit aucun plan de remboursement défini, autre qu'un paiement minimum. Les débiteurs consommateurs ne sont donc pas incités à rembourser ces dettes en premier, ce qui entraîne des difficultés financières à plus long terme. Des travaux de recherche ultérieurs pourraient se pencher sur la mesure dans laquelle les différences au chapitre du type de dette et des modalités de remboursement contribuent aux difficultés financières des consommateurs, à leur capacité de gérer leurs dettes et à la possibilité de redressement économique.

4. Les prêts bancaires sont-ils un facteur déterminant dans l'insolvabilité des consommateurs au Canada?

Là encore, il est évident que les prêts bancaires, à l'exception des hypothèques immobilières, sont une importante source d'endettement. Leur montant varie d'un groupe à l'autre, mais ces prêts représentent une proportion similaire par rapport à l'ensemble des dettes dans tous les groupes. De même, le nombre total de débiteurs ayant des prêts bancaires, à l'exclusion des hypothèques immobilières, est à peu près le même dans tous les groupes.

Dans les propositions de consommateur en vertu de la section II, les prêts bancaires représentaient 13 p. 100 des dettes et 67 p. 100 de ces débiteurs avaient des prêts bancaires, comparativement à 12 et 73 p. 100 respectivement dans les propositions commerciales en vertu de la section II, 14 et 71 p. 100 dans les propositions en vertu de la section I et 15 et 61 p. 100 dans les faillites.

Toutefois, le montant des dettes attribuables aux prêts bancaires varie d'un groupe à l'autre :

Dettes attribuables aux prêts bancaires (à l'exception des hypothèques immobilières)		
	Valeur moyenne	Valeur médiane
Propositions de consommateur en vertu de la section II	16 605 \$	13 218 \$
Propositions commerciales en vertu de la section II	22 263 \$	18 192 \$
Propositions en vertu de la section I	51 361 \$	35 467 \$
Faillites	23 478 \$	14 137 \$

Ainsi, dans les propositions en vertu de la section I, les valeurs moyenne et médiane des prêts bancaires représentaient environ le double par rapport aux autres groupes. Dans les faillites, leur valeur médiane était supérieure d'un peu moins de 1 000 \$CAN par rapport aux propositions de consommateur en vertu de la section II et inférieure par rapport aux propositions commerciales en vertu de la section II. Bien que les dettes attribuables aux prêts bancaires contribuent à l'insolvabilité, la présente étude ne permet pas d'établir qu'elles aient une incidence sur le choix de la procédure.

Comme nous l'avons déjà signalé, certains syndics estiment que le montant élevé des dettes attribuables aux prêts bancaires non garantis découle du fait que les demandes et approbations de crédit peuvent maintenant se faire en ligne, ce qui facilite l'accès à ce type de prêt. La valeur médiane des prêts bancaires est la plus élevée après celle des hypothèques, à peu près à égalité avec les dettes sur cartes de crédit, toutes catégories de cartes confondues.

Les données n'indiquent pas si les dettes attribuables aux prêts bancaires précédaient la dette sur cartes de crédit, coïncidaient avec l'acquisition des cartes de crédit ou avaient été contractées pour consolider les prêts une fois que les dettes sur cartes de crédit sont devenues impossibles à gérer. Une étude plus approfondie sur le sujet permettrait de déterminer dans quelle mesure un ensemble particulier de types de dettes entraîne des difficultés financières.

La série de données montre que le rapport entre l'âge et le type de dette, par exemple, les prêts bancaires et les dettes sur cartes de crédit, mérite un examen approfondi. La facilité avec laquelle les débiteurs peuvent contracter certains types de dettes peut s'avérer un facteur important, mais l'information fournie pour les besoins de la présente étude ne permet pas de l'établir.

5. Les prêts consentis par les sociétés de crédit sont-ils un facteur déterminant dans l'insolvabilité des consommateurs au Canada?

Par rapport aux dettes sur cartes de crédit ou aux prêts bancaires, les prêts consentis par les sociétés de crédit représentent une plus faible proportion des dettes dans tous les groupes, à savoir 6 p. 100 dans les propositions de consommateur et les propositions commerciales en vertu de la section II ainsi que dans les propositions en vertu de la section I et 7 p. 100 dans les faillites. Toutefois, un grand nombre de débiteurs ont contracté ce type de prêt : 44 p. 100 dans les propositions de consommateur en vertu de la section II, 57 p. 100 dans les propositions commerciales en vertu de la section II, 43 p. 100 dans les propositions en vertu de la section I et 45 p. 100 dans les faillites. Les valeurs moyenne et médiane pour tous les groupes sont indiquées ci-après :

Dettes attribuables aux prêts consentis par les sociétés de crédit		
	Valeur moyenne	Valeur médiane
Propositions de consommateur en vertu de la section II	11 380 \$	9 000 \$
Propositions commerciales en vertu de la section II	13 231 \$	10 000 \$
Propositions en vertu de la section I	36 965 \$	16 000 \$
Faillites	14 723 \$	9 000 \$

Encore une fois, les valeurs moyenne et médiane des montants dus à des sociétés de crédit par les débiteurs ayant déposé une proposition en vertu de la section I sont beaucoup plus élevées. On observe des montants relativement uniformes entre les trois autres groupes, particulièrement au titre de la valeur médiane.

Au dire des syndic, il s'agit souvent de prêts de consolidation grâce auxquels les débiteurs regroupent leurs dettes sur cartes de crédit, mécanisme auquel ils ont souvent recours lorsqu'ils sont aux prises avec des difficultés financières, mais souvent bien avant d'entreprendre une procédure d'insolvabilité. Une partie de ces montants pourrait donc refléter d'anciennes dettes sur cartes de crédit.

D'après le BSF, cette catégorie comprend aussi certains prêts sur salaire, mais ce n'est pas la seule. L'introduction des prêts sur salaire a soulevé plusieurs problèmes dans les cas d'insolvabilité de consommateurs, en particulier pour ce qui est des frais de service et des intérêts, ainsi qu'un cycle possible d'accroissement de la dette en raison de plusieurs

renouvellements de prêts, mais les données du BSF sur les sources de l'endettement ne rendent pas précisément compte des prêts sur salaire, car ils sont répartis entre plusieurs catégories de données du BSF, y compris les prêts consentis par les sociétés crédit⁷⁴. Il faudrait mener d'autres études sur de tels prêts, notamment sur la mesure dans laquelle ils contribuent à l'insolvabilité des consommateurs. Comme il a déjà été mentionné, une étude a démontré que 25 p. 100 des débiteurs consommateurs insolubles devaient plus de 25 p. 100 de leur revenu mensuel à des prêteurs sur salaire⁷⁵. Il faudrait brosser un tableau empirique plus clair du marché des services financiers parallèles pour obtenir des données qui serviraient de base à une réforme possible du système de prêts à la consommation.

6. Observe-t-on des différences entre les débiteurs ayant déposé une proposition et les faillis en ce qui a trait aux taxes et impôts impayés?

Les dettes fiscales ne sont pas une cause d'insolvabilité importante dans les propositions en vertu de la section II : 31 p. 100 débiteurs ayant déposé une proposition de consommateur et 40 p. 100 de ceux ayant déposé une proposition commerciale en vertu de la section II avaient ce type de dettes, mais elles ne représentaient que 2 et 1 p. 100 respectivement de leurs dettes, comparativement à 37 p. 100 des débiteurs et 8 p. 100 des dettes pour les faillis. En revanche, dans les propositions en vertu de la section I, il s'agissait de 48 p. 100 des débiteurs et d'une proportion importante des dettes, soit 17 p. 100. La valeur médiane des dettes fiscales dans les propositions en vertu de la section I est dix fois plus élevée que pour les autres groupes.

Dettes attribuables aux taxes et impôts impayés		
	Valeur moyenne	Valeur médiane
Propositions de consommateur en vertu de la section II	6 181 \$	2 000 \$
Propositions commerciales en vertu de la section II	4 428 \$	1 964 \$
Propositions en vertu de la section I	91 627 \$	30 300 \$
Faillites	22 334 \$	3 204 \$

⁷⁴ Voir, dans l'étude de Ruth Berry et Karen Duncan, *supra*, note 24, les données se rapportant aux prêts sur salaire.

⁷⁵ *Ibid.*

La valeur médiane des dettes fiscales au moment du lancement de la procédure était donc modeste dans les propositions en vertu de la section II et les faillites, mais importante dans les propositions en vertu de la section I.

Le gouvernement a modifié la législation pour éviter ce qu'il considérait comme un problème, à savoir le fait que les débiteurs ayant une dette fiscale élevée aient recours à la faillite pour éviter de payer cette dette. L'article 172.1 de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* a été modifié en 2008 afin d'ajouter une procédure sur la libération des faillis ayant une dette élevée au titre de l'impôt sur le revenu des particuliers. Les modifications visent les particuliers qui ont une dette fiscale impayée de plus de 200 000 \$ (au titre de l'impôt fédéral ou provincial), y compris le capital, l'intérêt et les pénalités, lorsque le montant dû représente au moins 75 p. 100 du total des réclamations prouvées non garanties du failli. Le nouvel article visait à s'assurer que les faillis ayant une dette fiscale élevée n'utilisent pas de façon inappropriée le système d'insolvabilité en payant leurs autres créanciers, mais non le gouvernement. Ces faillis ne seront pas admissibles à une libération d'office et devront présenter une demande de libération. Il incombera au débiteur de justifier au tribunal tout allégement demandé. La loi établit le moment de la libération de la faillite et les types d'ordonnances que peut rendre le tribunal au moment de l'audition de la demande de libération d'un failli. Ainsi, le tribunal peut, selon le cas, refuser la libération, suspendre la libération ou exiger du failli, comme condition de sa libération, qu'il accomplisse les actes, paie les montants d'argent, consente aux jugements ou se conforme aux autres conditions que le tribunal pourrait ordonner. La loi renferme de nouvelles dispositions obligatoires établissant les facteurs que le tribunal doit prendre en compte au moment de statuer sur la demande de libération du failli, notamment la situation du failli au moment où il a contracté la dette au titre de l'impôt sur le revenu des particuliers; les efforts déployés par le failli pour rembourser sa dette fiscale; le fait que le failli a ou non remboursé d'autres dettes sans toutefois faire d'efforts raisonnables pour rembourser sa dette fiscale; et l'avenir du failli sur le plan financier⁷⁶. C'est au failli qu'il revient de justifier la libération demandée au tribunal. Le tribunal peut modifier l'ordonnance s'il est convaincu qu'il n'y a pas de probabilité raisonnable que le failli soit en position de respecter les modalités de l'ordonnance.

Fait intéressant, les 5 773 dossiers de la présente étude n'ont pas permis d'établir si les faillis ont une dette fiscale assez élevée pour être visés par cette nouvelle disposition; en fait, les montants moyen et médian étaient plus élevés pour les débiteurs ayant déposé une proposition en vertu de la section I que pour les faillis. Les nouvelles dispositions pourraient donc ne s'appliquer qu'à une faible proportion des faillis.

⁷⁶ Paragraphe 172.1(4) de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

7. Les prêts aux étudiants sont-ils un facteur déterminant dans l'insolvabilité des consommateurs au Canada?

Comme en témoignent les données ci-après, les prêts aux étudiants ne constituent généralement pas un facteur important dans les propositions ni dans les faillites. Ce caractère négligeable tient probablement au fait que le failli ne peut être libéré de ces prêts avant dix ans, si bien que les créanciers ne sont pas enclins à prendre un arrangement à cet égard dans une proposition. Toutefois, comme la valeur médiane de ces dettes au moment du dépôt varie entre 7 000 et 11 300 \$CAN, il y a lieu de croire qu'elles ont contribué aux problèmes financiers sans pour autant être une cause première de l'insolvabilité.

L'importance de ce type de dettes pourra varier ou non lorsque le délai prévu sera ramené de dix à sept ans et que l'exemption en raison de difficultés financières excessives entrera en vigueur. L'alinéa 178(1)g) de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* a été modifié à partir du 7 juillet 2008 afin de ramener le délai prévu de dix à sept ans et l'article 178(1.1) a été modifié pour ramener de dix à cinq ans la période requise avant de pouvoir présenter une demande d'exemption en raison de difficultés financières excessives. D'aucuns estimaient trop long le délai de dix ans avant que d'anciens étudiants puissent demander d'être libérés des dispositions. Toutefois, en dépit de ces modifications, les débiteurs devront attendre longtemps avant d'être libérés des prêts aux étudiants en vertu des programmes de nouveau départ financier.

Pourcentage de l'endettement total attribuable aux prêts étudiants	
Propositions de consommateur en vertu de la section II	1 % (31 % des débiteurs)
Propositions commerciales en vertu de la section II	0,7 % (8 % des débiteurs)
Propositions en vertu de la section I	0,6 % (8 % des débiteurs)
Faillites	1,4 % (13 % des débiteurs)

Dettes attribuables aux prêts aux étudiants		
	Valeur moyenne	Valeur médiane
Propositions de consommateur en vertu de la section II	11 374 \$	7 547 \$
Propositions commerciales en vertu de la section II	10 396 \$	7 367 \$
Propositions en vertu de la section I	20 405 \$	11 383 \$
Faillites	11 039 \$	8 500 \$

8. Quelle incidence les différents délais prévus pour le rétablissement de la cote de crédit des débiteurs ont-ils sur la décision de déposer une proposition ou non?

Les séries de données examinées pour les besoins du projet n'ont pas permis de répondre à cette question. Cependant, dans les entrevues auprès des syndics, il semblait évident, que toutes choses étant égales par ailleurs, la rapidité de libération des faillis avait influé sur le choix de la procédure, particulièrement dans le cas de ceux qui en étaient à leur première faillite. La possibilité d'obtenir une libération et de bénéficier d'un nouveau départ grâce au rétablissement de la cote de crédit après neuf mois, comparativement à des paiements échelonnés sur une période de trois à cinq ans, qui repoussent d'autant le rétablissement de la cote de crédit, influe sur le choix de la procédure. Ce choix fondé sur le délai prévu ne s'applique pas lorsqu'il y a des biens non exemptés à protéger, principale raison qui incite les débiteurs à déposer une proposition.

Une autre question ayant trait aux délais a par ailleurs été mise au jour, soit le moment du dépôt de la procédure d'insolvabilité, mais elle n'a pu être examinée dans le cadre de la présente étude. L'une des raisons qui pourrait expliquer l'augmentation de la dette sur cartes de crédit et d'autres prêts réside dans le fait que les débiteurs consommateurs attendent plus longtemps avant de se tourner vers le système d'insolvabilité en place. Seule une vaste étude longitudinale à l'échelle du pays permettrait de déterminer si ce délai est largement répandu. Fait intéressant, de nombreux universitaires ont effectué des travaux sur les problèmes de la liquidation reportée dans le cadre de l'insolvabilité commerciale, mais peu de recherche, voire aucune, n'a été effectuée sur la façon dont le report du dépôt peut nuire aux débiteurs consommateurs en accroissant l'érosion de leurs biens et en augmentant leur dette avant qu'ils ne se prévalent des dispositions de la LFI portant sur le rétablissement. Comme il s'agit de données non scientifiques, une recherche approfondie reposant sur un sondage direct auprès des débiteurs consommateurs permettrait d'en apprendre davantage sur cette question.

9. Certaines raisons sociologiques incitent-elles les débiteurs consommateurs à déposer une proposition au lieu de déclarer faillite en ce qui a trait à la stigmatisation associée à la faillite?

Toujours d'après les entrevues auprès des syndics, la stigmatisation associée aux propositions est de toute évidence moindre que dans le cas des faillites, en particulier dans les petites collectivités. Une recherche approfondie menée directement auprès des débiteurs consommateurs aiderait là aussi à comprendre le choix de la procédure.

Des études américaines ont permis de recueillir des preuves selon lesquelles les particuliers continuent de cacher les circonstances entourant leurs problèmes financiers et croient que le recours aux procédures de faillite⁷⁷ est encore entouré de sentiments négatifs considérables. L'étude portant sur les faillis âgés au Canada a aussi démontré qu'il y a encore une stigmatisation importante associée au dépôt d'une cession de faillite⁷⁸.

10. Les modifications actuellement proposées encourageront-elles un plus grand nombre de débiteurs à déposer une proposition?

Nombre de dispositions régissant les propositions ne sont pas touchées par la réforme législative proposée. Toutefois, deux modifications importantes devraient favoriser la réussite des propositions.

Premièrement, la modification proposée à la définition de l'expression « débiteur consommateur » portera de 75 000 à 250 000 \$ le montant maximal de dettes qu'un particulier peut avoir pour déposer une proposition de consommateur en vertu de la section II. Tout indique que l'ancien plafond de 75 000 \$ était trop bas, si bien que de nombreux travailleurs autonomes et débiteurs à revenu élevé se trouvaient dans l'obligation d'opter pour une proposition en vertu de la section I, procédure plus coûteuse et complexe, ce qui réduisait par le fait même le montant recouvré en faveur des créanciers. En outre, l'échec d'une proposition en vertu de la section I entraîne une faillite automatique, mais non celui d'une proposition de consommateur. La majoration du plafond, qui vise à donner à un plus grand nombre de personnes l'accès au mécanisme de proposition – plus simple et plus économique – devrait par le fait même favoriser le dépôt de propositions.

Les modifications proposées devraient par ailleurs réduire le taux d'échec des propositions. Comme nous l'avons déjà souligné, l'annulation réputée après une période pendant laquelle le

⁷⁷ Deborah Thorne et Leon Anderson, « Managing the Stigma of Personal Bankruptcy », *Soc. Focus*, vol. 39, n° 77, 2006, pp. 80-97.

⁷⁸ Sarra, *supra*, note 7. L'une des questions de recherche visait à déterminer si le renforcement des services de consultation au début de la procédure avait une incidence sur le choix de la procédure d'insolvabilité. Les données disponibles dans le cadre de la présente étude n'ont pas permis de répondre à cette question de recherche. Les données non scientifiques, qui varient d'un syndicat à l'autre, n'ont pas permis de dégager une orientation en particulier. Pour approfondir la recherche, on pourrait mener un sondage et une autre étude pour connaître l'incidence des services de consultation.

débiteur a effectué des paiements aux termes de la proposition constitue la deuxième cause d'insolvabilité.

Les nouvelles modifications prévoient une procédure qui permettra de rétablir les propositions réputées annulées. L'article 66.31 établit les règles régissant le rétablissement d'une proposition de consommateur réputée annulée — selon le paragraphe 66.31(1), l'administrateur peut rétablir une proposition de consommateur réputée annulée. Auparavant, il n'était pas possible de rétablir la proposition d'un consommateur en défaut. Le nouvel article permet à l'administrateur de remédier au défaut en envoyant un avis aux créanciers. Cette procédure s'avère utile si le débiteur éprouve temporairement de la difficulté à effectuer les paiements, par exemple, en cas de maladie ou de chômage, mais qu'il est de bonne foi et fait des efforts pour respecter les modalités de la proposition. Les créanciers peuvent s'opposer au rétablissement. Leurs droits, au montant de leur réclamation moins les dividendes reçus, sont rétablis entre la date d'annulation présumée de la proposition et la date de son rétablissement, soit une période de 45 jours.

Aux termes du paragraphe 66.31(6), si l'administrateur le juge approprié dans les circonstances, il peut, sur avis au séquestre officiel et dans les 30 jours⁷⁹ suivant la date de l'annulation présumée de la proposition faite par un débiteur consommateur autre qu'un failli, envoyer aux créanciers un avis les informant que la proposition sera rétablie d'office 60 jours⁸⁰ après la date d'annulation présumée, à moins qu'un créancier ne dépose un avis d'opposition au rétablissement. Si l'administrateur ne reçoit aucun avis d'opposition dans le délai prévu, la proposition de consommateur sera rétablie d'office à l'expiration du délai⁸¹. Par ailleurs, suivant le paragraphe 66.31(8), si un avis d'opposition est donné à l'administrateur, ce dernier envoie sans délai au séquestre officiel et à chaque créancier un avis les informant que la proposition de consommateur ne sera pas rétablie d'office à l'expiration du délai prévu.

Conformément au paragraphe 66.31(9), l'administrateur peut en tout temps demander au tribunal, sur préavis au séquestre officiel et aux créanciers, d'ordonner le rétablissement de la proposition présumée annulée d'un débiteur consommateur qui n'est pas en faillite; le cas échéant, le tribunal peut faire droit à la demande, s'il l'estime opportun dans les circonstances, aux conditions qu'il juge indiquées.

Les dispositions sur le rétablissement devraient réduire considérablement le taux d'échec actuel des propositions, car elles permettent à l'administrateur, et dans certains cas au tribunal, d'aider

⁷⁹ Ou après toute autre période prescrite.

⁸⁰ Ou après toute autre période prescrite.

⁸¹ Paragraphe 66.31(7) proposé.

le débiteur à surmonter des obstacles imprévus qui l'empêchent temporairement de respecter les modalités de la proposition.

Toutefois, la discussion ci-dessus suppose que les débiteurs consommateurs disposent du revenu requis pour présenter une proposition et payer leurs créanciers. Les modifications législatives ne prennent pas en compte une importante cause sous-jacente de l'insolvabilité, c'est-à-dire le revenu inadéquat, la perte d'un emploi ou le manque de formation pour obtenir les compétences qui permettraient de tirer parti des possibilités dans le contexte économique en évolution. Bien qu'il s'agisse là d'enjeux plus vastes de la politique publique, il est important de souligner les limites de la législation sur l'insolvabilité pour se pencher sur certains des problèmes les plus fondamentaux des débiteurs consommateurs.

X. Conclusion

Comme nous en avons fait état tout au long de notre rapport, les données analysées dans la présente étude ont aidé à comprendre les procédures d'insolvabilité des débiteurs et soulevé de nouvelles questions de recherche. La révision du régime canadien d'insolvabilité, qui se poursuit depuis près de cinq ans, propose notamment des modifications à la législation régissant l'insolvabilité des consommateurs, en partie dans le but d'encourager un plus grand nombre de débiteurs à déposer une proposition. Notre projet de recherche va dans le sens du processus de révision en cours du fait qu'il cherche à mesurer certains facteurs qui contribuent actuellement à l'insolvabilité des consommateurs et au choix d'un mécanisme d'allégement. Il pourra servir d'assise à une étude ultérieure lorsque les modifications seront en vigueur.

L'étude a mis au jour certains éléments ayant trait aux données qui devraient être améliorés afin d'être mieux en mesure de dégager des tendances, notamment la mesure du ratio salaire-dette en tant qu'indicateur de problèmes financiers; d'obtenir des données sur la période pendant laquelle les consommateurs tentent de se sortir eux-mêmes de leur endettement avant de se tourner vers les solutions proposées par la LFI et de savoir si cette période contribue d'une façon quelconque à accroître le fardeau financier et, partant, le temps requis pour redresser la situation financière. Par ailleurs, il est encore plus important de mener de vastes études longitudinales multidisciplinaires afin de mesurer l'incidence des choix politiques au fil du temps et de brosser un tableau plus complet des obstacles auxquels se heurtent les débiteurs consommateurs. Ce n'est qu'à la lumière de toutes ces données que la politique publique pourra répondre de façon plus adéquate aux besoins des débiteurs consommateurs et à ceux de leurs créanciers.

