

Compte rendu du livre

« **The Bankruptcy and Insolvency Act of Canada, A Creditor's Perspective** »

Bruce Copeland, auteur du livre *The Bankruptcy and Insolvency Act, A Creditor's Perspective*, a offert une interprétation de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité (LFI)* facile à lire et il réussit à simplifier le processus de faillite et de restructuration. Il utilise surtout des mots de profanes plutôt que des termes juridiques pour expliquer la loi et son impact sur les créanciers.

Le livre met en lumière le rôle des diverses personnes qui participent au processus de faillite et d'insolvabilité, comme le débiteur, le créancier, le syndic, le séquestre, les avocats, le Bureau du surintendant des faillites, le séquestre officiel, le registraire et la cour.

Ce livre est une bonne introduction à la *LFI* et au processus d'insolvabilité. Il offre aux créanciers des conseils pratiques qui les aident tout au long du processus de faillite. En particulier, il traite des droits des créanciers et les urge à s'assurer que leurs intérêts sont reconnus, et plus important, que leur réclamation est prouvable dans la faillite.

Il y a quelques sections du livre qui demandent clarification:

Suite à la page 3

Avertissements non financiers

Melvin Zwaig, FCA président et
Michelle Pickett, CFA conseillère, Zwaig Consulting Inc.

Puisque 80 % des entreprises nord-américaines sont des entreprises privées, l'information financière est souvent manquante et les fournisseurs de crédit doivent se fier à de l'information non financière pour prendre des décisions en matière de crédit. Sans l'utilisation de paramètres ou de ratios financiers, comment ces professionnels peuvent-ils évaluer la solvabilité de leurs clients? Dans cet article, nous présenterons certains indicateurs non financiers de problèmes financiers qui, lorsque décelés tôt, peuvent profiter à toutes les personnes concernées. Ces indicateurs appartiennent aux catégories suivantes : habitudes de paiement et d'achats, tendances de l'industrie, nouveaux développements, poursuites, problèmes personnels et rumeurs qui circulent.

Habitudes de paiement

Généralement, les entreprises acquittent leurs factures sur une base régulière, bien que cela puisse être, à l'occasion, sur une base tardive. Tout changement dans ces habitudes devrait être un signal d'alerte pour les créanciers et indiquer des difficultés financières ou d'encaisse.

Ces changements comprennent les entreprises qui ne tirent plus avantage de modalités d'escompte ou des entreprises qui repoussent leurs conditions de paiement.

Par exemple, à l'automne de 1996, la société privée T. Eaton Company Ltd. repoussait ses conditions standard de 75 jours. Elle s'est placée sous la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies en février 1997.

Habitudes d'achat

Les commandes de vos clients sont à la hausse ou à la baisse? Une diminution dans les achats peut indiquer que les ventes d'un client sont à la baisse ou que celui-ci a trouvé un autre fournisseur. Si ce client a atteint sa limite de crédit et que le compte accuse un retard, une baisse des achats pourrait vouloir dire qu'il est incapable de respecter ses obligations et que malheureusement, il étire son crédit en achetant d'un autre fournisseur. Votre client fait-il un plus grand nombre de petites commandes? Cela pourrait indiquer qu'il n'a pas l'encaisse suffisant pour payer de plus grosses commandes. Une hausse soudaine des achats est également suspecte s'il n'y a pas de signes que le client connaît une croissance de ses affaires. Peut-être qu'il se fait des réserves d'inventaire avant une ordonnance de restructuration de la cour.

Tendances de l'industrie

Quelles sont les tendances de l'industrie et comment affectent-elles vos clients? Est-ce que les progrès réalisés dans le domaine de la technologie ont eu un impact négatif eux?

Suite à la page 2

Dans ce numéro

- ❖ Avertissements non financiers 1
- ❖ Revue de livre 1
- ❖ Consensus du Groupe national sur l'insolvabilité- Décisions de réforme 4

**Inclure la LACC dans la LFI?
Étendre les droits des marchandises 30
jours?
Prenez la parole!
Prochaine réunionautomne 2001**

Avertissements non financiers

suite < de la page 1

Risquent-ils de perdre leur part de marché à cause de cette nouvelle technologie? Vos clients sont-ils affectés négativement par les changements dans l'industrie ou par l'économie en général? L'industrie de l'auto est un client primaire des aciéries. Un fléchissement des ventes dans le domaine de l'automobile affectera non seulement cette industrie, mais produira une réaction en chaîne sur les fournisseurs, que ce soit des fabricants de matériel de marque, des fournisseurs de deuxième échelon, des fabricants de rattrapage ou des entreprises des secteurs connexes.

Pour continuer avec l'analogie de l'industrie de l'acier, les entreprises doivent être conscientes de l'impact des importations et du dumping sur leurs clients. Essentiellement, les entreprises doivent connaître les portefeuilles de leurs clients et être en mesure d'identifier les plus faibles. Ce sont eux qui seront le plus affectés par tout changement négatif dans l'industrie. Ce sont ces clients que les entreprises doivent surveiller de près et nécessairement éliminer de leur portefeuille.

Nouveaux développements

Connaissez-vous bien vos clients? Où sont-ils situés? Est-ce que, récemment, un concurrent important est déménagé sur le territoire de votre client? L'avènement des magasins de grande surface a éliminé de nombreuses entreprises locales ou nationales plus faibles. Nous avons tous vu l'impact de Home Depot, de Wal-Mart et de Chapters sur les concurrents plus faibles. Si un fournisseur de crédit connaît ces développements, il sera en mesure de s'occuper proactivement de la situation et de déterminer s'il continuera d'appuyer ce client.

Poursuites

Votre client est-il partie défenderesse dans une importante poursuite ou participe-t-il à un grand nombre de poursuites? Quelle serait l'impact sur son entreprise s'il perdait sa cause? Plusieurs entreprises comme

Dow Corning Corporation et Texaco Inc. ont dû demander la protection de la cour après d'importants jugements rendus contre elles au sujet de litiges. Les fournisseurs de dossiers d'information de crédit comme Equifax offrent une liste de poursuites en instance, donnant une « mise en garde » aux fournisseurs de crédit.

Problèmes personnels

Votre client est-il aux prises avec des problèmes personnels? Est-ce que le propriétaire ou un actionnaire majoritaire est touché par un divorce? A-t-il des problèmes de santé? Y a-t-il un plan de relève? Le propriétaire ou le personnel clé peut être distrait par des problèmes personnels et perdre de vue l'entreprise. Il peut être forcé de renoncer à une partie de son entreprise dans l'éventualité d'un divorce ou engager une créance supplémentaire pour effectuer un versement forfaitaire à un conjoint. Chacun de ces événements peut avoir un effet négatif sur une entreprise. Si un fournisseur de crédit connaît ces situations, il est en mesure de surveiller le compte d'un client afin de déceler des signes de détérioration.

Rumeurs

Le vieil adage qui dit « il n'y a pas de fumée sans feu » est tout à fait indiqué. S'il y a des rumeurs voulant qu'un client éprouve des difficultés financières ou des problèmes d'encaisse, il y a sûrement un peu de vrai là-dessous. Il serait sage pour le fournisseur d'enquêter sur ces rumeurs et de surveiller le compte de près.

Endossement de tiers

Les fournisseurs de crédit peuvent utiliser les dossiers de crédit ou les dossiers bancaires comme source d'information non financière sur ce client. Ces dossiers donnent l'information sur les paiements commerciaux, le nombre d'années en affaires et d'autre information pertinente. Certaines de ces agences offrent aussi de services de surveillance qui pourraient aider les fournisseurs

à déceler toute détérioration de la situation financière de leurs clients.

Sommaire

L'information financière courante est le meilleur indice d'une détresse financière. Cependant, lorsque cette information n'est pas connue, le fournisseur de crédit doit se fier à d'autre information comme indicateur des problèmes des clients. La connaissance des clients et de l'industrie sont d'importantes données non financières qu'un fournisseur de crédit peut utiliser pour déceler des problèmes financiers imminents. ?

Vous pouvez rejoindre Melvin Zwaig à ZwaigM@Zwaig.com, et Michelle Pickett à PickettM@Zwaig.com.

Comité sur l'insolvabilité

Président	Pat Dale Hershey Canada Inc.
Vice-présidents	Brent Akeson Nike Canada Ltd. George Sinclair Ontario Furniture Manufacturers Association
Animateur du colloque	Melvin Zwaig Zwaig Consulting Inc. Suite 1560 The Exchange Tower P.O. Box 17 Toronto, Ontario M5X 1J5 ZwaigM@Zwaig.com . Tél. 416) 863 0140
Conseillers	Bruce Leonard Cassels, Brock & Blackwell LLP. Ian MacDonald Equifax Canada Inc. Bob Rose Equifax Canada Inc. 110 Sheppard Ave E. Toronto, Ontario M2N 6S1 Bob.rose@equifax.com Tél. 416 227 5322

Compte rendu Suite de la page 1**1. Partie V, paragraphe 2e)
assemblée de créanciers**

« Le syndic tiendra une assemblée de tous les créanciers à considérer et votera sur la proposition. Les créanciers doivent recevoir un avis de 21 jours pour l'assemblée qui doit être tenue dans les 21 jours du dépôt de la proposition. »

La règle 6(2) b des règles générales de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité stipule que les créanciers doivent recevoir un avis d'au moins 10 jours avant l'assemblée, non pas les 21 jours auxquels fait référence Copeland dans son livre.

**2. Partie V, paragraphe 3i)
Annulation de la libération de la proposition**

« Il y a des situations où une proposition de consommateur peut être annulée par la cour, par exemple... quand la proposition est ou bien autorisée ou est réputée être autorisée par la cour et que les modalités de la proposition ne prévoient pas la distribution de l'argent tous les trois mois. »

L'auteur décrit la situation qui s'applique aux cas où le débiteur est tenu d'effectuer des paiements en vertu d'une proposition de consommateur sur une base mensuelle ou plus fréquemment.

Conformément à l'article 66.31(1) (b), si les paiements en vertu d'une proposition de consommateur doivent être effectués sur une base moins fréquente et que le débiteur a plus de trois mois de retard, la proposition peut être annulée par la cour.

**3. Partie VI, paragraphe 3b)
créanciers garantis**

« La loi affecte les droits des créanciers garantis de plusieurs façons...si la valeur de la garantie est inférieure à la créance échue, le créancier a le droit de recevoir un dividende pour le solde. »

L'article 128(2) de la *LFI* expose que si la valeur de la garantie d'un créancier garanti est inférieure à la créance échue, il peut déposer une preuve de créance comme créancier non garanti pour recouvrer le solde. Il recevra au prorata tout dividende versé aux créanciers non garantis. Il n'y a pas d'exigence voulant que le créancier garanti soit compensé avant les autres créanciers non garantis. Il se classe au même rang que les autres créanciers non garantis pour ce qui est des manques à gagner.

**4. Partie VI, paragraphe 3d)
marchandises 30 jours**

« Il s'agit d'une priorité offerte aux fournisseurs en vertu de l'article 81.1 de la loi, leur permettant de reprendre leurs marchandises à leurs frais dans une faillite ou une mise sous séquestre. La priorité est assujettie aux conditions suivantes :...les marchandises ont été livrées 30 jours avant la demande écrite du fournisseur dans le format prescrit par le séquestre ou le syndic. »

Le point avancé par l'auteur est correct, mais pour plus de clarification, le fournisseur doit envoyer une demande écrite au séquestre ou au syndic, demandant le retour de ses marchandises dans les 30 jours de leur envoi au débiteur. Les marchandises que l'on peut réclamer sont celles envoyées dans les 30 derniers jours, non pas dans les 30 jours avant la faillite. Si le fournisseur a envoyé des marchandises le 1^{er} jour, que le débiteur a fait faillite le 25^e jour et que le fournisseur reçoit l'avis de faillite au 31^e jour, soit six jours après la faillite, alors il ne pourra pas réclamer les marchandises.

5. Partie VI, paragraphe 3f) droits du locateur

« ...le locateur est autorisé à une créance prioritaire sur tout actif excédentaire des biens pour un maximum de trois mois d'arriérés précédant la faillite et jusqu'à trois mois de loyer anticipé après la faillite. »

L'auteur est juste cependant quand il dit qu'en vertu de l'article 136(f) de la *LFI*, les locataires ne peuvent réclamer un loyer anticipé s'il y a une telle disposition de paiement dans le bail.

**6. Partie VII, paragraphe 1)
obligations du failli**

« Les obligations du débiteur insolvable comprennent :..... la préparation et la soumission au syndic, dans les sept jours d'une faillite, d'un bilan en la forme prescrite attesté par affidavit... »

L'article 158(d) de la *LFI* stipule que le failli doit préparer et soumettre au syndic un bilan en la forme prescrite attesté par affidavit dans les cinq jours de la faillite.

**7. Partie IX, biens exemptés,
paragraphe 2**

Les exemptions de l'Ontario ont été modifiées le 15 avril 2001.

Partie X, disposition, paragraphe 2

« Si la faillite survient le premier jour de la cinquième année précédant l'ouverture de la faillite jusqu'à la date de la faillite inclusivement, la disposition peut être cassée si le syndic peut prouver que le disposant ne pouvait, au moment de la disposition, payer toutes ses dettes ou ne s'était pas départi de ses droits sur ces biens. » En vertu de l'article 91(2) de la *LFI* la disposition peut également être cassée si le syndic peut prouver que le disposant de biens n'a pas procédé à l'exécution de la disposition. Ainsi, un débiteur qui a cédé un chalet dans une transaction sans lien de dépendance et qui a continué d'utiliser le chalet comme s'il était à lui, pourrait voir cette transaction révisée et cassée.

Compte rendu*Suite de la page 3*

Bref, l'auteur a réussi à rendre convivial son livre sur la *LFI*. Le besoin de clarifier certains aspects du manuel démontre la valeur ajoutée par un professionnel de l'insolvabilité. Les syndic et les professionnels sont versés dans les nuances et les applications de la *LFI*. Ils constituent de précieuses ressources dans le cadre de faillites ou de restructurations par la cour.

** Vous pouvez joindre Melvin Zwaig au 416 863 5795 ou par courriel à zwaigm@zwaig.com.

** Vous pouvez joindre Michelle Pickett au 416 643 7629 ou par courriel à pickettm@zwaig.com.

Nouvelles du Groupe sur l'insolvabilité

Une publication des solutions d'information commerciale d'Equifax publiée comme source d'information pour les membres du groupe.

Envoyez vos commentaires ou questions à :

Bob Rose
Equifax Canada Inc.
110 Sheppard Ave Est
5^e étage
Toronto (Ontario)
M2N 6S1
tél. 416 227 5322
télé. 416 227 5394
bob.rose@equifax.com

Consensus du Groupe national sur l'insolvabilité *Décisions de réforme*

David Ward, Cassels, Brock & Blackwell LLP.

Le Groupe national d'Equifax sur l'insolvabilité (NIG) s'est rencontré à Toronto le 7 février dernier pour discuter des diverses questions touchant le régime canadien de l'insolvabilité et les secteurs possibles de réforme. Ce document consigne le consensus qui est ressorti sur plusieurs réformes jugées nécessaires pour mieux protéger les droits des fournisseurs face à une compagnie insolvable.

I. RÉFORME DES DROITS DE REPRISE DE POSSESSION

Les modifications apportées en 1992 à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI) comprenaient l'ajout d'un article qui prévoyait la protection des droits de reprise de possession des marchandises vendues. Par conséquent, le nouvel article 81.1 prévoyait que le fournisseur, qui a vendu et livré des marchandises à un acheteur failli ou sous séquestre, peut reprendre possession des marchandises livrées. On y réfère souvent comme le « droit des marchandises 30 jours. »

(A) L'OPPORTUNITÉ DU DROIT DES MARCHANDISES 30 JOURS

L'article 81.1 est structuré de telle sorte que dans les 30 jours suivant la livraison des marchandises à l'acheteur, le fournisseur présente en la forme prescrite une demande écrite à l'acheteur, au syndic ou au séquestre pour la reprise de possession des marchandises. Il revient au fournisseur de surveiller chacun de ses clients durant les 30 jours après la livraison des marchandises et de déterminer si une faillite ou une mise sous séquestre se sont produites.

Bien que la LFI requiert que les syndic et les séquestres donnent avis de leur nomination, les fournisseurs s'inquiètent de ce que, dans de nombreux cas, les avis de séquestre ou de faillite ne sont pas reçus qu'après que les droits du fournisseur en vertu de l'article 81.1 soient échus. Il est concevable, par exemple, qu'un séquestre puisse être désigné à un débiteur 20 jours après que le fournisseur eut livré les marchandises audit débiteur et que l'avis de séquestre ne soit reçu qu'après 30 jours depuis le moment où les marchandises ont été livrées. Il en résulte que le fournisseur impayé a perdu les droits dévolus par l'article 81.1 de la LFI.

Par conséquent, le NIG recommande que la LFI soit abrogée pour prévoir que le droit des marchandises 30 jours s'applique aux marchandises expédiées au débiteur dans les 30 jours précédant immédiatement une mise sous séquestre ou une faillite. De plus, le NIG recommande que le syndic ou le séquestre identifient les marchandises qui pourraient être assujetties aux droits prévus à l'article 81.1 et avisent le fournisseur que ces droits peuvent exister.

(B) CLARIFICATION DES DROITS DES FOURNISSEURS IMPAYÉS

Les fournisseurs croient fermement que les droits de reprise de possession en vertu de l'article 81.1 doivent être simplifiés et clarifiés en termes de nécessité fondamentale pour l'exploitation.

Par exemple, la LFI requiert qu'au moment où la requête est présentée en vertu de l'article 81.1, les marchandises en question peuvent entre autres « être identifiées comme celles qui ont été livrées par le fournisseur » et « sont dans le même état qu'au moment de leur livraison ». Les conditions prescrites sont perçues par beaucoup comme imposant un fardeau de preuve injuste aux fournisseurs, tout en offrant aux débiteurs sans scrupules un mécanisme pour contrecarrer les droits des fournisseurs en vertu de cet article. Cela se produit dans des situations où les marchandises sont conservées ou manipulées de façon qu'il soit impossible de les identifier ou, dans certains cas, de modifier l'état dans lequel elles ont été livrées.



INSTITUT CANADIEN DU CRÉDIT

501-5090 Explorer Drive, Mississauga
Ontario, L4W 3T9

tél 905 629 9805 téléc. 905 629 9809
courriel

generalinformation@creditedu.org

Internet www.creditinstitute.org

« La Loi sur la faillite et insolvabilité

– point de vue des créanciers »

de L'institut canadien du crédit
est offert par le bureau en appelant
le 905 629 9805 ou en ligne depuis
le site Web à :

www.creditinstitute.org

dans la section des membres par le
lien bibliothèque et librairie

Cette précieuse référence de crédit
est offerte aux membres de l'Institut
au prix de 35 \$, plus la TPS et aux
non-membres à 37 \$, plus la TPS.*

* Les prix sont sous réserve de
modifications sans préavis.

suite de la page 4

Comme ces conditions et autres conditions de l'article sont strictement appliquées, même les fournisseurs qui se voient signifier un avis à temps peuvent se trouver effectivement privés de leurs droits à cause de la façon dont l'acheteur (ou le séquestre ou le syndic) s'est occupé des marchandises après leur livraison. C'est à l'unanimité que les participants de la conférence NIG pensent que l'article 81.1 devrait être simplifié et rendu plus pratique et moins onéreux pour les fournisseurs. Ainsi, les séquestres, les syndics et les débiteurs pourraient être expressément forcés de prendre des mesures pour identifier, séparer et conserver les marchandises, en vertu de l'article 81.1, et de produire un avis de ces droits aux fournisseurs.

(c) LES DROITS DES MARCHANDISES 30 JOURS DANS UNE RÉORGANISATION

Les droits conférés par l'article 81.1 de la LFI ne peuvent être exercés que si le débiteur est failli ou qu'un séquestre a été nommé. Ils ne s'appliquent pas lorsqu'un débiteur a déposé une proposition conformément à la partie III de la LFI ou a entamé une réorganisation en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (LACC).

Cette importante limitation sur les droits de reprise de possession crée une situation où les fournisseurs financent souvent indirectement la compagnie par l'entremise d'une réorganisation, puisqu'elle utilise les produits de son inventaire sans rembourser ses fournisseurs. Le NIG croit que les fournisseurs qui approvisionnent un débiteur durant la période de 30 jours précédant immédiatement le début d'une réorganisation devraient jouir d'une situation privilégiée pour les créances découlant d'un tel approvisionnement. Plus précisément, il recommande que des dispositions soient ajoutées à la LFI et à la LACC lorsqu'elles requièrent toute proposition, plan ou entente de compromis. Ainsi, elles comprendraient une clause prévoyant le remboursement de toutes les obligations relatives à la fourniture de marchandises dans les 30 jours précédant le début de la réorganisation dans les six mois immédiatement après l'autorisation du plan ou de la proposition par la cour. De telles provisions existent pour les dettes envers la couronne et les dettes envers les employés.

II. RÉFORMES À L'EXIGENCE D'APPROVISIONNER UN DÉBITEUR EN RÉORGANISATION

L'article 65.1 (1) de la LFI prévoit qu'en cas de dépôt d'un avis d'intention ou d'une proposition, il est interdit de résilier ou de modifier un contrat conclu ou de se prévaloir d'une clause de déchéance du terme comprise dans un tel contrat,

au seul motif que la personne en question est insolvable ou qu'un avis d'intention ou une proposition a été déposé à son égard. En fait, un fournisseur, qui fait des affaires avec une compagnie qui lui doit de l'argent et qui annonce son intention de se réorganiser, doit continuer ses affaires avec cette compagnie insolvable.

De la même façon, pour les réorganisations en vertu de la LACC, les personnes qui ont des ententes avec le débiteur, dont des ententes d'approvisionnement, reçoivent une ordonnance de la cour les empêchant de mettre fin à leurs ententes ou de les modifier. Généralement, cela veut dire que les fournisseurs sont tenus de continuer de fournir de biens et services au débiteur pendant que celui-ci essaie de dresser un plan.

La LFI et la LACC permettent toutes les deux aux fournisseurs de demander le paiement immédiat et n'exigent pas que ceux-ci accordent un crédit supplémentaire au débiteur. Aucune des lois ne va, cependant, jusqu'à protéger les fournisseurs dans l'éventualité où la tentative de réorganisation du débiteur n'est pas réussie et qu'il en résulte une faillite ou une mise sous séquestre. Toute somme due aux fournisseurs pour des biens ou des services passés au débiteur durant une tentative de réorganisation manquée est considérée comme une créance ordinaire non garantie dans la faillite ou la mise sous séquestre.

Consensus février 2001 suite de la page 5

Les problèmes surviennent lorsque les fournisseurs se fient raisonnablement à l'avis de réorganisation du débiteur voulant que celui-ci fonctionne sous la protection de la cour et la supervision d'une cour nommée « surveillante » pour ses affaires et ses activités. Souvent, les fournisseurs s'endorment dans une fausse sécurité à savoir que, puisque le débiteur n'est pas failli, ils peuvent continuer de faire des affaires sur une base habituelle. Dans d'autres cas, même lorsque les créanciers sont conscients de leur droit de demander le remboursement immédiat des marchandises, il peut s'avérer impossible de gérer des livraisons d'inventaire importantes aux multiples endroits sur une base contre remboursement.

Les créances des fournisseurs après dépôt d'un créancier en réorganisation ont été prises en considération dans le cadre de plusieurs causes canadiennes récentes et, dans chacun des cas, les réclamations des fournisseurs étaient entièrement subordonnées aux droits des créanciers garantis et les fournisseurs n'ont pas été payés.

Dans le cas *561861 Ontario Ltd vs. 1085043 Ontario Inc.* les fournisseurs des services impayés par un débiteur en réorganisation se sont vu dire qu'il leur incombait de s'assurer qu'ils étaient convenablement payés et qu'ils n'avaient aucune protection statutaire pour le paiement de leurs services bien qu'il était évident que ces services bénéficiaient à la réorganisation du débiteur. Ce fut la même conclusion dans la cause *Pike vs. Bel-Tronics Co.*, où la cour a tenu compte des créances des fournisseurs des biens et services après dépôt et a conclu qu'elles devaient être déposées et traitées selon le procédé normal des créances dans une faillite. Le NIG croit que des tels créanciers ne devraient pas être affectés négativement lorsqu'ils sont forcés d'approvisionner le débiteur dans de nombreuses situations. Il recommande donc que des dispositions soient ajoutées à la LFI et à la LACC, prévoyant que toute créance découlant de l'approvisionnement de biens et services dans le cadre d'une réorganisation soit payée en priorité sur les créances de tous les créanciers, y compris les créanciers non garantis.

III. REPRÉSENTATION ACCRUE GRÂCE AUX COMITÉS DES CRÉANCIERS

Il n'y a pas de dispositions dans la LACC ou la LFI qui autorisent ou mandatent la création de comités de créanciers comme dans le cas de la procédure de restructuration entamée en vertu du Code de la faillite des États-Unis.

Le concept de mandater les exigences et le rôle des comités de créanciers non garantis dans le cadre d'une réorganisation canadienne a reçu un vaste appui des participants à la conférence du NIG.

De façon très générale, il s'agit d'exiger d'un débiteur en réorganisation qu'il donne aux créanciers non garantis la chance de s'organiser en groupe représentatif qui pourrait, entre autres, recevoir de l'information et s'informer lui-même, agir à titre de canalisateur d'information pour les créanciers en général et prendre position sur les importantes questions touchant la réorganisation. Il est proposé que le comité soit composé des six ou sept plus gros créanciers non garantis qui ont un intérêt marqué à participer. La suggestion d'élire des créanciers pour servir à une réunion de créanciers non garantis a aussi reçu un certain appui, pour autant que les créanciers puissent participer par procuration ou par téléphone.

IV. LE VÉRIFICATEUR DU DÉBITEUR COMME SURVEILLANT D'UNE RÉORGANISATION EN VERTU DE LA LACC

Les modifications apportées à la LACC en 1992 requièrent la nomination d'une personne avec des pouvoirs étendus pour surveiller les activités commerciales et financières de la compagnie durant la suspension de l'instance ordonnée par la cour. L'article 11.7 (2) de la LACC prévoit que « à moins que la cour ne le prévoit autrement », le vérificateur du débiteur peut être nommé comme surveillant de la procédure en vertu de la LACC.

La disposition autorisant les vérificateurs à agir comme surveillant continue de soulever des critiques. La pareille n'est pas permise pour une restructuration en vertu de la LFI et les fournisseurs sont fortement préoccupés par le manque perçu d'indépendance des vérificateurs qui agissent comme surveillants.

Ils se soucient de ce que la nomination de vérificateurs comme surveillants peut entraîner des conflits d'intérêts réels ou perçus qui pourraient miner la confiance du fournisseur dans le créancier, le surveillant et le processus de restructuration en général. À cet effet, il est noté que les vérificateurs/surveillants ont des obligations de représentant envers les créanciers qui pourraient compromettre leurs solides liens historiques et leur dépendance à la survie du débiteur. De l'avis de tous les fournisseurs, il est dans l'intérêt des créanciers d'avoir un surveillant indépendant qui rapporte plus que les économies réalisées si on demande à un vérificateur de jouer le rôle de surveillant. On pourrait modifier la loi en conséquence.