

Le 26 mars 2020

Demander du temps aux prêteurs pour traiter les problèmes liés à la COVID-19

Nous vivons une crise sanitaire mondiale sans précédent. Les frontières et les écoles sont fermées, les constructeurs automobiles ont suspendu leur production, les entreprises « non essentielles » sont obligées de fermer, tandis que la distanciation sociale et le travail à distance (si possible) sont devenus la nouvelle normalité. L'impact sur l'économie ne peut être sous-estimé. Peu d'entreprises en sortiront indemnes. Alors que les différents niveaux de gouvernement mettent en œuvre différentes mesures de soutien pour aider les entreprises et les particuliers à survivre à la crise, de nombreux emprunteurs auront besoin d'une aide supplémentaire de la part de leurs banquiers. Ces mesures de soutien peuvent prendre plusieurs formes, notamment une modification de la facilité de prêt ou un accord dit d'abstention. Voici comment les emprunteurs doivent aborder les discussions avec leurs prêteurs, et ce que les prêteurs peuvent demander en retour.

Tout d'abord, soyez minutieux et proactif. Évaluez de manière réaliste la situation financière : quelles ventes seront perdues, ou quels contrats seront résiliés ou suspendus? Comment vos revenus seront-ils affectés, et pour quelle période de temps? Comment allez-vous contrôler les coûts et atténuer les réclamations? Comment cela affectera-t-il votre capacité à respecter vos obligations envers vos fournisseurs, vos clients, vos créanciers et vos employés? Disposez-vous de suffisamment de crédits pour surmonter les pertes de recettes temporaires? Faites de votre mieux dans ces circonstances

incertaines pour quantifier les accommodements financiers nécessaires. Il peut s'agir de paiements d'amortissement différés, d'une prolongation des échéances, d'une augmentation temporaire de la limite d'emprunt, etc. Les prêteurs souhaitent généralement voir une prévision de trésorerie montrant comment les liquidités et le crédit disponible seront utilisés pendant la période d'adaptation, ainsi que les hypothèses utilisées pour l'élaborer.

Examinez vos accords de crédit et de garantie et identifiez les autres défauts de paiement qui se sont produits, ou qui pourraient se produire, à la suite de cette crise. Les dispositions pertinentes des documents de prêt peuvent inclure des engagements financiers (ratios), des clauses relatives aux incidences défavorables importantes et des défauts croisés avec d'autres accords. Les entreprises ayant des problèmes préexistants peuvent voir leurs problèmes amplifiés par la crise. Le moment est venu de les traiter.

Deuxièmement, examinez vos alternatives. Lorsque vous contactez vos prêteurs pour les informer de cas de défauts de paiement ou de défauts de paiement potentiels, il est important de présenter fidèlement votre situation et son impact sur la banque, ainsi que les mesures que vous prenez pour y remédier. La préparation et la mise à disposition d'informations de qualité sont essentielles au succès des discussions. Démontrez que la direction s'emploie activement à élaborer une solution réaliste et viable. Si vous n'êtes pas préparé ou si vous ne disposez pas d'informations fiables, vous risquez de vous retrouver face à un prêteur qui perd patience ou qui perd confiance dans la direction. Obtenir des conseils financiers et juridiques externes auprès de conseillers reconnus vous aidera énormément.

Bien que chaque accord de délai de grâce soit différent, ils comportent tous les points essentiels suivants :

- une reconnaissance des facilités existantes et du montant des créances : les parties précisent ce qui est dû et confirment certains droits de compensation; une confirmation que tous les accords de sûreté et garanties existants garantissent toutes les obligations existantes;

- une liste de tous les cas de défaut de paiement connus, et une déclaration selon laquelle il n'existe aucun autre défaut de paiement;
- la durée, ou le terme, du délai de grâce, et tout événement de résiliation anticipée (tel qu'un cas de défaut de paiement supplémentaire);
- les mesures d'adaptation nécessaires pour surmonter les difficultés liées à la COVID-19 ou d'autres problèmes commerciaux; et
- les avantages offerts au prêteur en contrepartie de délais et d'un accès continu au crédit. Les exemples incluent une sûreté supplémentaire ou un contrôle accru.

Les deux derniers points sont le cœur de l'accord : ils constituent le plan de restructuration. Ils définissent les facilités financières que les prêteurs sont prêts à accorder, ce que l'entreprise doit faire avec ces facilités (réduire les dépenses sur une base temporaire/permanente, respecter un budget révisé, envisager des alternatives stratégiques, sortir des marchés non rentables, etc.), réviser les prix et établir les frais liés aux délais de grâce, fixer des étapes pour la mise en œuvre du plan, et améliorer les rapports financiers et/ou le contrôle par des tiers. Bien que certains emprunteurs s'irritent des frais administratifs supplémentaires et des coûts directs liés à ces rapports et à ce suivi, il est tout à fait raisonnable que des situations particulières exigent une visibilité particulière pour le prêteur.

Nous ne saurions trop insister sur l'importance d'une communication claire, rapide et transparente entre les prêteurs et les emprunteurs en situation de précarité; une restructuration réussie est un effort concerté. Bien que la survenance d'un cas de défaut de paiement puisse être traitée si elle est gérée correctement, un défaut de paiement anticipé ou réel devrait conduire à une discussion franche avec vos prêteurs pour trouver une solution acceptable. Retarder la conversation, ou éluder les problèmes, ne fait que les aggraver.

Quelques réflexions en guise de conclusion : Les administrateurs sont personnellement responsables de certaines dettes de l'emprunteur. Il

s'agit notamment des montants dus au titre des salaires et des congés payés impayés, ainsi que des versements au titre des retenues à la source et de la TPS/TVH/TVQ. Reporter le paiement de ces montants dans l'espoir de les rembourser plus tard peut ne pas fonctionner sans un plan et la collaboration de votre prêteur, et risque de ne faire qu'augmenter le risque personnel pour les administrateurs. Comme un certain nombre de ces dettes ont priorité sur la garantie des prêteurs, ces derniers exigeront en tout état de cause que la preuve de leur paiement en temps voulu fasse partie des rapports supplémentaires qu'ils demandent.

Pour obtenir des informations sur les différents programmes gouvernementaux fédéraux et provinciaux mis en place pour soutenir les entreprises canadiennes, cliquez ici : [COVID-19 – Government Relief Efforts to Date](#).

par [Michael J. Hanlon](#), [Waël Rostom](#), [Adam Maerov](#), [Tushara Weerasooriya](#) et [Vicki Tickle](#)

Pour de plus amples informations sur ce sujet, veuillez contacter :

Montréal	Michael J. Hanlon	514.987.5061	michael.hanlon@mcmillan.ca
Toronto	Waël Rostom	416.865.7790	wael.rostom@mcmillan.ca
Calgary	Adam Maerov	403.215.2752	adam.maerov@mcmillan.ca
Toronto	Tushara Weerasooriya	416.865.7890	tushara.weerasooriya@mcmillan.ca
Vancouver	Vicki Tickle	236.826.3022	vicki.tickle@mcmillan.ca

[mise en garde](#)

Le contenu du présent document ne fournit qu'un aperçu du sujet et ne saurait en aucun cas être interprété comme des conseils juridiques. Le lecteur ne doit pas se fonder uniquement sur ce document pour prendre une décision, mais devrait plutôt consulter ses propres conseillers juridiques.

© McMillan S.E.N.C.R.L., s.r.l. 2020