

**LA SPÉCIFICITÉ DU TAUX DE FAILLITES D'ENTREPRISES ET
D'INSOLVABILITÉ COMMERCIALE DU QUÉBEC PAR
RAPPORT AU RESTE DU CANADA**

RAPPORT FINAL RÉVISÉ

à l'attention du
**Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie du
Québec (MEIE)**

Benoit Mario Papillon, Ph.D.
Directeur de recherche,
Professeur d'économie managériale,
Département de finance et économique,
École de gestion, UQTR

3 février 2026

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	5
Abréviations	6
Liste de tableaux et graphiques	7
1. INTRODUCTION	16
1.1 Perspective systémique, organisation et risque d'affaires	17
1.2 Dimension humaine et contrats	18
1.3 La spécificité québécoise et son étude	20
2. CARACTÉRISTIQUES SPÉCIFIQUES DE L'INSOLVABILITÉ COMMERCIALE AU QUÉBEC	23
2.1 Considérations générales sur l'insolvabilité commerciale, sur la LFI et son application	23
2.2 Portée relative de l'insolvabilité commerciale au Québec	24
<i>Portée de l'insolvabilité en fonction du nombre d'entreprises existantes</i>	24
<i>Variations sectorielles et composition de l'activité économique</i>	29
<i>Données plus anciennes et fréquence de l'insolvabilité commerciale relativement à l'activité économique</i>	33
2.3 Types de procédures d'insolvabilité commerciale et statut juridique des entreprises insolvable	
<i>La prise en compte des mises sous séquestre</i>	45
<i>Des faillites ou des propositions</i>	49
<i>Prépondérance des entreprises incorporées dans les procédures LFI ?</i>	50

2.4 Caractéristiques financières des dossiers d’insolvabilité commerciale selon la LFI.....	55
<i>Montant d’actifs et déficit d’insolvabilité</i>	<i>56</i>
<i>Distributions asymétriques et micro-données</i>	<i>64</i>
<i>Complément historique sur le déficit d’insolvabilité</i>	<i>80</i>
2.5 Accessibilité aux procédures LFI : les services de syndic autorisé en insolvabilité (SAI)	82
<i>Accessibilité physique aux SAI : les points de service.....</i>	<i>83</i>
<i>Les frais des services de SAI pour les dossiers de personnes morales.....</i>	<i>88</i>
3. MODÈLE D’ANALYSE DE L’INSOLVABILITÉ COMMERCIALE : TAUX ORGANISATIONNEL ET TAUX FINANCIER	95
3.1 Causes de faillites d’entreprises et spécificité québécoise	97
<i>Les causes de l’insolvabilité : une diversité de perspectives</i>	<i>98</i>
<i>Causes intrinsèques, loi sur l’insolvabilité commerciale et éléments de contexte.....</i>	<i>99</i>
3.2 Composantes du taux organisationnel d’insolvabilité commerciale	101
3.3 Rémunération de l’épargne et taux financier d’insolvabilité commerciale	104

4. POINTS DE VUE D’EXPERTS EN INSOLVABILITÉ COMMERCIALE SUR LA SPÉCIFICITÉ QUÉBÉCOISE111

4.1 Personnes rencontrées dans la tournée de consultations 112

4.2 Implications analytiques des entrevues réalisées114

Portée de la loi et l’hypothèse couverture plus large 114

Substitution entre procédures : insolvabilité de consommateurs et LACC..... 119

Varia : culture, financement par équité, écarts de rémunération,121

5. CONCLUSION124

Références 129

Annexe 1 : Statistiques descriptives des distributions des montants déclarés d’actifs et des montants de déficit d’insolvabilité Personnes morales / Québec, Ontario / Années impaires : 2007 – 2023144

1.1 : Québec : procédures de faillites145

1.2 : Ontario : procédures de faillites148

1.3 : Québec : procédures de propositions151

1.4 : Ontario : procédures de propositions154

Annexe 2: Données plus anciennes sur les caractéristiques financières157

PRÉFACE

Ce rapport présente les résultats de la recherche réalisée à l'UQTR dans le cadre d'une entente de services avec le ministère de l'Économie, l'Innovation et l'Énergie (MEIE). Cette recherche vise à mieux comprendre la spécificité du taux de faillites d'entreprises et d'insolvabilité commerciale du Québec par rapport au reste du Canada.

Outre l'analyse de données de diverses sources, la recherche prévoyait une tournée de consultations auprès d'experts en insolvabilité commerciale. Cette tournée a été réalisée sur une période d'un peu plus de huit mois : du 19 novembre 2024 au 28 juillet 2025. Seize experts ont été consultés, en présentiel ou par zoom, au cours de vingt entrevues semi-structurées, quatre des experts consultés dans les premiers mois de la tournée ayant accordé une deuxième entrevue plus tard dans la tournée de consultations. Les experts rencontrés avaient une formation en droit ou en comptabilité ou en gestion ou une combinaison de ces formations. Plus de la moitié de ces experts étaient détenteurs d'une licence de syndic autorisé en insolvabilité (S.A.I.). La première section de la Partie 4 du rapport fournit des informations sur cette démarche de consultations. Dans ces consultations d'experts, il a été convenu dès le départ qu'aucune ou qu'aucun des experts consultés ne sera cité individuellement, dans le rapport, ou dans des communications pouvant en découler, ou dans la diffusion en milieu académique des résultats de la recherche. Le directeur de recherche et auteur du rapport demeure seul responsable des erreurs d'observation ou d'interprétation que le texte pourrait contenir.

Cette recherche n'aurait pu être réalisée sans le soutien financier du MEIE, évoqué précédemment. Le bureau du surintendant de la faillite (BSF) a également contribué de façon notable en produisant une très large base de micro-donnée sur l'utilisation de la *loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI) par les entreprises individuelles ou incorporées sur une longue période. L'insolvabilité commerciale soulève de nombreux enjeux d'un point de vue pratique. La participation des experts et expertes en crédit commercial et insolvabilité d'entreprises, qui ont généreusement accepté de partager leur expérience et leurs connaissances, a permis de saisir plusieurs de ces enjeux; cette recherche leur est également redevable.

L'assistance de trois étudiantes de programmes de deuxième cycle du Département de finance et économique de l'UQTR a été utile : Nafissatou Compaore (diplômée du DESS – finance) pour la production de tableaux et graphiques, assistée de Liva Marseille et Karidja Kone pour la vérification de l'importation de données et des calculs. Marseille et Kone, qui sont candidates au M.Sc. en économie financière, m'ont également assisté dans l'analyse de la liste de Sociétés de SAI et de la liste de SAI, diffusées par le BSF.

Cette recherche est également redevable au département de finance et économique de l'UQTR et à son directeur, le Professeur Foued Chihi, pour la flexibilité dans l'organisation de ma tâche professorale au cours de l'année 2024-2025 - la réalisation de ce projet de recherche ayant eu à composer avec plusieurs contraintes d'agenda de toutes sortes. Les domaines de recherche de quelques collègues du département recoupent certains aspects du projet de recherche. Je remercie le Professeur Marc Duhamel qui à plus d'une reprise a généreusement partagé ses connaissances

dans le domaine de l'entrepreneuriat, ainsi que les Professeurs Serge Theophile Nomo, Frédéric Laurin et Kaïs Bouslah pour des échanges également enrichissants.

Abréviations

ACPIR : Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation

ARC: Agence du revenu du Canada

ARIL: Annual Review of Insolvency Law

BSF : Bureau du surintendant des faillites

CsansQcO : la Canada sans le Québec ni l'Ontario

D.A.S. : déductions à la source

Edf : excluant les dividendes de faillite

E.i. : entreprise individuelle

LFI : loi sur la faillite et l'insolvabilité

LACC : loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies

P.m. : personne morale

RdC : reste du Canada (le Canada à l'extérieur du Québec)

SAI : syndic autorisé en insolvabilité

Liste des tableaux

Tableau 2.2.1

**Taux d'insolvabilité commerciale (nombre de dossiers par 1 000 entreprises)
Québec, Ontario, Canada / 1998-2023**

Tableau 2.2.2

**Taux d'insolvabilité commerciale par industrie / sélection d'industries
Canada – diverses années**

Tableau 2.2.3

Importance relative de divers secteurs dans le PIB total

Tableau 2.2.4

**Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI (Nbr-LFI) au cours de l'année
Québec, RdC et Ontario, 1981-1991**

Tableau 2.2.5

**Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars) / Nbr-LFI / PIB
Québec, RdC et Ontario, 1981-1991**

Tableau 2.2.6

**Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI
dans l'industrie manufacturière**

Tableau 2.2.7

**Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
dans l'industrie manufacturière**

Tableau 2.2.8

Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI dans le secteur du commerce

Tableau 2.2.9

**Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
dans le secteur du commerce**

Tableau 2.2.10

Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI dans le secteur des services

Tableau 2.2.11

**Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
dans le secteur des services**

Tableau 2.3.1

**Nombre de dossiers d'insolvabilité commerciale incluant les mises sous séquestre et part en
pourcentage de ces dernières**

Tableau 2.3.2

**Taux d'insolvabilité commerciale (par 1 000 entreprises) avec et sans les mises sous séquestre
(entre parenthèses)**

Tableau 2.3.3
Procédures de faillites en pourcentage du nombre total de procédures LFI

Tableau 2.3.4
**Distribution en pourcentage des dossiers de faillites dans LFI
selon le statut de l'entreprise
Personne morale ou Entreprise individuelle / Québec, Ontario, Canada/ 2019-2023**

Tableau 2.3.5
**Distribution en pourcentage des dossiers de proposition dans LFI
selon le statut de l'entreprise
Personne morale ou Entreprise individuelle / Québec, Ontario, Canada / 2019-2023**

Tableau 2.4.1
**Montant moyen d'actifs par dossier de faillites dans LFI
Personne morale et Entreprise individuelle
Québec, Ontario / 2019-2023**

Tableau 2.4.2
**Montant moyen d'actifs par dossier de proposition dans LFI
Personne morale et Entreprise individuelle
Québec, Ontario / 2019-2023**

Tableau 2.4.3
**Montant moyen du déficit d'insolvabilité par dossier de faillite dans LFI
Personne morale et Entreprise individuelle
Québec, Ontario / 2019-2023**

Tableau 2.4.4
**Montant moyen du déficit d'insolvabilité par dossier de proposition dans LFI
Personne morale et Entreprise individuelle
Québec, Ontario / 2019-2023**

Tableau 2.4.5
**Valeur maximale du Montant d'actifs et du Déficit d'insolvabilité
Personnes morales / Québec Ontario
2007 – 2024 / millions \$**

Tableau 2.4.6
Ratio médiane/moyenne

Tableau 2.4.7
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

Tableau 2.4.8
**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

Tableau 2.4.9
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

Tableau 2.4.10
**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

Tableau 2.4.11
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

Tableau 2.4.12
**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

Tableau 2.4.13
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

Tableau 2.4.14
**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

Tableau 2.5.1
**Quartiles des distributions de points de service par Société de SAI
Québec, Ontario, CsansQO / 2025**

Tableau 2.5.2
**Quartiles des distributions de points de service par SAI
Québec, Ontario, CsansQO / 2025**

Tableau 2.5.3
Rémunération du SAI - Personnes morales - 2023

Tableau 3.3.1
Taux financier relatif d'insolvabilité commerciale-edf (Passifs en millions / PIB en milliards)

Tableau 3.3.2
Actifs déclarés en % du passif

Tableau 4.1
Compétences des experts rencontrés

Annexe 1
**Tableaux Excel de statistiques descriptives des distributions des montants déclarés
d'actifs et des montants de déficit d'insolvabilité / années impaires : 2007-2023**

Tableau a1.1
Québec : procédures de faillites

Tableau a1.2

Ontario : procédures de faillites

Tableau a1.3

Québec : procédures de propositions

Tableau a1.4

Ontario : procédures de propositions

Annexe 2

Tableau a2.1

Total des déficits d'insolvabilité commerciale

Tableau a2.2

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)

Tableau a2.3

Total des déficits d'insolvabilité commerciale dans l'industrie manufacturière

Tableau a2.4

**Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)
dans l'industrie manufacturière**

Tableau a2.5

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans l'industrie manufacturière / Dossier

Tableau a2.6

Total des déficits des entreprises dans le secteur du commerce / PIB (millions de dollars)

Tableau a2.7

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars) dans le secteur du commerce

Tableau a2.8

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans le secteur du commerce / Dossier

Tableau a2.9

Total des déficits d'insolvabilité commerciale dans le secteur des services

Tableau a2.10

**Déficit moyen d'insolvabilité commerciale PIB (millions de dollars)
dans le secteur des services**

Tableau a2.11

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans le secteur des services / Dossier

Tableau a2.12

**Statistiques descriptives de la distribution des montants d'actifs
Faillites - Personnes morales
Québec, Ontario / 2019**

Tableau a2.13

**Statistiques descriptives de la distribution des montants d'actifs
Propositions - Personnes morales
Québec, Ontario / 2019**

Tableau a2.14

**Statistiques descriptives de la distribution des montants de déficit d'insolvabilité
Faillites - Personnes morales
Québec, Ontario / 2019**

Tableau a2.15

**Statistiques descriptives de la distribution des montants de déficit d'insolvabilité
Propositions - Personnes morales
Québec, Ontario / 2019**

Liste de graphiques

Graphique 2.2.1

**Taux d'insolvabilité commerciale (nombre de dossiers par 1 000 entreprises)
Québec, Ontario, Canada / 1998-2023**

Graphique 2.2.2

Évolution du nombre de dossiers LFI de 1981 à 1991

Graphique 2.2.3

**Évolution du taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
Québec, RdC, Ontario / 1981 à 1991**

Graphique 2.2.4

**Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI
dans l'industrie manufacturière**

Graphique 2.2.5

Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)

Graphique 2.2.6

Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI dans le secteur du commerce

Graphique 2.2.7

**Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
dans le secteur du commerce**

Graphique 2.2.8
Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI dans le secteur des services

Graphique 2.2.9
**Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
dans le secteur des services**

Graphique 2.3.1
Taux d'insolvabilité commerciale avec et sans les mises sous séquestre

Graphique 2.3.2
Évolution de la part des faillites dans le nombre total de procédures LFI

Graphique 2.3.3
**Importance relative du statut « Personne morale » dans les dossiers de faillites
Québec, Ontario, Canada / 2019-2023**

Graphique 2.3.4
**Évolution de l'importance relative du statut « Personne morale » dans les dossiers de
proposition
Québec, Ontario, Canada / 2019-2023**

Graphique 2.4.1
**Évolution du montant moyen d'actifs par dossier de faillites dans LFI
Québec, Ontario, Canada / 2012-2023**

Graphique 2.4.2
**Évolution du montant moyen d'actifs par dossier de proposition dans LFI
Québec, Ontario, Canada/ 2012-2023**

Graphique 2.4.3
**Évolution du montant moyen du déficit d'insolvabilité par dossier de faillite dans LFI
Québec, Ontario, Canada / 2012-2023**

Graphique 2.4.4
**Évolution du déficit d'insolvabilité par dossier de proposition dans LFI
Québec, Ontario, Canada/ 2012-2023**

Graphique 2.4.5
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

Graphique 2.4.6
**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

Graphique 2.4.7
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

Graphique 2.4.8
**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

Graphique 2.4.9
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

Graphique 2.4.10
**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

Graphique 2.4.11
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

Graphique 2.4.12
**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

Graphique 2.5.1
**Valeur du premier quartile – Q1 – de la distribution annuelle des montants de
Rémunération du SAI – Faillite - Personnes morales – 2007-2019**

Graphique 2.5.2
**Valeur du deuxième quartile – Q2 – de la distribution annuelle des montants de
Rémunération du SAI – Faillite - Personnes morales – 2007-2019**

Graphique 2.5.3
**Valeur du troisième quartile – Q3 – de la distribution annuelle des montants de
Rémunération du SAI – Faillite - Personnes morales – 2007-2019**

Graphique 2.5.4
**Valeur du premier quartile – Q1 – de la distribution annuelle des montants de
Rémunération du SAI – Propositions - Personnes morales – 2007-2019**

Graphique 2.5.5
**Valeur du deuxième quartile – Q2 – de la distribution annuelle des montants de
Rémunération du SAI – Propositions - Personnes morales – 2007-2019**

Graphique 2.5.6
**Valeur du troisième quartile – Q3 – de la distribution annuelle des montants de
Rémunération du SAI – Propositions - Personnes morales – 2007-2019**

Annexe 2

Graphique a2.1
Total des déficits d'insolvabilité commerciale

Graphique a2.2

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)

Graphique a2.3

Total des déficits d'insolvabilité commerciale dans l'industrie manufacturière

Graphique a2.4

**Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)
dans l'industrie manufacturière**

Graphique a2.5

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans l'industrie manufacturière / Dossier

Graphique a2.6

Total des déficits des entreprises dans le secteur du commerce /PIB (millions de dollars)

Graphique a2.7

**Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)
dans le secteur du commerce**

Graphique a2.8

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans le secteur du commerce / Dossier

Graphique a3.9

Total des déficits d'insolvabilité commerciale dans le secteur des services

Graphique a2.10

**Déficit moyen d'insolvabilité commerciale de PIB (millions de dollars)
dans le secteur des services**

Graphique a2.11

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans le secteur des services / Dossier

1. INTRODUCTION

Les communiqués de presse sur les faillites d'entreprises rapportent les statistiques mensuelles et annuelles publiées par le Bureau du surintendant de la faillite (BSF). Ces statistiques portent sur le nombre d'entreprises pour lesquelles une procédure de la *loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI) a été initiée.¹ Elles présentent également des taux d'insolvabilité commerciale calculés à partir de ce nombre. Plus précisément, le taux d'insolvabilité commerciale est la moyenne de ce nombre par millier d'entreprises existantes. Dans ces statistiques, le Québec se démarque du reste du Canada, avec des nombres élevés d'entreprises faisant l'objet d'une procédure LFI et avec des taux d'insolvabilité commerciale plus élevés que dans le reste du Canada. Ceci soulève diverses questions.

Est-ce symptomatique d'un climat moins propice aux affaires ou plutôt révélateur d'une culture plus entrepreneuriale? Est-ce révélateur d'une culture entrepreneuriale audacieuse, voire téméraire, avec des entreprises opérant avec peu d'équité, et de taux d'endettement plus élevés, augmentant d'autant les risques d'insolvabilité? Est-ce symptomatique d'un environnement d'affaires plus risqué, dans lequel cas, les épargnants et investisseurs devraient demander et obtenir des taux de rendement plus élevés? Est-ce révélateur d'une compétence moindre des administrateurs, dirigeants et managers dans la gestion courante et dans le choix des projets d'investissement? Est-ce révélateur d'une patience moindre des prêteurs institutionnels et autres fournisseurs de crédit face à des difficultés de leur débiteur? Est-ce révélateur d'un soutien excessif au démarrage d'entreprises? Est-ce révélateur de charges fiscales et de coûts plus élevés? Est-ce la conséquence d'une compétitivité moindre des entreprises québécoises, découlant d'une croissance plus faible de la productivité?

Et ce n'est là qu'un échantillon des questions qui peuvent venir spontanément à l'esprit. La recherche actuelle vise à comprendre un peu mieux la spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale, tel que mesurée principalement par les taux d'insolvabilité

¹ Dans la majorité des cas, près de 80% pour 2023, il s'agit d'une faillite au sens classique du terme, et pour le reste, il s'agira d'une procédure de proposition. Au cours d'une procédure de proposition, qui suppose que l'entreprise est insolvable, le débiteur (par le biais des dirigeants ou administrateurs, si le débiteur est une personne morale) sera généralement en contrôle des actifs de l'entreprise et négociera avec les créanciers un plan de redressement qui se traduira généralement par une révision à la baisse du montant de ses dettes.

commerciale rapportés dans les médias. Cette recherche, largement motivée par ce genre de questions, se situe donc un peu en amont de ces dernières.

1.1 Perspective systémique, organisation et risque d'affaires

Intuitivement, l'insolvabilité est associée au crédit et le crédit sera bien souvent une façon moins contraignante d'acheminer l'épargne vers les besoins en financement. L'achat à crédit par une entreprise auprès de ses fournisseurs pourra également réduire les coûts de transaction entre les deux parties. Toutes les entreprises ayant recours au crédit ne deviennent pas insolubles. Le crédit est une condition en « toile de fond » de l'insolvabilité.

Les entreprises peuvent connaître des difficultés variées qui prendront bien souvent une connotation financière. Ces difficultés conduisent parfois l'entreprise à l'échec. L'insolvabilité commerciale désigne les situations de difficultés où la capacité de l'entreprise à honorer ses obligations est compromise. Outre les emprunts ou le crédit que l'entreprise obtient pour financer son activité, les obligations pouvant conduire à son insolvabilité peuvent également être d'autres sources, par exemple une responsabilité pour un dommage à l'environnement ou à d'autres agents économiques.

L'insolvabilité commerciale entraînera une réorganisation de l'entreprise ou sa liquidation. Ces manifestations de l'insolvabilité commerciale font partie intégrante de l'activité économique au Québec, ainsi que dans le reste du Canada (RdC) et dans d'autres économies comparables, comme les États-Unis, la France, le Royaume-Uni, le Maroc, l'Allemagne, le Japon, ... Le phénomène d'insolvabilité commerciale est également devenu une partie intégrante de l'activité économique dans les économies dites en transition. La liste d'économies comparables s'est donc allongée au cours des décennies récentes et inclut, par exemple, le Bénin, la Hongrie, le Vietnam et la Chine.

À l'origine, les économies dites en transition n'étaient pas exposées au phénomène d'insolvabilité commerciale. Avec la « transition », elles sont passées d'un modèle avec une planification étendue de l'activité économique par une Administration centrale (la « Commission nationale du Plan ») vers un modèle de libres entreprises en propriété privée. Cette nouvelle organisation des choses, ou cette décentralisation, implique la concurrence entre des entreprises en démarrage ou en croissance

et, d'autre part, des entreprises établies. Un défi, parmi d'autres, des économies en transition a été d'instituer un droit en matière d'insolvabilité commerciale.

Dans un point de vue systémique sur le phénomène d'insolvabilité commerciale, et son traitement comme sujet d'analyse, il est essentiel de souligner dès le départ la dimension humaine. Les entreprises, certainement dans leurs débuts, sont animées par des rêves et des ambitions. L'échec d'une entreprise sera bien souvent ressenti, avec raison, comme un deuil par les personnes concernées. Cela dit, les résultats souhaitables de l'initiative individuelle et l'esprit d'entreprise d'une part et, d'autre part, l'échec sont les deux faces d'une même médaille, celle de la décentralisation économique au sens de la théorie des systèmes économiques.

Harold Demsetz résume bien les enjeux que soulève l'organisation, aux fins de prospérité pour le plus grand nombre, d'un système économique décentralisée :

the basic problem facing public and private policy: the design of institutional arrangements that provide incentives to encourage experimentation (including the development of new products, new knowledge, new reputations, and new ways of organizing activities) without overly insulating these experiments from the ultimate test of survival (Demsetz (1969), p.20).

1.2 Dimension humaine et contrats

Plusieurs parties sont concernées par l'échec ou l'éventualité d'échec d'une entreprise. Outre l'entrepreneure² comme bougie d'allumage et, bien souvent, principal dirigeant, il y aura – comme le désigne la comptabilité nationale et les modèles d'entrées-sorties – les parties apportant à l'entreprise les intrants utiles à sa production. On distingue les intrants secondaires, c'est-à-dire les biens et services obtenus auprès d'autres entreprises et les deux intrants primaires d'une économie : la main d'œuvre et le capital.³ L'identité de ces parties varie selon la nature des contrats⁴ donnant à l'entreprise un accès aux ressources permettant de produire.

² Le féminin et le masculin sont utilisés indistinctement pour éviter l'identité de genre.

³ Le capital, dans les modèles d'entrées-sorties de la comptabilité nationale, réfère à des biens, équipements et structures qui ne sont pas « consommés » par la production à l'intérieur d'une année. Les gens moins familiers avec la comptabilité nationale souhaiteront ajouter à cette liste les ressources naturelles. Ces ressources sont essentielles, mais sans les deux intrants primaires, le bois d'œuvre demeure un arbre debout quelque part en forêt et la tige d'aluminium demeure un minerai enfoui dans le sol dans un lieu inconnu.

⁴ Dans son sens juridique précis, le contrat est « un accord de volonté, par lequel une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à exécuter une prestation » (Code civil du Québec, article 1378).

Ainsi, l'entreprise pourra avoir accès à de la main d'œuvre par le biais de fournisseurs, au moyen d'un contrat de services, par exemple des services de plomberie ou de sécurité. Elle pourra également avoir accès à de la main d'œuvre avec des compétences similaires avec des contrats de travail ou contrats d'emploi. Au niveau de son financement, l'entreprise peut signer un contrat d'emprunt avec une institution financière, ou son dirigeant peut signer une convention d'actionnaires – une forme de contrat – avec d'autres investisseurs qui apporteront un financement à titre d'actionnaire.

On dira bien souvent que l'objectif de l'entreprise est de faire des profits, d'être rentable. D'un point de vue systémique, la rentabilité de l'entreprise n'est pas l'objectif principal. L'objectif principale est plutôt la création d'une activité économique pouvant satisfaire des besoins et la rentabilité est un moyen pour accomplir cet objectif, par exemple en favorisant l'apport d'investisseurs et en assurant une pérennité de l'entreprise. La rentabilité peut aussi être vu comme un moyen de contrôle pour s'assurer que les ressources allouées à l'entreprise ne sont pas consommées par ceux qui en son sein détiennent les pouvoirs de décision sur l'allocation desdites ressources.⁵ En situation d'insolvabilité commerciale, la rentabilité est nulle et, comme moyen de contrôle, inopérante.

Les études historiques et anthropologiques révèlent que le sens des mots « dette » et « crédit » et que la nature des relations sociales entourant la dette et le crédit se sont transformés au cours du temps. À une certaine époque, la faillite était une déchéance sociale entraînant des sanctions sévères comme l'emprisonnement.⁶ Les pratiques courantes en matière d'insolvabilité ont

En d'autres mots, le contrat est une « espèce de convention ayant pour objet de créer une obligation ou un engagement ou de transférer la propriété », dans la pratique, il désignera « l'écrit destiné à constater l'accord des parties contractantes » (Cornu (2007), p.231).

⁵ Plus précisément, soutenir que l'objectif des entreprises, d'un point de vue global, est de faire des profits ou être rentables constitue, en théorie de la connaissance, une erreur d'agrégation (Papillon (2018a)). Ce point de vue est en quelque sorte un corollaire de la théorie de l'entreprise dite « théorie de la spécialisation » exposée par Demsetz (2011). Dans une société de droits de propriété privée et de libre entreprise, les dirigeants d'entreprises internalisent la contrainte de rentabilité et ils recherchent des activités et projets aussi rentables que possibles.

⁶ La sanction d'emprisonnement pour la seule raison d'incapacité de payer ses dettes s'est estompée progressivement avec le développement des lois sur la faillite et l'insolvabilité, à compter de la seconde moitié du 19^e siècle. Cette pratique est maintenant presque disparue, sauf dans certaines juridictions. La recherche historique révèle qu'il y a eu très tôt dans l'histoire, pour des organisations commerciales de grande envergure et mettant à contribution plusieurs sources de financement, des procédures analogues aux procédures contemporaines de réorganisation.

largement abandonné le volet « sanction » de pratiques antérieures dans l'histoire. À moins qu'il n'y ait eu fraude ou, dans certains systèmes juridiques, qu'il y ait eu incompétence de la part du débiteur-dirigeant-entrepreneur.

Pour l'individu aussi bien que pour l'entreprise, bien que dans ce dernier cas les enjeux soulevés sont différents, le droit contemporain valorise le rétablissement de l'individu pour qu'il redevienne aussi rapidement que possible apte à assurer son bien-être et apte à contribuer à la prospérité de la communauté.⁷ Ces considérations, qui débordent le cadre de l'insolvabilité commerciale, sont pertinentes car certaines hypothèses pouvant rendre compte de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale nous amènent à la frontière de l'insolvabilité commerciale et de l'insolvabilité individuelle.

1.3 La spécificité québécoise et son étude

La présente recherche vise premièrement à bien cerner la spécificité québécoise sur le long terme. Est-ce que les données agrégées citées dans les médias sont par exemple un phénomène conjoncturel, ou découlant d'une spécificité québécoise au niveau de la composition sectorielle de l'activité économique.

Deuxièmement, le projet vise à analyser l'influence de divers facteurs pouvant contribuer à cette spécificité. Ces facteurs peuvent être de diverses natures : financière (incluant les pratiques des institutions financières et autres sources externes de financement des entreprises), économique (incluant l'assise géographique du facteur économique), institutionnelle (incluant l'aspect légal – l'insolvabilité est mesurée par le recours à des lois), démographique et culturelle.

La Partie 2 du rapport décrit, à partir de données disponibles de différentes sources, incluant des micro-données, les caractéristiques spécifiques de l'insolvabilité commerciale au Québec, par rapport à l'Ontario et au reste du Canada. Une étude détaillée sur le long terme des données diffusées par le BSF, sur son site Web et dans des rapports et publications de plus longue date, combinée à l'étude de fichiers de micro-données contenant de l'information pour chaque dossier

⁷ C'est là un objectif parmi d'autres objectifs des lois sur l'insolvabilité. Ces objectifs sont parfois contradictoires, parce qu'ils visent un équilibre entre le droit du débiteur d'être libéré de ses dettes à des conditions raisonnables, le droit des créanciers d'être payés, et la nécessité de maintenir la confiance dans le système de crédit.

d'insolvabilité commerciale par une entreprise incorporée ou personne morale, aussi bien que par une entreprise individuelle, permettent de brosser un portrait détaillé de la spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale. Ce portrait permet d'évaluer la portée sectorielle de la spécificité québécoise, de même que sa portée au niveau du type d'entreprises, personnes morales ou entreprises non-incorporées ainsi qu'au niveau du type de procédures de la LFI, faillite ou proposition. Ce dernier volet est propice à la prise en compte des mises sous séquestre, une procédure parfois substitut à une procédure de la LFI.

Le portrait de la spécificité québécoise présenté à la Partie 2 utilise premièrement comme fil conducteur les taux courants d'insolvabilité commerciale, tel que diffusé par le BSF ou par des agences et ministères à vocation économique, et rapportés dans les médias. Dans un second temps, on va au-delà d'une étude de taux variés d'insolvabilité commerciale pour voir si d'autres aspects observables du phénomène d'insolvabilité commerciales, sont révélateurs d'une spécificité québécoise. Lors de l'entrée d'une entreprise insolvable dans une procédure LFI, les SAI doivent communiquer quelques informations financières sur l'entreprise. L'étude combinée de données agrégées et de micro-données permet de mettre en évidence, surtout pour les entreprises incorporées, une spécificité québécoise au niveau de certaines caractéristiques financières.

Les SAI sont la porte d'entrée dans les procédures d'insolvabilité commerciale. L'accessibilité aux procédures dépend des SAI. Il y a l'accessibilité en termes physiques ou géographiques et l'accessibilité en termes du prix à payer pour des services de SAI. La dernière section de la Partie 2 porte sur l'accessibilité aux services de SAI. Les SAI peuvent opérer individuellement ou au sein d'un groupe ou une Société de SAI. L'information du site BSF sur les points de service offerts par les Sociétés de SAI ou des SAI, et les micro-données sont utilisées pour étudier l'accessibilité. Ceci permet de mettre en évidence d'autres aspects de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale.

La Partie 3 propose un modèle d'analyse des taux d'insolvabilité commerciale. Ce modèle distingue les deux composantes d'un taux d'insolvabilité commerciale et offre un cadre assurant un minimum de cohérence dans l'étude des déterminants possibles de la spécificité québécoise. Tel que mentionné en début d'introduction, la spécificité québécoise et ses taux d'insolvabilité commerciale plus élevés qu'ailleurs au Canada soulèvent diverses questions. Pour bon nombre de ces questions, les taux usuels d'insolvabilité commerciale sont d'un intérêt mitigé.

Les taux usuels d'insolvabilité commerciale, qui correspondent généralement au nombre d'entreprises insolvable par mille entreprises existantes, pourraient être qualifiés de taux organisationnels d'insolvabilité commerciale. Une caractéristique importante de l'organisation de la production au sein d'un secteur d'activité ou de l'économie dans son ensemble est le nombre d'entreprises qui se partagent cette production. Les taux usuels capturent un aspect de l'évolution de cette organisation mais ne fournissent pas directement d'information sur l'ampleur des pertes financières probables découlant de l'insolvabilité commerciale. La Partie 3 introduit un taux financier d'insolvabilité commerciale offrant une mesure complémentaire de l'insolvabilité commerciale susceptible de rejoindre les préoccupations de diverses catégories de créanciers, de fournisseurs de crédit et d'investisseurs. À partir de données disponibles sur le site du BSF, des valeurs du taux financier d'insolvabilité commerciale sont calculées pour des années récentes. Ce travail très exploratoire dans l'application d'un concept distinct pour mesurer l'insolvabilité commerciales permet néanmoins de dégager une autre perspective de la spécificité québécoise au niveau de l'ampleur relative de l'insolvabilité commerciale.

Le projet de recherche a inclus dans sa planification une consultation auprès d'experts en insolvabilité commerciale et en crédit commercial. L'étude des données agrégées diffusées par le BSF et des fichiers de micro-données sur les dossiers individuels d'insolvabilité commerciale soulève de nombreuses questions pratiques entourant l'application des procédures LFI. La consultation d'experts a apporté plusieurs éléments de réponses à ces questions. Après un bref compte-rendu du processus de consultation, la Partie 4 présente les implications analytiques des entrevues réalisées, ainsi que d'échanges académiques avec des chercheurs sur l'entrepreneuriat. Ceci accrédite l'hypothèse d'une portée variable de la LFI à travers le Canada, en fonction de facteurs reliés à la fiscalité, à la production de services de SAI et l'organisation de cette production, ainsi que de facteurs culturels et de facteurs reliés à la détermination de la rémunération pour des tâches comparables. Quand les connaissances partagées par les experts se sont avérées utiles à l'analyse de données rapportée dans les parties 2 et 3, leur expertise y est évoquée.

La dernière partie, Partie 5, conclut en soulignant certaines limites de la recherche réalisée.

2. CARACTÉRISTIQUES SPÉCIFIQUES DE L'INSOLVABILITÉ COMMERCIALE AU QUÉBEC

2.1 Considérations générales sur l'insolvabilité commerciale, sur la LFI et son application

L'insolvabilité commerciale peut présenter un caractère spécifique au niveau de sa portée, plus grande ou moins grande, au niveau de sa répartition par industrie ou par type d'entreprise, en l'occurrence une entreprise individuelle ou une personne morale. En outre, pour un même type d'entreprise et une même industrie, les dossiers d'insolvabilité commerciale peuvent encore présenter passablement d'hétérogénéité.

En premier lieu, au niveau du cheminement d'un dossier d'insolvabilité dans les procédures prévues par la LFI, les parties impliquées peuvent adopter un plan ou proposition, concordataire ou sommaire, revoyant certaines clauses contractuelles. En l'absence d'un tel accord entre les parties ou de l'espoir d'un tel accord s'il reste peu ou ne reste pas d'actif, il y aura liquidation. Il y aura ici un double objectif de rembourser au moins partiellement les créanciers avec un « dividende de faillite (ou proposition) » et de libérer le débiteur d'obligations qu'il n'est plus en mesure d'honorer.

La liquidation peut consister en une vente à la pièce des actifs de l'entreprise ou en une vente comme un tout. Dans ce dernier cas, il peut y avoir continuité de l'entreprise, mais avec de nouveaux propriétaires-dirigeants. Par ailleurs, les modalités d'une proposition peuvent impliquer le remboursement en tout ou en partie de certaines créances, la vente de certains actifs de l'entreprise de même que le transfert du contrôle de l'entreprise à de nouveaux investisseurs et dirigeants. La distinction entre proposition et liquidation ne repose donc pas en premier lieu sur une notion de continuité de l'entreprise mais sur l'adoption d'une proposition. Une source de confusion est le fait qu'une procédure de proposition découlera généralement d'une initiative par la direction courante de l'entreprise insolvable.⁸

⁸ La demande d'ouverture d'une procédure de proposition doit être présentée par l'intermédiaire d'un SAI (syndic autorisé en insolvabilité). En amont de cette action du SAI, il y a le débiteur et parfois un créancier à qui le débiteur aura donné en garantie des actifs lors d'une demande antérieure de financement de son entreprise.

Toutes les entreprises insolvable n'entrent pas dans une procédure de la LFI, proposition ou liquidation. Certaines entreprises insolvable peuvent disparaître sans que le débiteur demande l'ouverture d'une procédure de la LFI et sans qu'un ou plusieurs créanciers initient une procédure de liquidation, en vertu de la LFI. Une telle décision des créanciers peut refléter le fait que leur connaissance de la situation du débiteur ne laisse présager aucun remboursement de leurs créances. Une telle décision peut aussi refléter le fait qu'un ou des créanciers préfèrent recourir à une autre procédure, soit une mise sous séquestre. Ce sera particulièrement le cas s'ils détiennent une sûreté. L'importance du recours aux mises sous séquestre comme voie alternative aux procédures de la LFI peut varier entre le Québec et le reste du Canada et être un élément de la spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale.

La situation financière de l'entreprise ou débiteur entrant dans une procédure d'insolvabilité et des aspects financiers de son application sont d'autres éléments possibles de différenciation du phénomène d'insolvabilité commerciale au Québec. Le montant des actifs déclarés pourrait avoir tendance à être plus élevé ou moins élevé au Québec, et pareillement pour le montant des passifs. En conséquence, le déficit, c'est-à-dire de combien les passifs déclarés dépassent les actifs déclarés, ce qui constitue une mesure du degré d'insolvabilité, peut également être un facteur de différenciation.

Parmi d'autres facteurs possibles de différenciation, il y a par exemple le niveau général des dividendes de faillite généré par l'application de la procédure, ou ce niveau en proportion des actifs ou des passifs. La LFI habilite l'assemblée des créanciers à jouer un rôle dans l'application de ses procédures. La mise en balance des coûts et bénéfices attendus sera déterminante de leur taux de participation qui pourrait également être un autre facteur de différenciation. Le coût des procédures LFI est une autre considération financière dans l'appréciation du phénomène d'insolvabilité commerciale. Ce coût étant un déterminant important de leur accessibilité, donc de leur degré d'utilisation et par conséquent des valeurs du taux d'insolvabilité commerciale, il retiendra ici l'attention, parmi la liste d'autres facteurs possibles de différenciation.

2.2 Portée relative de l'insolvabilité commerciale au Québec

Le dernier rapport statistique annuel du BSF rapporte qu'en 2023 il y a 2 812 entreprises pour lesquelles un dossier d'insolvabilité a été déposé en vertu de la *loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI). Ceci représente une augmentation de 44,6 % par rapport au nombre de dossiers rapportés pour l'année 2022, soit 1 945. Une augmentation en % aussi importante est exceptionnelle et est

étroitement reliée à la situation particulière créée par la COVID.⁹ Cette augmentation n'est pas spécifique au Québec; au niveau du Canada dans son ensemble, l'augmentation a été de 41,4 %. Par ailleurs, et contrairement à la variation annuelle de 2022 à 2023, le niveau au Québec, c'est-à-dire le nombre de dossiers, est particulièrement élevé par rapport au reste du Canada.

Pour le Canada dans son ensemble, en 2023, le BSF rapporte un total de 4 810 dossiers d'insolvabilité commerciale. Les 2 812 dossiers rapportés pour le Québec représentent donc plus de la moitié de ce total, plus précisément 58,4%. Est-ce à dire que le phénomène d'insolvabilité commerciale a été plus répandu au Québec que dans le reste du Canada en 2023? En d'autres mots, est-ce à dire que la portée relative du phénomène d'insolvabilité commerciale est plus grande au Québec que dans le reste du Canada? Pour évaluer cette portée relative, il est nécessaire d'avoir un comparable afin de mettre en perspective le nombre respectif de dossiers au Québec et ailleurs au Canada.

Portée de l'insolvabilité en fonction du nombre d'entreprises existantes

Il y a une façon intuitive d'évaluer la portée relative du phénomène d'insolvabilité commerciale, dans un pays ou territoire donné par rapport à d'autres endroits. On peut mesurer un taux d'insolvabilité commerciale en divisant le nombre de nouveaux dossiers d'insolvabilité commerciale par le nombre d'entreprises existantes. C'est intuitif car un tel taux, s'il est exprimé en pourcentage, pourrait s'interpréter comme la probabilité pour une entreprise de devenir insolvable, dans ce pays ou territoire donné, en supposant que les facteurs sous-jacents au phénomène d'insolvabilité soient stables.

Certaines entreprises sont moins susceptibles de devenir insolvable, en fonction de leur situation financière, en fonction du secteur dans lequel elle opère et qui peut être moins exposé à la concurrence, et en fonction de nombreuses autres variables. Sans autre segmentation du phénomène d'insolvabilité commerciale, ce taux est un taux général ou global. Ceci fournit néanmoins une première appréciation de la portée du phénomène d'insolvabilité commerciale au Québec.

En outre, il est bon de noter que la mesure d'un simple taux général d'insolvabilité pour les entreprises existantes soulève de nombreuses questions méthodologiques. Par exemple, est-ce que

⁹ L'effet du COVID sur l'insolvabilité commerciale a été l'objet de plusieurs recherches, analyses et commentaires.

les entreprises individuelles font partie des entreprises existantes et si oui, en fonction de quel critère un travailleur autonome devient une entreprise individuelle? Une entreprise peut, pour un certain temps, réduire de façon appréciable ou même cesser ses opérations; à quelle fréquence est-ce que l'ensemble des entreprises existantes est réévalué afin d'en extraire les « coquilles vides »? Il y a plus d'une réponse à ces questions.

Par exemple le passage du statut de travailleur autonome à celui d'entreprise individuelle peut dépendre de la présence d'un employé, de l'existence d'un contrat d'emploi, existence certifiée par exemple par des déductions à la source. Ou comme c'est le cas dans les statistiques fournies par le BSF, ce passage peut dépendre de la composition des dettes. Plus précisément, on y définit une entreprise comme « toute entité ou organisation de nature commerciale autre qu'un individu, ou un individu dont 50% ou plus de la dette totale est reliée à l'exploitation d'une entreprise commerciale ».

Les valeurs du taux d'insolvabilité calculées dépendent des réponses apportées aux questions méthodologiques qui viennent d'être évoquées. Pour les fins de la présente analyse, l'important est de s'assurer que la mesure des taux d'insolvabilité est cohérente d'une période à l'autre, d'un espace géographique à l'autre, d'un secteur d'activités à l'autre, afin que les valeurs soient comparables.

Le Tableau 2.2.1 rapporte les valeurs moyennes annuelles du taux d'insolvabilité commerciale par 1 000 entreprises existantes pour le Québec, l'Ontario et le Canada de 1998 à 2023. Ces valeurs sont portées sur graphique au Graphique 2.2.1. Pour chaque année tout au long de cette période de 26 années, le taux moyen pour le Québec est plus élevé que celui de l'Ontario de même que celui du Canada dans son ensemble.

Comme le graphique l'indique, le taux ontarien est assez représentatif du taux canadien alors que le taux québécois sera systématiquement plus élevé. Ce niveau relatif des taux se maintient à mesure que l'on remonte dans le temps, en se déplaçant de haut en bas dans le tableau ou de droite à gauche dans le graphique. Et cela même si le niveau des taux varie de façon appréciable au cours de la période, avec une baisse continue et significative des taux de 1998 à 2020.¹⁰

¹⁰ Les seules exceptions ici étant deux légères augmentations, une pour l'Ontario de 2004 à 2005 et pour le Québec de 2013 à 2014.

Dans une étude, produite pour Statistique Canada, sur les tendances nationales et régionales des faillites d'entreprises au Canada de 1980 à 2005, Lecavalier (2006) présente des taux d'insolvabilité commerciale qui diffèrent de ceux rapportés au Tableau 2.2.1. La méthodologie de calcul, entre autres la portée plus restreinte excluant certaines catégories de services, utilisée par Lecavalier (2006) n'est pas la même que celle du BSF. Mais comme au Tableau 2.2.1, les taux d'insolvabilité commerciale rapportés dans cette étude sont plus élevés pour le Québec, et bien souvent avec un écart important, que ceux de l'Ontario ou du Canada dans son ensemble.¹¹

Tableau 2.2.1
Taux d'insolvabilité commerciale (nombre de dossiers par 1 000 entreprises)
Québec, Ontario, Canada / 1998-2023

	Québec	Ontario	Canada
2023	3,0	0,7	1,1
2022	2,1	0,5	0,8
2021	1,8	0,4	0,6
2020	1,8	0,5	0,7
2019	2,4	0,6	0,9
2018	2,4	0,6	0,9
2017	2,4	0,6	0,9
2016	2,6	0,6	1,0
2015	2,7	0,8	1,1
2014	4,3	1,1	1,6
2013	4,1	1,3	1,7
2012	4,2	1,6	1,8
2011	4,3	1,8	2,0
2010	4,5	2,2	2,3
2009	5,5	3,0	2,9
2008	5,8	3,2	3,1
2007	5,3	3,3	3,2
2006	4,9	3,6	3,5
2005	4,8	4,0	4,1
2004	4,9	3,6	4,2
2003	5,7	4,2	4,8
2002	5,9	4,5	5,2
2001	7,2	5,2	5,8
2000	7,7	4,9	5,7

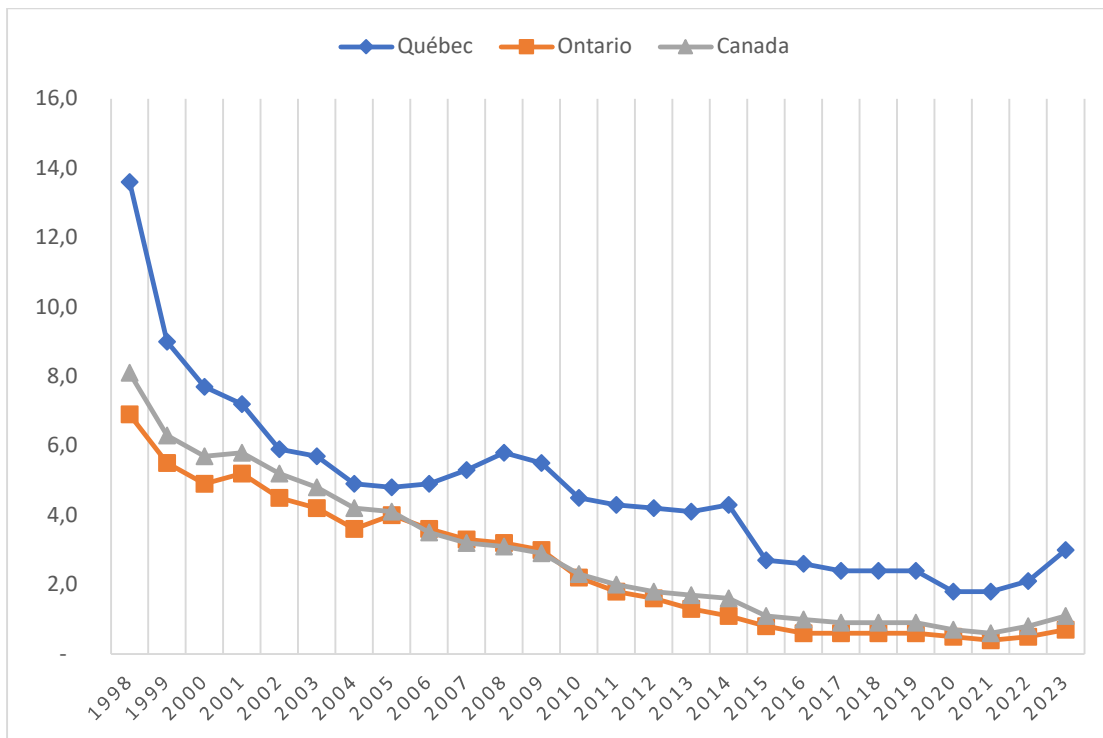
¹¹ La seule exception est 2005, la dernière année couverte par l'étude, avec un taux pour le Québec de 7,0 et pour l'Ontario de 7,5.

1999	9,0	5,5	6,3
1998	13,6	6,9	8,1

Source : Statistiques du BSF – site Web : tableaux sur *Taux annuels d’insolvabilité commerciale par province et région économique 2020-2023, 2010-2019, 2000-2009, 1998-1999.*

La baisse graduelle et significative des taux d’insolvabilité commerciale au cours des dernières décennies rapportée dans le tableau et le graphique est notable. On parle d’une chute de plus de 80% quand on compare le taux moyen pour 1998-2000 avec le taux moyen des années autour de 2020. Cette baisse, qui a déjà fait l’objet d’analyses et commentaires,¹² ne sera pas expressément étudiée ici car ce n’est pas spécifique au Québec. Mais cela demeure un élément en toile de fond, compte tenu de l’ampleur de cette baisse.

Graphique 2.2.1
Taux d’insolvabilité commerciale (nombre de dossiers par 1 000 entreprises)
Québec, Ontario, Canada / 1998-2023



Le graphique précédent établit de façon assez convaincante que la spécificité québécoise en matière d’insolvabilité commerciale n’est pas un phénomène conjoncturel. Le taux d’insolvabilité

¹² Industrie Canada (2014), Papillon (2020).

commerciale, mesuré par le nombre d'entreprises pour lesquelles une procédure de la LFI est utilisée au cours d'une période en proportion du nombre d'entreprises existantes au cours de cette période, a été systématiquement plus élevé au Québec que dans le reste du Canada au cours des dernières décennies. Cette différence est d'autant plus marquante que les taux, aussi bien au Québec que dans le reste du Canada ont chuté de façon marquée au cours de la même période.

Les taux rapportés dans le tableau précédent sont calculés par mille entreprises. En déplaçant la décimale d'un chiffre vers la gauche, on obtient le pourcentage des entreprises pour lesquels une procédure de la LFI a été initiée une période d'une année. En supposant comme ci-haut que les facteurs sous-jacents au phénomène d'insolvabilité soient stables, on peut voir dans ce pourcentage la probabilité pour une entreprise d'être insolvable en 2023 était de 0,3 de 1% au Québec et de 0,07 de 1% en Ontario. En 1998, cette probabilité serait de 1,36% au Québec et de 0,69 de 1% en Ontario. Les mises sous séquestre sont une procédure utilisée dans des cas d'insolvabilité commerciale et cela n'est pas pris en compte ici. En outre, toutes les entreprises insolubles ne seront pas l'objet d'une procédure en droit. Pour ces raisons et possiblement d'autres, l'estimation – à partir des taux d'insolvabilité commerciale plus élevés au Québec – d'une probabilité plus élevée pour une entreprise basée au Québec de devenir insolvable ou de connaître des difficultés importantes demande d'introduire d'autres données statistiques et d'autres éléments d'analyse.

Variations sectorielles et composition de l'activité économique

Il est raisonnable de concevoir que l'insolvabilité commerciale puisse être plus fréquente dans certains secteurs d'activité que dans d'autres. Par exemple, dans des secteurs présentant peu de barrières à l'entrée de nouvelles entreprises, la concurrence aura tendance à être plus vive, ce qui peut avoir tendance à engendrer des taux d'insolvabilité plus élevés. L'innovation peut être un autre facteur de différenciation. Les entreprises n'innovent pas à un même rythme ou n'intègrent pas à un même rythme des innovations susceptibles d'améliorer leurs produits ou d'augmenter leur productivité. Les secteurs exposés à un flux plus important d'innovations seraient donc susceptibles de présenter des taux d'insolvabilité commerciale plus élevés. Par ailleurs, le nombre d'entreprises dans un secteur d'activité pourra aussi influencer le taux mesuré d'insolvabilité commerciale.

Le Tableau 2.2.2 rapporte les taux d'insolvabilité commerciale pour quelques industries importantes du secteur privé. Ces données proviennent du BSF et sont exprimées en nombre d'entreprises pour lesquelles une procédure de faillite ou de proposition a été initiée par millier

d'entreprises existantes. On constate qu'il y a une variation importante de ces taux parmi les industries. Au niveau de chaque secteur ou industrie, il y a également une diminution marquée des taux de 2000 à 2023, comme pour les taux globaux rapportés au Tableau 2.2.1. De plus, quand on ordonne les secteurs en fonction de leurs taux respectifs, de plus élevés à moins élevés, il y a une stabilité relative des rangs au cours de cette période de plus de deux décennies. Par exemple, en 2000, le secteur Hébergement et restauration a le taux le plus élevé, 13,6, et Commerce de gros a le taux le plus faible, 4,6. C'est toujours le cas en 2023. Pour les années intermédiaires, il y a quelques variations dans le rang respectif de chaque industrie, mais ces variations sont généralement marginales. Par exemple, quand Commerce de gros n'a pas le taux le plus faible, il aura le deuxième ou le troisième taux le plus faible. Il y a une exception dans cette analyse du rang, le secteur Fabrication, qui a le deuxième taux le plus élevé en 2005, soit 9,1 et qui a le taux le plus élevé en 2010, soit 6,7, alors qu'Hébergement et restauration dans cette même année a 6,5.

Si la composition sectorielle de l'activité économique varie de façon importante entre le Québec et le reste du Canada, avec une plus grande place, dans l'économie québécoise, des industries ayant des taux d'insolvabilité commerciale plus élevés, la spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale pourrait alors être un corollaire d'une spécificité de la composition sectorielle de son activité économique. Le Tableau 2.2.3 mesure la composition sectorielle de l'activité économique au Québec, en Ontario et au Canada en donnant pour chacune des industries du tableau précédent, sa part en pourcentage des PIB respectifs du Québec, de l'Ontario et du Canada.

Tableau 2.2.2
Taux d'insolvabilité commerciale par industrie / sélection d'industries
Canada – diverses années

Taux d'insolvabilité par secteur d'activité économique /Canada						
Industries sélectionnées	2023	2020	2015	2010	2005	2000
Construction	1,7	0,9	2,2	3,2	6,0	7,4
Fabrication	4,4	2,6	4,2	6,7	9,1	9,5
Commerce en gros	0,9	1,4	2,0	2,9	3,7	4,6
Commerce en détail	2,2	1,6	2,2	3,9	6,0	8,9
Transport et entreposage	3,6	0,7	1,2	3,2	7,4	11,0
Hébergement et restauration	5,7	3,7	5,8	6,5	9,3	13,4

Source : Statistiques du BSF – site Web et diverses publications

On constate que la composition sectorielle de l'activité économique dans chacune des entités géographiques du tableau est similaire. La catégorie résiduelle « Autres industries » représente en 2020 quelques points en pourcentage de plus en Ontario qu'au Québec; ceci est en bonne partie attribuable au fait que le secteur Fabrication au Québec est quelques points en pourcentage plus important qu'en Ontario, plus précisément de 2,6% (13% - 10,4%). Ce 2,6% représente plus de la moitié de l'écart de 4,5% (26,7% - 22,2%) entre le Québec et l'Ontario pour la part de l'ensemble des industries productrices de biens dans le PIB total. Pour les autres industries, l'écart Québec-Ontario n'est jamais plus qu'un point en pourcentage. En outre, le secteur Hébergement et restauration, qui a presque systématiquement le taux d'insolvabilité commerciale le plus élevé au Tableau 2.2.2, représente aussi bien au Québec qu'en Ontario, en 2000 et en 2020, le même poids relatif dans le PIB total.

L'importance de la catégorie « Autres industries » dans le premier panneau du Tableau 2.2.3, ou l'importance des « Industries productrices de services » dans le second panneau du tableau reflète l'importance des secteurs publics et parapublics dans lesquels l'insolvabilité commerciale n'est pas un enjeu.

Le secteur Fabrication, qui enregistre en 2010 le taux d'insolvabilité commerciale le plus élevé, soit 6,7 entreprises par 1 000 entreprises existantes, mérite une attention spéciale. Si on fait l'hypothèse que la distribution par taille d'entreprises du PIB – Fabrication est la même au Québec qu'en Ontario, est-ce que la part en 2010 plus élevée du secteur Fabrication au Québec, 14,6%, qu'en Ontario, 12,9% peut contribuer à expliquer l'écart du taux global d'insolvabilité commerciale entre le Québec, avec un taux de 4,5 entreprises par 1 000 entreprises existantes, et l'Ontario, avec un taux de 2,2 entreprises par 1 000 entreprises existantes? L'écart entre 14,6% et 12,9% étant de 1,7%, la plus grande part de Fabrication dans le PIB du Québec ne contribue qu'à 0,114 de 1 par 1 000.

Tableau 2.2.3 : Importance relative de divers secteurs dans le PIB total

Année	2020			2010			2000		
	Québec	Ontario	Canada	Québec	Ontario	Canada	Québec	Ontario	Canada
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Autres industries	63%	66%	66%	61%	64%	65%	56%	56%	60%
Construction	7%	7,4%	7,5%	7,0%	6,6%	7,4%	4,7%	4,5%	5,0%
Fabrication	13%	10,4%	9,6%	14,6%	12,9%	10,7%	22,4%	23,0%	18,3%

Commerce en gros	5,4%	6,3%	5,2%	5,5%	6,3%	5,2%	5,3%	5,6%	5,2%
Commerce en détail	5,6%	4,6%	5,1%	5,9%	5,0%	5,3%	5,1%	4,8%	5,0%
Transport et entreposage	4,3%	3,9%	4,6%	3,9%	3,7%	4,1%	4,4%	3,9%	4,5%
Hébergement et restauration	1,3%	1,3%	1,5%	2,3%	1,9%	2,1%	2,0%	2,0%	2,2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Industries productrices de biens	26,7%	22,2%	25,5%	28,5%	23,4%	29,5%	34,4%	31,5%	33,9%
Industries productrices de services	73,3%	77,8%	74,5%	71,5%	76,6%	70,5%	65,6%	68,5%	66,1%

Source : Statistique Canada. Tableau 36-10-0401-01 Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, par industries, provinces et territoires, part en pourcentage

En d'autres mots, si le Québec en 2010 avait eu un secteur Fabrication de même taille que celui de l'Ontario, en pourcentage de leur PIB respectif, le taux global pour le Québec aurait été de 4,386 plutôt que 4,5, par rapport au taux global de 2,2 entreprises par 1 000 entreprises existantes pour l'Ontario. Autrement dit, l'écart de 2,3 entre les deux taux globaux aurait été réduit de 0,114, c'est-à-dire d'à peine 5%.

On pourrait considérer que l'hypothèse sur la distribution par taille des entreprises manufacturières est restrictive du point de vue de la borne supérieure recherchée ici. Faisons alors l'hypothèse extrême que les entreprises de Fabrication au Québec sont deux fois plus nombreuses pour un même montant de PIB sectoriel qu'en Ontario et que le taux d'insolvabilité commerciale est deux fois plus élevé pour le secteur québécois de la Fabrication que pour le secteur ontarien, autour de la moyenne nationale de 6,7 entreprises par 1 000. Dans un tel scénario, la différence dans la composition sectorielle de l'activité économique au Québec, découlant de son secteur de la Fabrication relativement plus important, n'expliquerait en 2010 que 20%, c'est-à-dire $2 \times 2 \times 5\%$, de l'écart des taux globaux d'insolvabilité commerciale.

La composition sectorielle de l'activité économique au Québec, avec son secteur Fabrication relativement plus important que dans le reste du Canada, peut contribuer à la spécificité québécoise présentant un taux d'insolvabilité commerciale plus élevé. Mais si c'est le cas, le facteur « composition sectorielle du PIB québécois » a une contribution modeste, et il faut chercher d'autres facteurs explicatifs. En outre, il est bon de noter la part décroissante du secteur Fabrication

dans le PIB, aussi bien pour l'Ontario où cette part passe de 23% à 10.4% de 2000 à 2020, que pour le Québec, où la part passe de 22,4% à 13%. Cela fait partie d'une tendance de long terme à une part croissante des services dans les dépenses de consommation.¹³

Dans la mesure où le secteur Fabrication est particulièrement exposé, directement et indirectement, à la concurrence internationale, contrairement à bien des industries de services, la décroissance plus lente au Québec de la part de ce secteur dans le PIB peut être révélatrice d'une compétitivité plus grande du secteur québécois de la Fabrication. Une compétitivité plus grande est généralement synonyme d'une élimination plus rapide des entreprises moins performantes, et donc de plus de faillites et d'insolvabilité commerciale, que dans la situation inverse avec le maintien d'entreprises zombies ralentissant la croissance de la productivité.¹⁴ Ainsi, un secteur manufacturier plus performant pourrait être l'autre face de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale.

Données plus anciennes et fréquence de l'insolvabilité commerciale relativement à l'activité économique

Dans l'identification des facteurs susceptibles d'expliquer la spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale, il est utile d'en avoir une appréciation sur le long terme, allant au-delà d'événements majeurs étroitement associés aux décennies récentes. L'Uruguay Round, au début des années 1990s, et la pérennisation pour le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) de son secrétariat devenu l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ainsi que l'ALÉNA, précédé à la fin des années 1980s par l'ALÉ sont de tels événements.

Les accords du GATT, et la mise en place de l'OMC ont accéléré le développement, à partir des années 1990s d'une économie mondiale à laquelle les économies nationales se sont de plus en plus intégrées. Concrètement, cela signifie que pour un nombre croissant d'entreprises, une proportion de plus en plus grande de leurs revenus de même que le niveau de leurs coûts sont déterminés directement, ou indirectement avec leurs nombreux fournisseurs de biens et services, par des transactions à distance, des transactions internationales. Ces transactions viennent avec leur lot

¹³ Une nuance s'impose pour les industries de services aux entreprises; dans ce cas leur croissance est attribuable à la désintégration verticale des entreprises ainsi qu'à leur spécialisation sur un nombre de plus en plus limité d'étapes de transformation.

¹⁴ Une volumineuse littérature s'est développée à partir de quelques articles fondateurs dont celui de Caballero, R. J., et al. (2008) sur les effets du financement offert aux entreprises zombies, en termes de perte de productivité et d'emplois.

d'avantages mais aussi avec leur lot de contingences, par exemple la perturbation des chaînes logistiques avec un accident maritime bloquant le canal de Suez, ou à cause du Covid, ou l'imposition de tarifs élevés par un partenaire commercial, sur les produits d'un pays devenu un important fournisseur d'intrants. Le cas de l'entreprise Spectra Premium, de la région de Montréal, illustre ce genre de contingences.

En 2016, Spectra Premium Industries basée à Boucherville comptait plus de 1200 employés, quatre usines et plus d'une quinzaine d'entrepôts. L'entreprise se spécialisait principalement dans la fabrication de radiateurs et de réservoirs d'essence pour l'industrie automobile et les ateliers de réparation (« les garagistes »)¹⁵. Quelques années plus tard, le gouvernement américain a imposé des tarifs élevés sur les produits chinois. Selon la direction de l'entreprise qui avait intégré à sa production celle d'entreprises manufacturières basées en Chine, ces tarifs ont augmenté de façon significative ses coûts de production et auraient contribué à la rendre insolvable au début de 2020, la forçant à se mettre sous la protection de la LACC, accompagnée de l'ouverture d'une procédure du Chapitre 15 du droit américain. En septembre 2021, la procédure LACC se concluait avec l'achat par Turnspire Capital Partners, un fonds d'investissement privé newyorkais, de Spectra Premium Industries, renommée alors Spectra Premium Mobility Solutions.^{16 17}

L'histoire de Spectra Premium permet de conjecturer un lien entre mondialisation et insolvabilité commerciale. Spectra a utilisé la LACC, mais il n'est pas exagéré de supposer que parmi ses fournisseurs locaux, une ou quelques PME soient entrées dans une procédure de la LFI, à la suite de l'insolvabilité de Spectra.

À cause de sa géographie, dont le fleuve St-Laurent, l'économie du Québec a toujours eu un accès à l'économie mondiale moins coûteux que l'Ontario et que d'autres parties du Canada plus à l'ouest. Si cela a engendré une intégration à l'économie mondiale plus poussée de l'économie

¹⁵ Le Guide de l'Auto (2016). Infolettre. 19 décembre. Consulté le 1^{er} février 2025. <https://www.guideautoweb.com/articles/41245/l-aventure-se-poursuit-partenariat-de-deux-ans-entre-jean-francois-dumoulin-et-les-industries-spectra-premium/>

¹⁶ Malik, A. (2021) « New owner, name for spectra Premium » Auto Service, 22 September. Consulté le 1^{er} février 2025. <https://www.autoserviceworld.com/new-owner-name-for-spectra-premium/>

¹⁷ Est-ce une simple coïncidence qu'un fonds d'investissement américain ait pu acheter à rabais les actifs d'une entreprise du Québec suite à l'imposition d'un tarif américain? Peut-être que non et peut-être que oui. Il y a un peu de similitude avec l'achat des actifs de la Série C de Bombardier à la suite de l'imposition temporaire d'un tarif de protection demandé par l'entreprise américaine Boeing.

québécoise que celle de l'Ontario, alors la santé financière d'une plus forte proportion de ses entreprises dépendra directement ou indirectement de transactions à distance, avec le lot de contingences que ces transactions à distance comportent. La spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale pourrait donc découler de la conjonction de sa spécificité géographique avec la mondialisation. Une analyse descriptive de l'insolvabilité commerciale qui remonte plus loin dans le temps permet de soupeser cette conjecture.

Le Tableau 2.2.4 rapporte pour chaque année de la décennie 1981-1991, ayant précédé l'Uruguay Round, le nombre de nouveaux dossiers LFI, c'est-à-dire le nombre d'entreprises qui sont entrées dans une procédure de la LFI (faillite ou proposition). Le tableau distingue le Québec, du reste du Canada (le Canada à l'extérieur du Québec) et de l'Ontario. Le Graphique 2.2.2 représente l'évolution des valeurs du tableau de 1981 à 1991. Malgré des variations annuelles parfois importantes, le nombre de dossiers pour le Québec est toujours un peu plus que le nombre de dossiers pour l'Ontario, mais se situe en bas du nombre de dossiers pour le reste du Canada.

Tableau 2.2.4

Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI (Nbr-LFI) au cours de l'année Québec, RdC et Ontario, 1981-1991

Année	Québec	RdC	Ontario
1981	3 306	4 749	2 901
1982	4 368	6 397	3 607
1983	3 879	6 381	3 020
1984	3 337	6 241	2 579
1985	2 807	5 856	2 317
1986	2 826	5 676	2 060
1987	2 694	4 965	1 717
1988	3 078	4 953	1 724
1989	3 559	5 105	1 679
1990	4 676	6 966	2 907
1991	5 217	8 279	3 629

Source : Statistiques du BSF – diverses publications

Le Graphique 2.2.2 n'est pas comparable au Graphique 2.2.1 sur lequel les valeurs pour le Québec sont systématiquement plus élevés que pour l'Ontario ou le RdC. Car le Graphique 2.2.1 représente des taux d'insolvabilité commerciale par mille entreprises existantes alors que le Graphique 2.2.2 représente les nombres d'entreprises pour lesquels une procédure de la LFI a été initiée. Afin que

ces nombres soient comparables entre le Québec et l'Ontario, il est nécessaire d'en déduire des taux.

En d'autres mots, le nombre d'entreprises devenues insolvable au cours d'une période de temps mesure la portée du phénomène d'insolvabilité commerciale dans un espace économique donné. Aux fins de comparaison, il faut tenir compte de la taille relative de l'espace économique auquel ce nombre s'applique. Le nombre d'entreprises existantes, qui a été utilisé pour les taux d'insolvabilité commerciale du Graphique 2.1 est une façon de prendre en compte cette taille relative. Tel que mentionné précédemment, le calcul du nombre d'entreprises existantes soulève des problèmes méthodologiques, et ces problèmes s'aggravent quand on remonte le temps. Faute de pouvoir utiliser un nombre d'entreprises existantes comme base de comparaison, il arrive de recourir à une mesure de la production, le PIB.

Graphique 2.2.2
Évolution du nombre de dossiers LFI de 1981 à 1991
Québec, RdC, Ontario

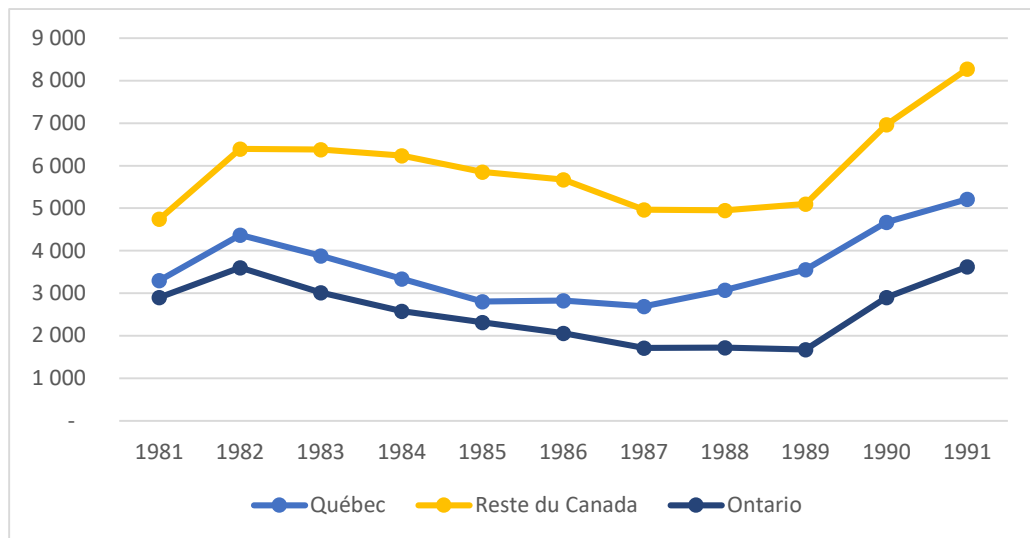


Tableau 2.2.5
Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars) / Nbr-LFI / PIB
Québec, RdC et Ontario, 1981-1991

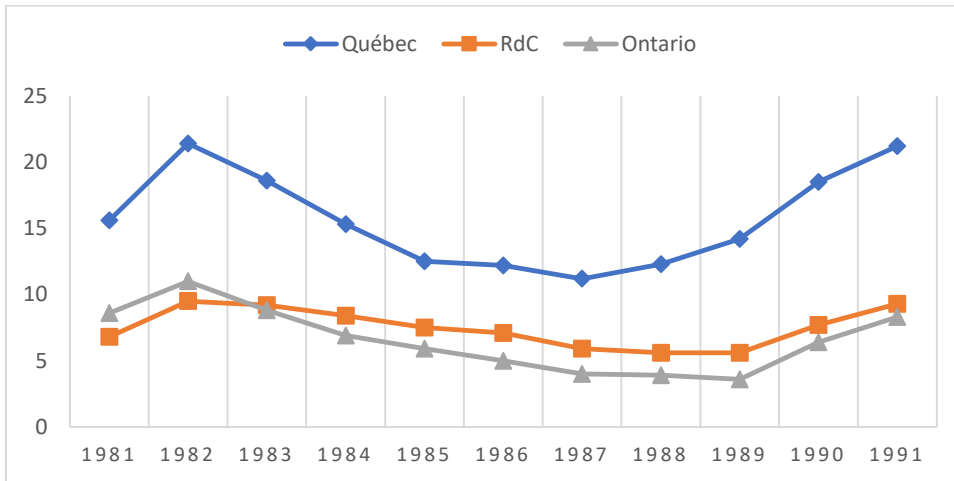
Année	Québec	RdC	Ontario
1981	15,62	6,82	8,63
1982	21,41	9,48	11,04
1983	18,63	9,20	8,80
1984	15,30	8,45	6,89
1985	12,50	7,48	5,87
1986	12,25	7,06	5,05
1987	11,21	5,90	4,03
1988	12,33	5,64	3,87
1989	14,17	5,65	3,65
1990	18,52	7,71	6,40
1991	21,17	9,34	8,26

Source : Statistiques du BSF et de Statistique Canada et calculs à partir de ces statistiques

Le Tableau 2.2.5 utilise le PIB en milliards de dollars courants de l'entité géographique correspondante pour calculer un taux d'insolvabilité commerciale comparable. Avec cet ajustement, la spécificité du Québec observée pour des périodes plus récentes ressort de façon très marquée. Le Graphique 2.2.3 représente l'évolution des valeurs du tableau de 1981 à 1991. Le taux pour l'Ontario et le taux pour le reste du Canada sont très similaires et se croisent parfois, alors que le taux pour le Québec demeure environ deux fois plus élevé que ces deux taux, malgré des variations importantes des taux au cours de la période. Pour le Québec, les valeurs varient entre un minimum de 11,21 et un maximum de 21,41. Pour l'Ontario, les valeurs varient entre un minimum de 5,64 et un maximum de 9,48.

Graphique 2.2.3

**Évolution du taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
Québec, RdC, Ontario / 1981 à 1991**



La spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale n'est donc pas un phénomène récent. Les données qui viennent d'être présentées remontent au début des années 1980s, soit il y a plus de quarante ans, et cette spécificité est toujours nettement présente.

Les tableaux 2.2.6 à 2.2.11 présentent, respectivement pour le secteur des industries manufacturières, pour le secteur des commerces et pour le secteur des services, les données qui viennent d'être présentées au niveau global pour la période 1981-1991, à savoir le nombre de dossiers LFI et le nombre de dossiers LFI par milliards de dollars courants. Les Graphique 2.2.4 à 2.2.9 représentent ces valeurs. La même spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale se retrouve au niveau de chacun de ces trois secteurs.

**Tableau 2.2.6
Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI
dans l'industrie manufacturière**

Industries manufacturières			
Année	Québec	RdC	Ontario
1981	297	384	220
1982	453	554	323

1983	432	514	275
1984	301	496	249
1985	249	445	203
1986	217	427	169
1987	219	403	166
1988	262	394	166
1989	426	865	200
1990	443	543	300
1991	517	593	318

Source : Statistiques du BSF

Graphique 2.2.4
**Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI
dans l'industrie manufacturière**

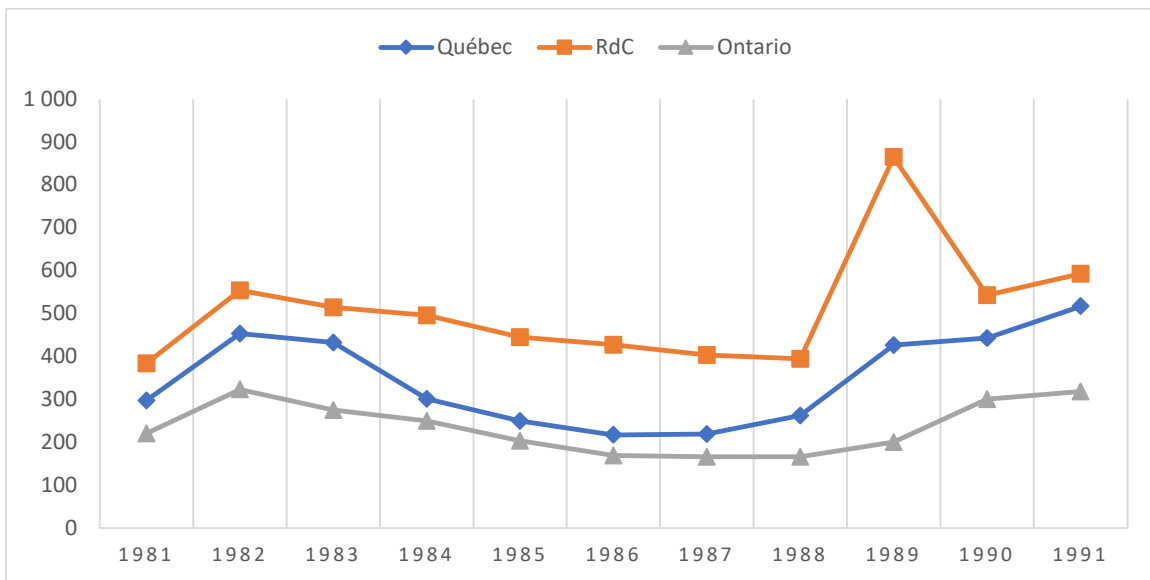


Tableau 2.2.7
**Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
dans l'industrie manufacturière**

Industrie manufacturière			
Année	Québec	RdC	Ontario
	Nbr-LFI / PIB	Nbr-LFI / PIB	Nbr-LFI / PIB
1984	10,6	5,0	4,8
1985	8,7	4,3	3,7
1986	7,5	4,0	3,0
1987	7,2	3,6	2,9

1988	8,0	3,3	2,7
1989	12,6	7,3	3,2
1990	13,3	4,7	5,1
1991	16,9	5,6	5,9

Source : Statistiques du BSF et de Statistiques Canada et calculs à partir de ces statistiques

Graphique 2.2.5
**Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
dans l'industrie manufacturière**

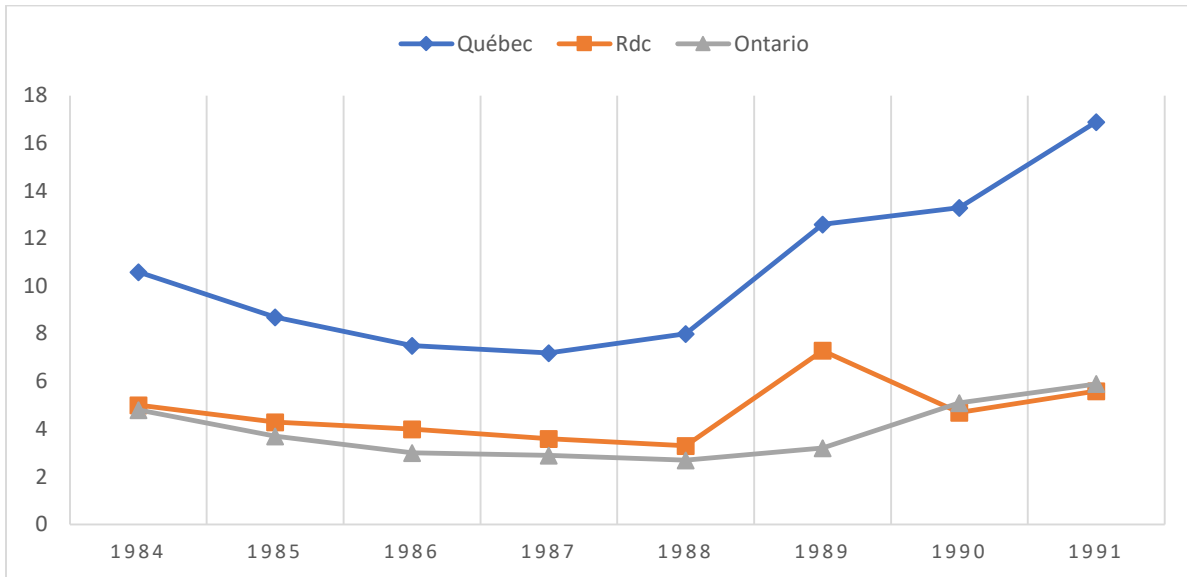


Tableau 2.2.8
Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI dans le secteur du commerce

Tous les commerces			
Année	Québec	RdC	Ontario
1981	1 151	1 409	886
1982	1 470	1 813	1 036
1983	1 277	1 749	892
1984	1 093	1 576	687
1985	1 021	1 409	578
1986	1 000	1 418	550
1987	1 024	1 295	526
1988	1 217	1 256	502

1989	1 460	1 768	610
1990	1 631	1 878	909
1991	1 741	2 211	1 106

Source : Statistiques du BSF

Graphique 2.2.6

Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI dans le secteur du commerce

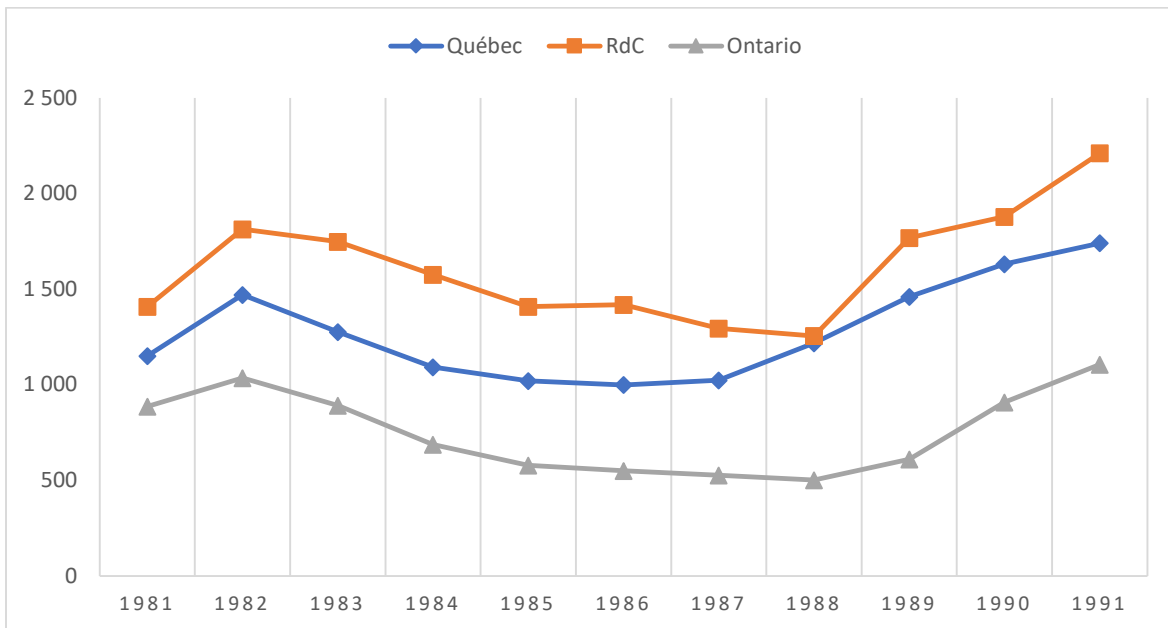


Tableau 2.2.9

Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars) dans le secteur du commerce

Tous les commerces			
Année	Québec	RdC	Ontario
	Nbr-LFI / PIB	Nbr-LFI / PIB	Nbr-LFI / PIB
1984	85,2	35,8	32,5
1985	73,1	29,4	24,9
1986	68,1	27,8	21,7
1987	65,1	24,1	19,4
1988	73,5	22,3	17,4
1989	87,3	30,1	20,1
1990	101,9	32,8	31
1991	113,9	40,1	39,3

Source : Statistiques du BSF et de Statistiques Canada et calculs à partir de ces statistiques

Graphique 2.2.7
**Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
dans le secteur du commerce**

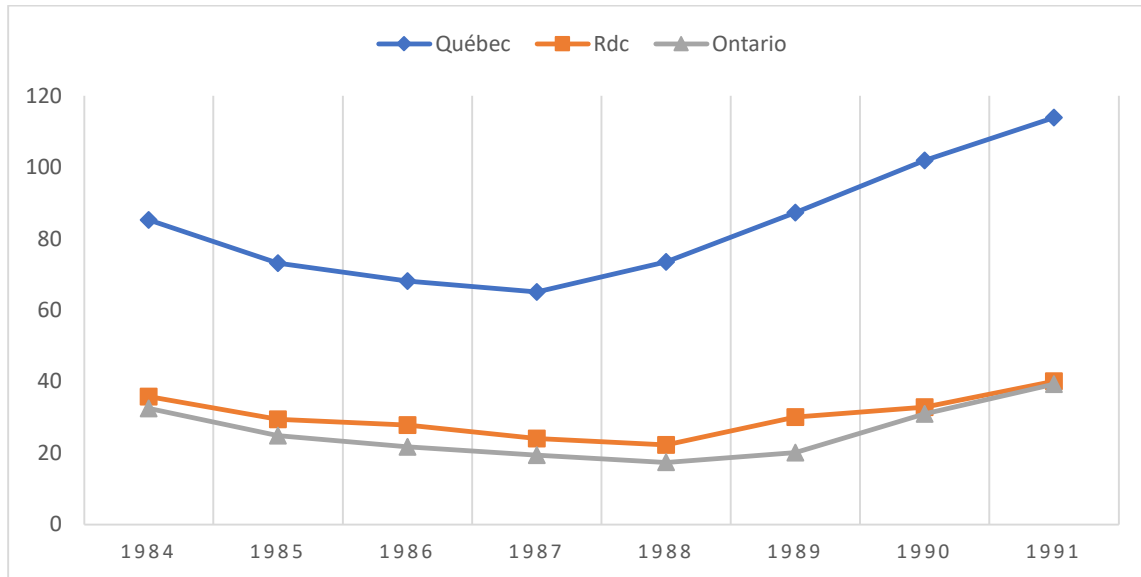


Tableau 2.2.10
Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI dans le secteur des services

Année	Tous les services		
	Québec	RdC	Ontario
1981	1 043	1 096	703
1982	1 384	1 478	898
1983	1 210	1 483	782
1984	1 084	1 430	690
1985	841	1 399	612
1986	895	1 421	575
1987	848	1 363	494
1988	936	1 410	497
1989	1 203	1 667	583
1990	1 587	2 089	920
1991	1 867	2 467	1 165

Source : Statistiques du BSF

Graphique 2.2.8

Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'une procédure LFI dans le secteur des services

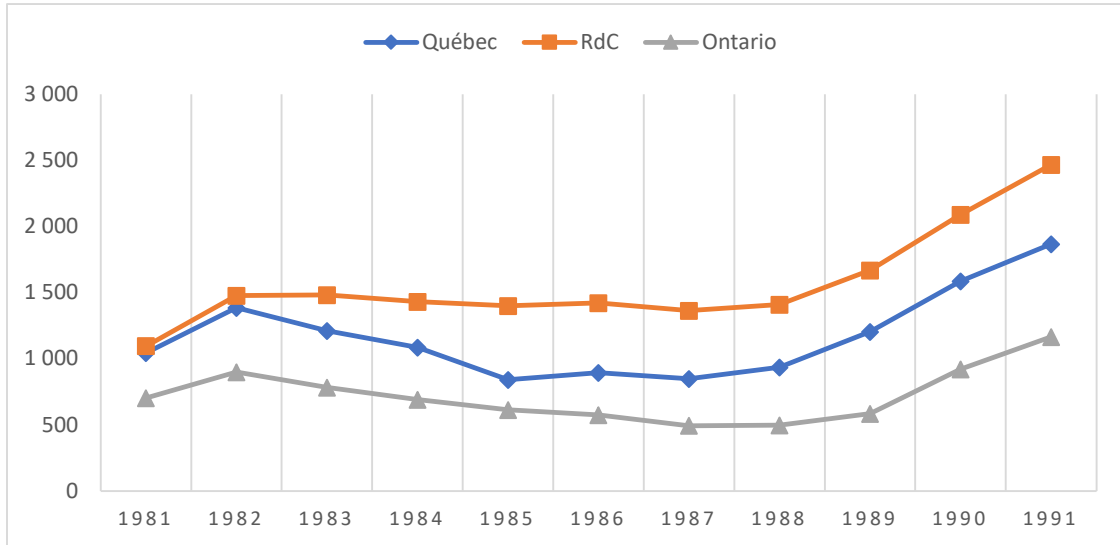


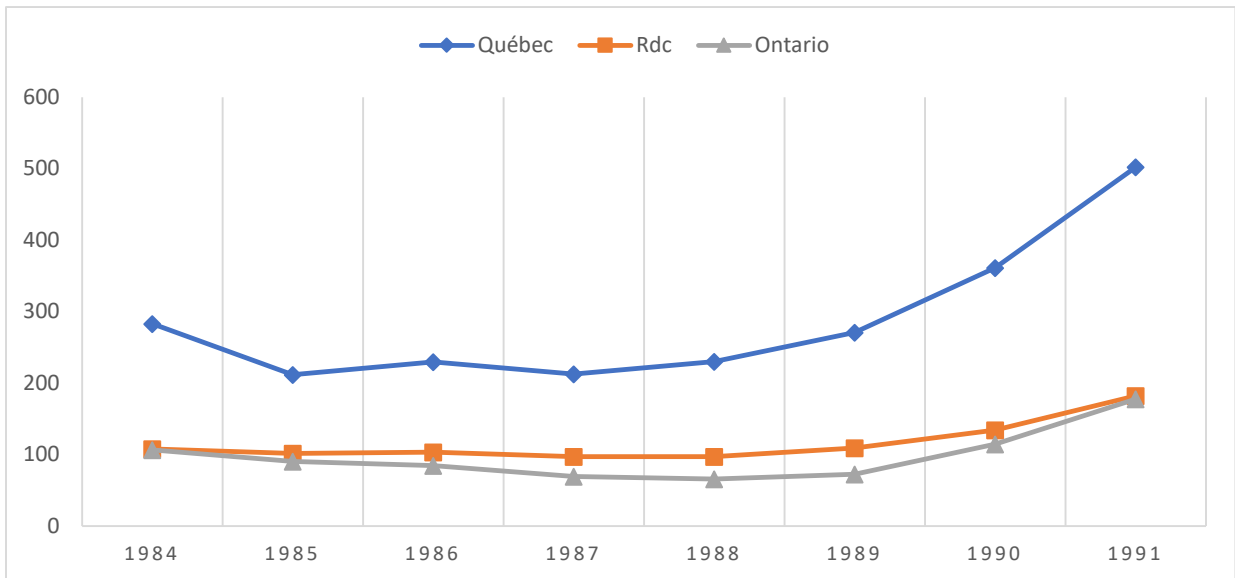
Tableau 2.2.11

Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars) dans le secteur des services

Tous les services			
Année	Québec	RdC	Ontario
	Nbr-LFI / PIB	Nbr-LFI / PIB	Nbr-LFI / PIB
1984	282,7	107,5	106,3
1985	211,7	101,3	90,1
1986	229,6	103,2	84,4
1987	212,4	97,0	69,0
1988	229,7	96,9	65,7
1989	270,8	109,1	72,5
1990	361,3	133,9	114,4
1991	502,2	182,2	177,7

Source : Statistiques du BSF et de Statistiques Canada et calculs à partir de ces statistiques

Graphique 2.2.9
Taux d'insolvabilité commerciale en fonction du PIB (milliards de dollars)
dans le secteur des services



2.3 Types de procédures d'insolvabilité commerciale et statut juridique des entreprises insolvable

La prise en compte des mises sous séquestre

Les statistiques présentées jusqu'à maintenant se limitent aux deux types de procédures d'insolvabilité commerciale de la LFI: la faillite ou la proposition.¹⁸ La mise sous séquestre est une autre procédure d'insolvabilité commerciale. Dans cette procédure, un professionnel de l'insolvabilité (le séquestre) est nommé pour prendre possession et réaliser les biens du débiteur, selon les termes d'une ordonnance du tribunal ou d'une entente de sûreté, généralement à la demande d'un créancier garanti qui veut récupérer ses avances à même les actifs donnés en garantie pour le financement obtenu auprès de lui. Pour diverses raisons, entre autres certaines règles du code civil en vigueur au Québec, on soutiendra parfois que les mises sous séquestre sont plus fréquentes à l'extérieur du Québec.

Le Tableau 2.3.1 indique le nombre annuel total de dossiers d'insolvabilité commerciale incluant à la fois les mises sous séquestre et les deux procédures LFI, pour la période 2011 à 2023.

Tableau 2.3.1
Nombre de dossiers d'insolvabilité commerciale incluant mises sous séquestre et part en pourcentage de ces dernières

Année	Québec	Ontario	Canada
2023	2 859 (1,6%)	1 494(14,3%)	5284(9,0%)
2022	1 954 (0,5%)	1 014(10,7%)	3621(6,0%)
2021	1 541 (0,7%)	757(19,0%)	2 766(10,3%)
2020	1 635 (2,2%)	971(21,8%)	3 280(15,1%)
2019	2 173 (2,2%)	1 111(18,8%)	4 158(11,5%)
2018	2 124 (1,4%)	1 148(18,4%)	3 977(10,0%)
2017	2 112(2,4%)	1 042(15,7%)	4 098(11,9%)
2016	2 268(3,1%)	1 128(16,7%)	4 341(11,3%)
2015	2 311(3,2%)	1 352(15,6%)	4 622(11,1%)
2014	2 422(3,5%)	1 388(21,5%)	4 784(11,8%)
2013	2 254(3,3%)	1 630(25,2%)	4 977(14,0%)
2012	2 098(3,8%)	1 646(17,3%)	4 931(11,7%)
2011	2 211(3,8%)	1 948(17,1%)	5 482(12,9%)

Source : Statistiques du BSF – site Web, diverses publications et calculs à partir de ces statistiques

¹⁸ On ne distingue pas ici les propositions sommaires des propositions concordataires.

Le chiffre entre parenthèses indique le pourcentage représenté par les mises sous séquestre dans ce total. On constate que les mises sous séquestre représentent rarement plus que quelques points de pourcentage du nombre total de dossiers d'insolvabilité commerciale rapportés dans le Tableau 2.3.1, alors qu'elles peuvent représenter au-delà de 20% du total en Ontario.

Le Tableau 2.3.2 présente, pour le Québec, l'Ontario et le Canada dans son ensemble, deux taux d'insolvabilité commerciale : un taux incluant les mises sous séquestre et, entre parenthèses, le taux rapporté jusqu'à maintenant et se limitant aux deux procédures de la LFI. Le Graphique 2.3.1 représente pour le Québec et l'Ontario ces deux taux.

La prise en compte des mises sous séquestre réduit un peu l'écart observé précédemment entre le Québec et l'Ontario. Mais le taux d'insolvabilité commerciale rapporté pour le Québec demeure substantiellement plus élevé tout au long de la période.

Tableau 2.3.2
**Taux d'insolvabilité commerciale (par 1 000 entreprises)
avec et sans les mises sous séquestre (entre parenthèses)**

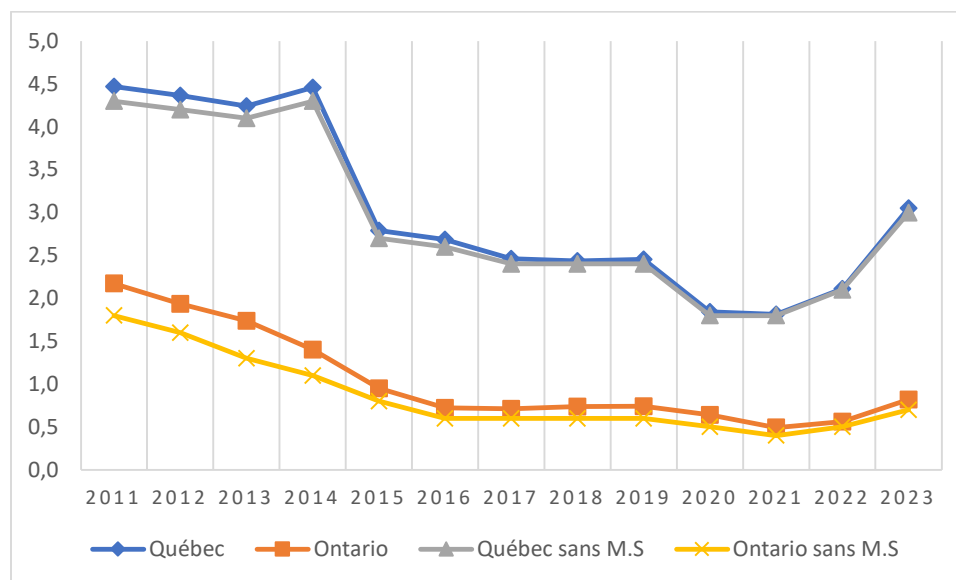
Année	Québec	Ontario	Canada
2011	4,5(4,3)	2,2(1,8)	2,3(2,0)
2012	4,4(4,2)	1,9(1,6)	2,0(1,8)
2013	4,2(4,1)	1,7(1,3)	2,0(1,7)
2014	4,4(4,3)	1,4(1,1)	1,8(1,6)
2015	2,8(2,7)	0,9(0,8)	1,2(1,1)
2016	2,7(2,6)	0,7(0,6)	1,1(1,0)
2017	2,4(2,4)	0,7(0,6)	1,0(0,9)
2018	2,4(2,4)	0,7(0,6)	1,0(0,9)
2019	2,4(2,4)	0,7(0,6)	1,0(0,9)
2020	1,8(1,8)	0,6(0,5)	0,8(0,7)
2021	1,8(1,8)	0,5(0,4)	0,7(0,6)
2022	2,1(2,1)	0,5(0,5)	0,9(0,8)
2023	3,1(3,0)	0,8(0,7)	1,2(1,1)

Source : Statistiques du BSF – site Web, diverses publications et calculs à partir de ces statistiques

Les mises sous séquestre rapportées ici sont celles qui se retrouvent dans des tableaux produits par le BSF. Le BSF obtient l'information permettant de produire ces tableaux auprès des SAI qui ont l'obligation de rapporter au BSF les mises sous séquestre qu'ils réalisent. Un créancier peut réaliser des biens qu'il détient en garantie sans recourir aux services d'un SAI et il semblerait que ce ne

soit pas une chose exceptionnelle.¹⁹ Toutefois, il n'a pas été possible de trouver des informations permettant de mesurer la portée de cette pratique.

Graphique 2.3.1
Taux d'insolvabilité commerciale avec et sans les mises sous séquestre



Source : Statistiques du BSF – site Web et diverses publications

Dans la mesure où les mises sous séquestre, sans le recours aux services d'un SAI, sont une procédure d'insolvabilité commerciale fréquemment utilisée dans le reste du Canada par les entreprises en situation d'insolvabilité, les statistiques du BSF, combinant l'information partielle à sa disposition sur les mises sous séquestre avec l'information complète sur les procédures LFI, sous-estimerait « davantage » le phénomène d'insolvabilité commerciale dans le reste du Canada qu'au Québec. Il est important de préciser « davantage » car il est reconnu au départ que les statistiques du BSF sous-estiment le phénomène d'insolvabilité commerciale. Ces statistiques ne

¹⁹ La définition d'un « séquestre » au sens de la LFI présuppose notamment que le débiteur est insolvable, et que le professionnel a été nommé par le tribunal en vertu d'une demande formulée dans le cadre de la LFI, ou que le professionnel a été nommé en vertu d'une entente de sûreté qui vise la totalité ou la quasi-totalité des comptes à recevoir, des stocks ou des autres biens de la personne insolvable. Les différentes composantes de cette définition peuvent parfois laisser place à interprétation. Par ailleurs, dans certains dossiers, le créancier garanti pourrait laisser l'administrateur liquider l'actif et lui remettre le produit de la vente, après quoi l'entreprise pourrait être tout simplement abandonnée, sans qu'il y ait une quelconque procédure d'insolvabilité.

couvrent pas les dossiers d'insolvabilité dans lesquels le propriétaire liquide ses biens et ferme boutique ou abandonne l'entreprise, sans procédure.

Il n'est donc pas possible de rejeter au départ la possibilité que la spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale découle, en partie du moins, d'une couverture plus complète du phénomène d'insolvabilité commerciale, par les statistiques du BSF, au Québec qu'en Ontario ou dans le reste du Canada.

Les tableaux 2.3.1 et 2.3.2 supposent que dans un dossier d'entreprise insolvable, le recours à une procédure de mise sous séquestre implique qu'il n'y aura pas de recours à une procédure de faillite ou de proposition et vice versa, que le recours à une procédure de faillite ou de proposition implique qu'il n'y aura pas de mise sous séquestre. La réalité n'est pas aussi bien tranchée.

Après qu'un créancier garanti ait eu recours à une mise sous séquestre, il est possible que le débiteur ou les autres catégories de créanciers trouvent avantageux de supporter les frais d'une procédure de proposition ou de faillite de la LFI, soit pour des raisons stratégiques liées au rang des créances, ou pour bénéficier du pouvoir d'enquêter du syndic, ou parce qu'il reste suffisamment d'actifs, ou pour d'autres raisons pratiques.²⁰ Sauf dans les cas où une procédure de proposition peut permettre à une entreprise de sortir de ses difficultés et de retrouver le chemin de la rentabilité, il restera généralement peu ou pas d'actif dans l'entreprise insolvable.²¹ Ceci tend à réduire de façon générale l'incitatif à entamer d'autres procédures.²²

²⁰ Dans certain cas, le créancier garanti a un avantage à ce qu'il y ait une autre procédure de la LFI, pour obtenir une inversion des priorités entre ses créances et les créances gouvernementales. Par exemple, la TPS et la TVQ bénéficient d'une fiducie présumée (i.e. avant les créances garanties), sauf en situation de faillite ou de proposition, où les montants de TPS et TVQ sont des créances ordinaires et non garanties (i.e. après les créances garanties).

²¹ Il est raisonnable de supposer que cela sera d'autant plus le cas que l'entreprise est de petite taille, peu diversifiée et opérant avec un panier restreint d'actifs donnés en garantie.

²² On pourrait penser que la situation est différente pour une entreprise de plus grande taille se qualifiant pour entrer dans une procédure LACC, mais il n'y a pas vraiment de différence entre la LFI et la LACC à cet égard. En outre, un des enjeux dans les procédures LACC, selon des experts, est de savoir si le dossier devrait procéder comme dossier de restructuration sous la LACC ou comme mise sous séquestre, comme procédures alternatives, et non combinées.

Il y a donc un certain double comptage du nombre de dossiers d'insolvabilité commerciale au Tableau 2.3.1, étant donné que l'on additionne simplement le nombre de dossiers LFI et le nombre de mises sous séquestre. Mais ce double comptage est vraisemblablement marginal pour deux raisons. Premièrement, lorsqu'on compare le nombre total de dossiers de faillite et propositions (4,810 en 2023 avec 11.4 milliards d'actifs déclarés) avec le nombre de dossiers de mise sous séquestre rapportés (474 en 2023 avec 2.5 milliards d'actifs déclarés), ces derniers sont beaucoup moins nombreux. Deuxièmement, selon certains experts, les dossiers combinant à la fois une mise sous séquestre et une procédure de proposition ou une procédure de faillite ne sont pas très nombreux.

Des faillites ou des propositions

La LFI prévoit deux procédures d'insolvabilité commerciale : la faillite et la proposition. La faillite permet au débiteur de se libérer de certaines obligations en liquidant l'entreprise. La proposition, à moins que ce soit une proposition de liquidation, vise à aider l'entreprise à devenir ou redevenir rentable. Est-ce qu'il y a une spécificité québécoise au niveau de l'importance relative de l'une ou l'autre de ces procédures, dans l'ensemble des utilisations de la LFI?

Le Tableau 2.3.3 rapporte pour le Québec, pour l'Ontario et au niveau du Canada dans son ensemble, le pourcentage de dossiers initiés comme dossier de faillite dans le nombre total de dossiers LFI initiés annuellement au cours de la période 2011-2023.

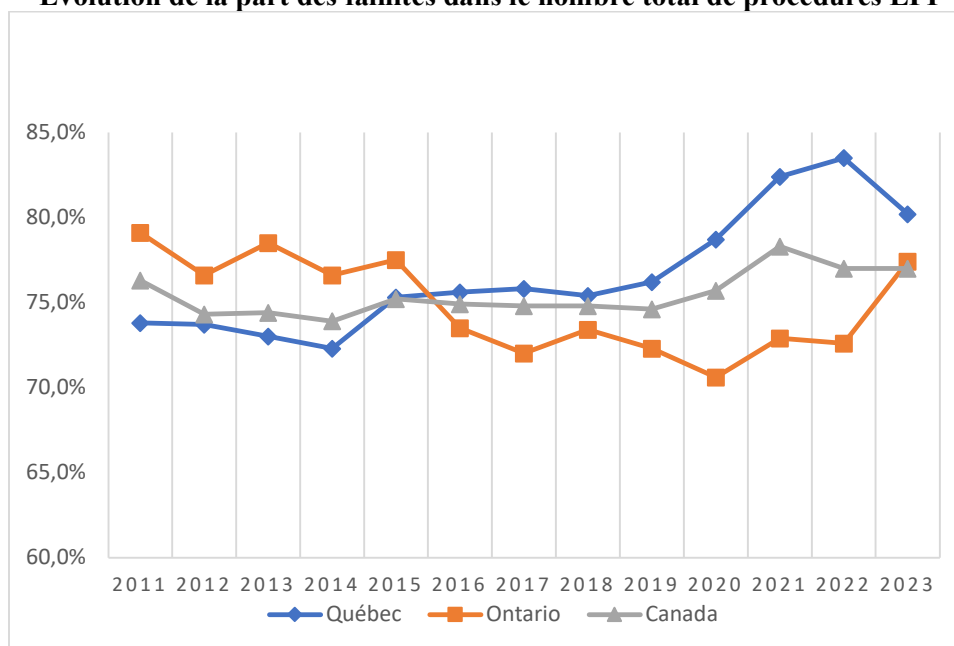
Tableau 2.3.3
Procédures de faillites en pourcentage du nombre total de procédures LFI

Année	Québec	Ontario	Canada
2011	73,8%	79,1%	76,3%
2012	73,7%	76,6%	74,3%
2013	73,0%	78,5%	74,4%
2014	72,3%	76,6%	73,9%
2015	75,3%	77,5%	75,2%
2016	75,6%	73,5%	74,9%
2017	75,8%	72,0%	74,8%
2018	75,4%	73,4%	74,8%
2019	76,2%	72,3%	74,6%
2020	78,7%	70,6%	75,7%

2021	82,4%	72,9%	78,3%
2022	83,5%	72,6%	77,0%
2023	80,20%	77,40%	77,00%

Source : Statistiques du BSF – site Web et diverses publications

Graphique 2.3.2
Évolution de la part des faillites dans le nombre total de procédures LFI



Source : Statistiques du BSF – site Web et diverses publications

Aussi bien au Québec que dans le reste du Canada, environ 3 dossiers sur 4 sont initiés comme dossiers de faillites et donc le reste, soit environ 1 dossier sur 4 est initié comme dossier de proposition. Autour de cette moyenne, la proportion pour le Québec a légèrement eu tendance à augmenter au cours de la période alors que la proportion pour l'Ontario a eu légèrement tendance à diminuer, mais ces tendances se sont inversées de 2022 à 2023. Il est raisonnable de conclure qu'il n'y a pas une spécificité québécoise au niveau du choix de procédures LFI, entre faillite et proposition, pour ce qui est de l'insolvabilité commerciale.

Prépondérance des entreprises incorporées dans les procédures LFI ?

Les observations faites jusqu'à maintenant sur l'insolvabilité commerciale et les entreprises insolubles n'ont pas fait la distinction entre entreprises incorporées et entreprises individuelles. Les données produites et diffusées par le BSF, à partir des rapports fournis par les syndicats, fournissent l'information sur le statut de chaque entreprise pour laquelle un dossier d'insolvabilité

est constitué. Est-ce que l'expérience québécoise en matière d'insolvabilité commerciale tel que révélée par le recours à une procédure de la LFI se différencie de l'expérience dans le reste du Canada au niveau du type d'entreprises, incorporée ou individuelle?

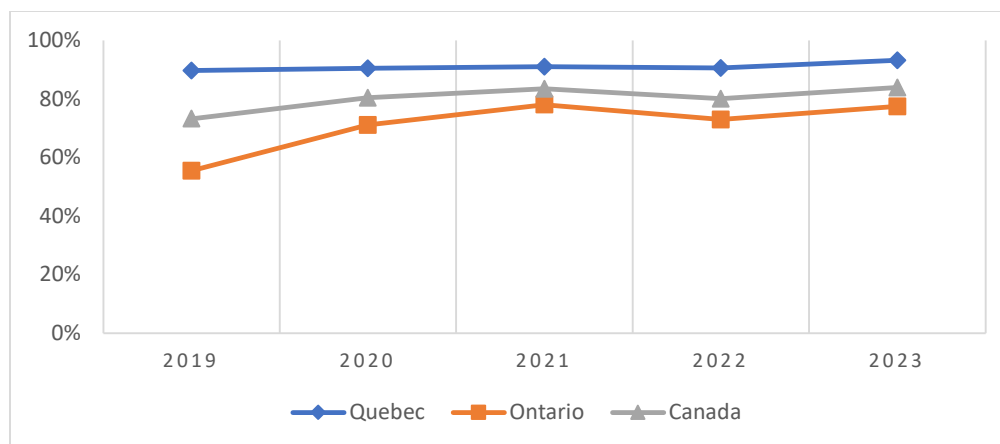
Le Tableau 2.3.4 décrit comment se distribuent les dossiers de faillites entre d'une part les personnes morales ou entreprises incorporées et, d'autre part, les entreprises individuelles. Au Québec, dans une proportion de 9 cas sur 10, ou même plus, les dossiers de faillite sont initiés par des entreprises incorporées alors que cette proportion est de 2 sur 3 ou 3 sur 4 en Ontario. Le Graphique 2.3.3 représente l'évolution de la portion de dossiers de faillite initiés par des entreprises incorporées. Il y a une certaine convergence pour les années récentes, mais elle demeure limitée. Est-ce que la différence entre le Québec et ailleurs au Canada, quant à l'importance relative des deux statuts d'entreprise dans les procédures de faillite LFI est un autre aspect de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale?

Tableau 2.3.4
**Distribution en pourcentage des dossiers de faillites - LFI selon le statut de l'entreprise
 Personne morale ou Entreprise individuelle / Québec, Ontario, Canada / 2019-2023**

Année	Personnes morales (P.m.)			Entreprises individuelles (E.i.)		
	Québec	Ontario	Canada	Québec	Ontario	Canada
2019	90%	56%	73%	10%	44%	27%
2020	90%	71%	80%	10%	29%	20%
2021	91%	78%	83%	9%	27%	17%
2022	90%	73%	80%	9%	27%	20%
2023	93%	77%	84%	7%	23%	16%

Source : Statistiques du BSF – site Web et diverses publications

Graphique 2.3.3
**Importance relative du statut « Personne morale »
 dans les dossiers de faillites
 Québec, Ontario, Canada / 2019-2023**



Source : Statistiques du BSF – site Web et diverses publications

Le Tableau 2.3.5 donne la distribution en pourcentage des dossiers de proposition entre « P.m. » et « E.i. ». Comme pour les procédures de faillite LFI, les procédures de proposition LFI au Québec sont initiées majoritairement par des personnes morales, ici dans une proportion de 70% à 80%, alors que précédemment c’était dans une proportion de 90%. Au niveau de l’Ontario, le nombre de dossiers de proposition se partage à peu près également entre personnes morales et entreprises individuelles. Le Graphique 2.3.4 représente l’évolution de la portion de dossiers de proposition initiés par des personnes morales. Il n’y a pas de tendance qui se dégage, au-delà de quelques variations d’une année à l’autre.

Est-ce que les Tableaux 2.3.4 et 2.3.5 mettent en évidence un autre aspect de la spécificité québécoise en matière d’insolvabilité commerciale? Avant de conclure en ce sens, il est souhaitable de s’arrêter sur la distinction « personne morale » ou « entreprise incorporée », d’une part, et « entreprise individuelle » d’autre part.

Selon une opinion assez répandue, les entrepreneurs dans le reste du Canada, au cours du développement de leur entreprise, s’incorporent plus tardivement que leurs homologues québécois, et ceci pour une multitude de facteurs pouvant aller de lois fiscales et leur mise en œuvre aux pratiques des diverses institutions, financières ou autres, impliquées dans le monde des affaires. L’étude de ces facteurs dépasse le cadre de la présente recherche.²³ La disponibilité d’une mesure

²³ Dans la mesure où les mises sous séquestre ne sont pas un dédoublement du nombre de faillites, et que les mises sous séquestre sont une alternative à une faillite, les chiffres de faillite de l’Ontario et du RdC qui ne tiennent pas compte des mises sous séquestre pourraient contribuer à une légère sous-évaluation du nombre de dossiers de personnes morales.

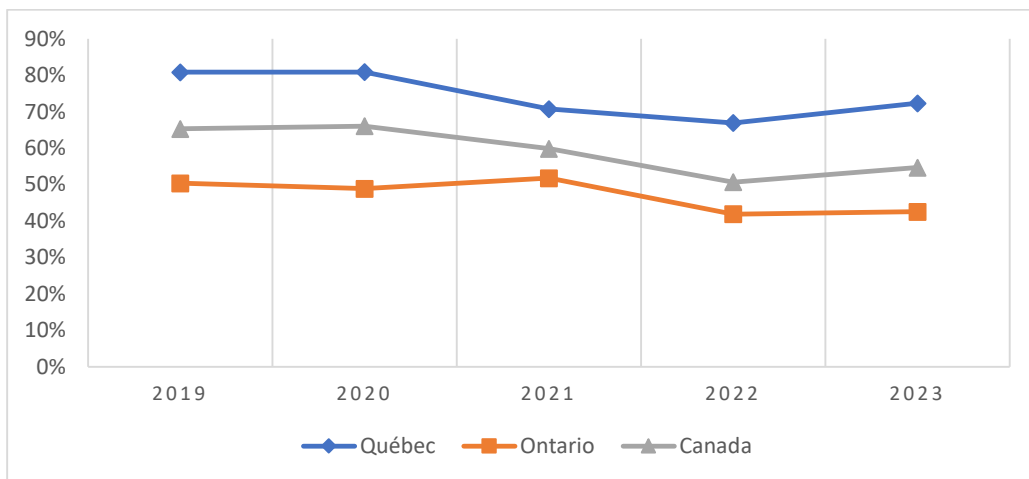
du biais à l'incorporation tardive dans le reste du Canada permettrait d'introduire une correction qui transférerait un certain nombre de dossiers des colonnes « E.i. » aux colonnes « P.m. » dans les Tableaux 2.3.4 et 2.3.5, réduisant d'autant l'écart entre le Québec et le reste du Canada, quant au statut des entreprises entrant dans une procédure de faillite LFI.

Tableau 2.3.5
**Distribution en pourcentage des dossiers de proposition dans LFI
 selon le statut de l'entreprise**
Personne morale ou Entreprise individuelle / Québec, Ontario, Canada / 2019-2023

Année	Personnes morales (P.m.)			Entreprises individuelles (E.i.)		
	Québec	Ontario	Canada	Québec	Ontario	Canada
2019	81%	50%	65%	19%	50%	35%
2020	81%	49%	66%	19%	51%	34%
2021	71%	52%	60%	29%	48%	40%
2022	67%	42%	51%	33%	58%	49%
2023	72%	43%	55%	28%	57%	45%

Source : Statistiques du BSF – site Web et diverses publications

Graphique 2.3.4
**Évolution de l'importance relative du statut « Personne morale » dans les dossiers de
 proposition**
Québec, Ontario, Canada / 2019-2023



Il est juste de soutenir qu'un trait distinctif de l'insolvabilité commerciale au Québec est le fait que dans l'ensemble des entreprises ayant recours à une procédure LFI, une assez forte majorité d'entre

elles, aussi bien pour les procédures de proposition que pour les procédures de faillite, sont des entreprises incorporées, alors que ces dernières représentent 50% ou moins des dossiers LFI dans le reste du Canada. Cela étant dit, il est important de noter que ce trait distinctif s'inscrit dans un contexte plus large en matière de pratiques des affaires par les entrepreneurs et dirigeants d'entreprises, où le reste du Canada est différent. Par rapport au Québec, les entrepreneurs et dirigeants d'entreprises ont un recours moins fréquent et ou plus tardif à l'incorporation.

2.4 Caractéristiques financières des dossiers d'insolvabilité commerciale selon la LFI

Il ressort nettement des faits rapportés précédemment que le phénomène d'insolvabilité commerciale au Québec se distingue par un taux d'insolvabilité commerciale généralement plus élevé que dans le reste du Canada, et entre autres en Ontario. Les données financières disponibles à partir des dossiers d'insolvabilité commerciale selon la LFI sont une source d'informations pouvant permettre de cerner d'autres éléments possibles de différenciation de l'insolvabilité commerciale au Québec. Ces données financières, communiquées au moment où l'entreprise entre dans une procédure LFI, sont le montant d'actifs et le montant du passif.

Lorsqu'une entreprise entre dans une procédure d'insolvabilité, sa situation financière aura déjà commencé à se dégrader depuis un certain temps. Afin de résoudre, au moins en partie, ses difficultés financières, elle aura utilisé des actifs à court terme de sorte que le montant d'actifs à court terme sera généralement moins élevé que dans son cours normal des affaires. Il est également possible qu'elle se soit départie d'un actif à long terme pour réduire ses dettes, si ces actifs n'avaient pas été donnés en garantie lors de leur financement, ou qu'un créancier garanti en ayant financé l'achat se le soit réapproprié. Le montant d'actifs déclaré au moment d'entrer dans une procédure LFI fournira à la fois une indication biaisée à la baisse de la taille de l'entreprise et reflètera la longueur de la période de difficultés financière qu'a connu l'entreprise avant qu'elle entre dans une procédure LFI.

Le montant du passif de l'entreprise en difficulté aura tendance à évoluer dans le sens contraire de son montant d'actifs, particulièrement au niveau d'éléments du passif à court terme. La marge de crédit sera utilisée à son maximum ou presque et le montant des comptes à payer sera de plus en plus élevé à mesure qu'elle accumule des retards avant les acquitter. Par conséquent, le montant de passif déclaré au moment d'entrer dans une procédure LFI sera un indicateur biaisé à la hausse du montant de passif dans son cours normal des affaires.

Pour les entreprises rentables, le montant du passif est inférieur au montant des actifs et ceci reflète la portion de ces derniers financée par équité plutôt que par dette. Avec une entreprise insolvable, compte tenu des biais qui viennent d'être évoqués, le montant déclaré du passif au moment d'entrer

dans une procédure LFI sera systématiquement plus élevé que le montant déclaré des actifs. L'équité est négative et cela fait partie des critères pour identifier un état d'insolvabilité.

Montant d'actifs et déficit d'insolvabilité

Le Tableau 3 dans les rapports annuels de statistiques sur l'insolvabilité au Canada, accessibles sur le site du BSF pour 2012-2023, fournissent des données agrégées, par exemple le montant total des actifs déclarés pour les entreprises pour lesquels une procédure de faillite LFI a été initié en 2023. En divisant ce montant par le nombre de dossiers, on obtient le montant moyen par dossier. Cette moyenne donne une indication sur la taille des entreprises entrant dans une procédure LFI. Tel que mentionné précédemment, cette indication tirée des actifs déclarés est biaisée à la baisse.²⁴

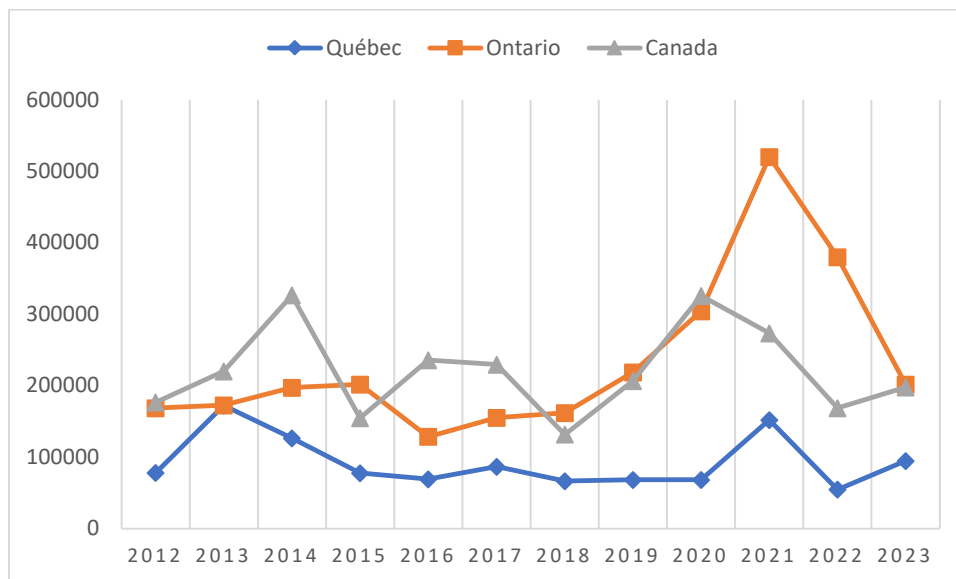
Le Graphique 2.4.1 représente l'évolution, de 2012 à 2023, du montant annuel moyen d'actifs par dossier d'insolvabilité commerciale LFI initié par une procédure de faillite. Tout au long de la période, les montants moyens pour le Québec sont systématiquement plus bas que pour le Canada dans son ensemble ainsi que pour l'Ontario sauf en 2013 quand le montant pour le Québec rejoint celui de l'Ontario. Ceci pourrait suggérer que les procédures de faillite LFI sont utilisées en moyenne pour des entreprises de plus petite taille au Québec qu'en Ontario ou que dans l'ensemble du Canada. À mesure qu'une entreprise connaît des difficultés, le montant de ses actifs aura tendance à diminuer. Les différences entre le Québec et l'Ontario ou l'ensemble du Canada rapportées dans le Graphique 2.4.1 pourrait aussi refléter le fait que les entreprises québécoises retardent davantage leur entrée dans une procédure LFI que les entreprises en Ontario. D'autres informations sont nécessaires afin de pouvoir faire la part des choses entre ces deux interprétations.

Les données utilisées pour produire le Graphique 2.4.1 ne distinguent pas les entreprises incorporées ou personnes morales des entreprises individuelles. À partir de 2019, les rapports annuels du BSF font cette distinction. Le Tableau 2.4.1 indique le montant annuel moyen d'actifs par dossier de faillite, de 2019 à 2023 en distinguant les entreprises incorporées ou personnes

²⁴ Ce biais est difficile à évaluer. Les actifs seront moins élevés à cause de la détérioration pré-faillite. De plus, il y a la base d'évaluation. Pour une entreprise en continuité, l'évaluation des actifs tient compte d'une valeur d'acquisition dépréciée (par exemple les équipements), ou d'une valeur monnayable (par exemple les comptes à recevoir). Pour une entreprise qui dépose son bilan, l'hypothèse de continuité ne tient plus et la base d'évaluation est la valeur nette de réalisation, qui est souvent beaucoup moindre.

morales des entreprises individuelles. Au niveau des entreprises incorporées, qui représentent tel qu’observé à la section précédente, la vaste majorité des dossiers LFI, la spécificité québécoise mise en évidence dans le Graphique 2.4.1 ressort encore plus nettement. Les entreprises incorporées québécoises faisant l’objet d’une procédure de faillite LFI déclarent moins d’actifs en moyenne, de trois à quatre fois et parfois plus, que les homologues ontariens. Au niveau des entreprises individuelles, cette spécificité ressort moins nettement; en fait, pour deux des cinq années, 2019 et 2023, le montant moyen est plus élevé pour le Québec. Le nombre de dossiers LFI de faillite d’entreprises individuelles au Québec étant plus petit, 158 en 2023 comparé à 2 103 pour le nombre de dossiers LFI de faillite d’entreprises incorporées, il est fort possible que les variations du montant moyen découlent de quelques valeurs extrêmes. L’analyse des micro données va permettre de calculer des statistiques, par exemple la médiane, qui ne sont pas affectées par des valeurs extrêmes. Mais déjà, il est raisonnable d’avancer qu’un élément de la spécificité québécoise en matière d’insolvabilité commerciale est l’utilisation des procédures LFI par des entreprises déclarant moins d’actifs.

Graphique 2.4.1
Évolution du montant moyen d’actifs par dossier de faillite LFI
Québec, Ontario, Canada / 2012-2023



Source : Statistiques du BSF – site Web, diverses publications et calculs à partir de ces statistiques

Tableau 2.4.1
Montant moyen d'actifs par dossier de faillite LFI
Personne morale et Entreprise individuelle
Québec, Ontario / 2019-2023

Année	Québec		Ontario	
	Personnes morales	Entreprises physiques	Personnes morales	Entreprises physiques
2019	67 365	76 286	353 549	50 883
2020	71 130	43 521	383 658	109 111
2021	163 680	33 766	653 337	46 758
2022	56 941	33 765	499 291	57 869
2023	95 676	82 589	239 587	71 515

Source : Statistiques du BSF – site Web, diverses publications et calculs à partir de ces statistiques

Le Graphique 2.4.2 et le Tableau 2.4.2 présentent des informations similaires à celles du tableau et du graphique précédent mais pour les dossiers ayant initié une procédure de proposition. Sur le Graphique 2.4.2, les valeurs pour le Québec ont tendance à être moins élevées que celles pour l'Ontario ou pour le Canada dans son ensemble, mais il y a plus de variations dans ce graphique que dans le graphique précédent et on n'observe pas une différence continue et marquée. Quand le calcul du montant moyen distingue les entreprises incorporées des entreprises individuelles, comme c'est le cas au Tableau 2.4.2, on constate que le Québec affiche des montants moyens moins élevés que l'Ontario pour quatre des cinq années dans le cas des entreprises individuelles. Mais pour les entreprises incorporées, c'est presque l'inverse, le montant moyen pour le Québec est plus élevé pour trois des cinq années. Ces résultats ne permettent pas de conclure à une spécificité québécoise qui serait caractérisée par un montant moyen d'actifs moins élevé dans le cas des dossiers de proposition. Ce résultat différent, pour les dossiers de proposition que pour les dossiers de faillite, découle vraisemblablement, en partie du moins, de la loi.

Afin de pouvoir recourir à la LACC pour se mettre à l’abri de ses créanciers en vue de planifier un redressement, une entreprise doit avoir un endettement total supérieur à 5 millions \$. En outre, une entreprise de taille suffisante par son endettement pour entrer dans une procédure LACC peut initier une procédure de proposition dans la LFI, et ensuite transférer, avec l’accord de la cour, dans une procédure LACC. Comme il est généralement plus simple et plus rapide de déposer un avis d’intention de faire une proposition, c’est-à-dire d’initier formellement une procédure de proposition LFI, que de présenter une requête à la cour afin d’être admis dans une procédure LACC, certaines entreprises, parfois d’assez grande taille, initieront dans l’urgence une procédure de proposition LFI et migreront ensuite dans une procédure LACC. Ceci combiné au fait que le nombre de dossiers LFI de propositions est moins élevé que le nombre de dossiers de faillite, 556 plutôt que 2 256 au Québec en 2023 et 289 plutôt que 991 en Ontario, implique que la moyenne est plus sujette à varier à cause de quelques valeurs extrêmes. L’analyse des micro données va permettre de calculer d’autres statistiques qui ne sont pas affectées par des valeurs extrêmes.

Graphique 2.4.2
Évolution du montant moyen d’actifs par dossier de proposition LFI
Québec, Ontario, Canada / 2012-2023

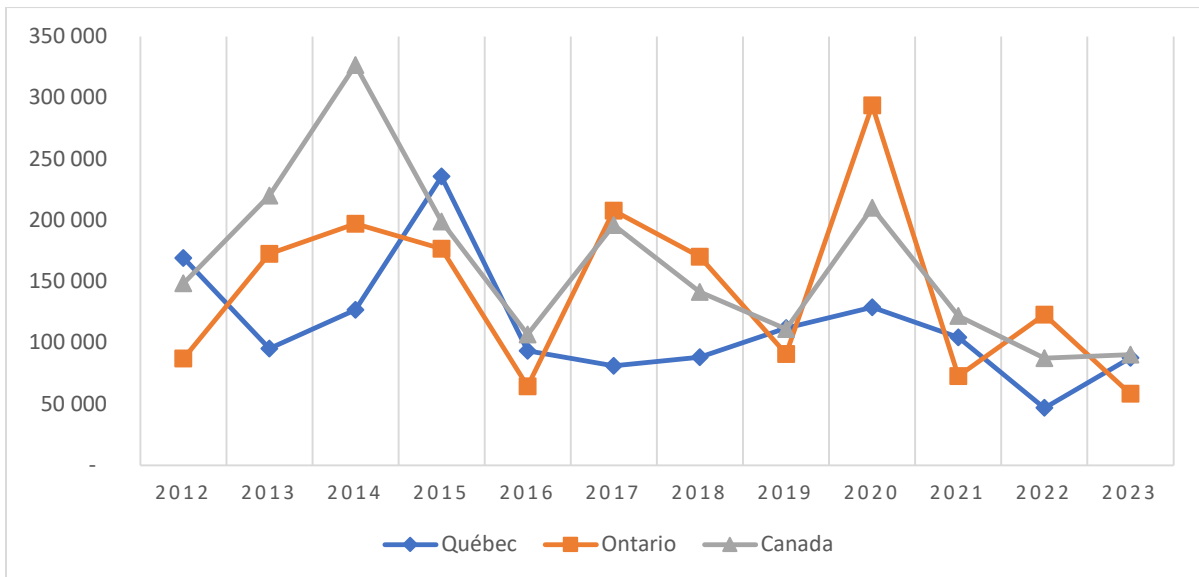


Tableau 2.4.2
Montant moyen d’actifs par dossier de proposition LFI
Personne morale et Entreprise individuelle
Québec, Ontario / 2019-2023

Année	Québec	Ontario
-------	--------	---------

	Personnes morales	Entreprises individuelles	Personnes morales	Entreprises individuelles
2019	116 754	90 668	78 855	102 574
2020	127 796	133 415	328 693	260 388
2021	105 291	101 490	50 414	213 329
2022	39 883	60 452	96 926	141 508
2023	88 497	85 518	73 531	46 779

Source : Statistiques du BSF – site Web, diverses publications et calculs à partir de ces statistiques

Le montant des actifs déclarés est annonciateur de ce que les créanciers peuvent espérer récupérer, après déduction du coût total de recourir à une procédure LFI. Ce que l'on appelle communément le dividende de faillite n'est connu de façon précise qu'à la fin de la procédure. En déduisant du montant du passif, le montant des actifs, on a une mesure du déficit d'insolvabilité, c'est-à-dire de la perte des créanciers. Compte tenu que le dividende de faillite est moindre que le montant des actifs, à cause du coût de la procédure et aussi parce que la réalisation des actifs générera un montant généralement moindre que le montant déclaré, cette mesure du déficit d'insolvabilité est biaisée à baisse, ou constitue une borne inférieure du déficit réel d'insolvabilité.

Le Graphique 2.4.3 représente l'évolution au cours de la période 2012 – 2023 du déficit annuel moyen d'insolvabilité par dossier de faillite d'entreprise au Québec, en Ontario et dans l'ensemble du Canada. Tout au long de la période, le déficit moyen au Québec est inférieur au déficit moyen en Ontario et il est également inférieur, sauf en 2014, au déficit moyen dans l'ensemble du Canada. En 2014, le déficit moyen au Québec est légèrement supérieur au déficit moyen pour l'ensemble du Canada, soit 995 663 \$ par rapport à 858 1139 \$. Outre le fait d'être inférieur, le déficit moyen est sujet à de moins grandes fluctuations d'une année à l'autre. Toutes les valeurs pour le Québec se situent entre 400 000 \$ et 1 000 000 \$, alors que le déficit moyen en Ontario est autour de 6 millions \$ en 2018. Comme pour le Graphique 2.4.1, le nombre plus élevé de cas pour le Québec a tendance à réduire l'ampleur des variations. Mais compte tenu des différences notables dans l'ampleur des variations, il y a sans doute une présence plus marquée de valeurs extrêmes ailleurs au Canada qu'au Québec pour certaines années. L'analyse des micro données pourra permettre d'évaluer cette cause des différences dans l'ampleur des variations.

Le Tableau 2.4.3 est l'analogie du Tableau 2.4.1. On y fait la distinction entre personnes morales et entreprises individuelles. Autant pour une catégorie d'entreprises que pour l'autre, le déficit

moyen d'insolvabilité par dossier LFI de faillite est systématiquement moins élevé au Québec qu'en Ontario.

Est-ce que des déficits moyens d'insolvabilité par dossier moins élevés sont un élément de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale, au même titre que des taux d'insolvabilité commerciale plus élevés? Plus spécifiquement, est-ce un élément distinct de la spécificité québécoise ou est-ce là un corollaire de l'élément de spécificité qui vient d'être avancé à la suite de l'étude des montants d'actifs déclarés, à savoir des entreprises de plus petites tailles en moyenne? Il est possible de répondre, au moins partiellement à ces questions en comparant les Tableaux 2.4.1 et 2.4.3.

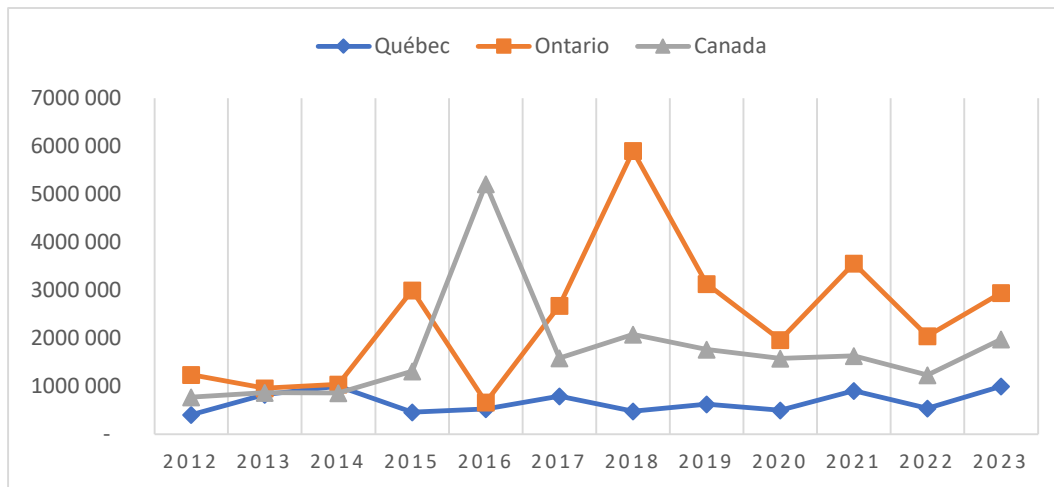
Pour les personnes morales au Québec, le montant moyen du déficit d'insolvabilité en 2019 est d'environ 600 000 \$ plus élevé que le montant moyen des actifs déclarés, alors que pour la même catégorie d'entreprises en Ontario, cet écart est d'approximativement 5 000 000 \$. Ces écarts, respectivement pour le Québec et l'Ontario, sont d'environ 460 000 \$ et 1 070 000 \$ en 2020, 800 000 \$ et 3 800 000 \$ en 2021, 500 000 \$ et 2 150 000 \$ en 2022, 950 000 \$ et 3 450 000 \$ en 2023. L'écart ontarien est de deux à cinq fois plus élevé que pour les entreprises québécoises. Les entreprises québécoises pour lesquelles une procédure de faillite LFI a été initiée entrent donc dans la procédure avec un déficit insolvabilité qui est moins élevé et par une marge importante que les entreprises en Ontario ou dans le reste du Canada. Compte tenu de la taille des écarts, il serait difficile d'y voir un simple corollaire de la taille moindre des entreprises québécoises.

Il semble donc raisonnable d'avancer que des déficits d'insolvabilité moindres sont un autre élément de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale. Diverses hypothèses pourraient être avancées. Même en soutenant, suite aux observations rapportées au Tableau 2.4.1, que les procédures de faillite LFI seraient utilisées en moyenne pour des entreprises de plus petite taille au Québec qu'en Ontario ou que dans l'ensemble du Canada, ces hypothèses doivent néanmoins pouvoir rendre compte du fait que les entreprises québécoises s'enfoncent moins profondément, que les entreprises ailleurs au Canada, dans un état d'insolvabilité, avant d'être l'objet d'une procédure de faillite LFI. Nous nous limiterons à trois : premièrement une gestion plus consciente ou mieux informée, de façon générale, de la situation financière chez les entreprises québécoises que dans les entreprises ailleurs au Canada, deuxièmement un encadrement plus attentionné des entreprises au Québec que dans le reste du Canada par les institutions financières et autres fournisseurs de crédit ainsi que par les autorités fiscales, et troisièmement, une meilleure

accessibilité aux services de syndics et autres professionnels de l'insolvabilité au Québec qu'ailleurs au Canada.

La question suivante est une autre façon de formuler la problématique reliée à la taille de l'entreprise dans l'interprétation des écarts : comment le fait d'avoir moins d'actifs au moment d'entrer dans la procédure n'entraîne pas un déficit d'insolvabilité plus élevé? Vraisemblablement, il y a une différence de taille d'entreprises et ceci pourrait jouer à la fois au niveau du montant déclaré d'actifs au moment d'entrer dans la procédure, ainsi qu'au niveau du déficit d'insolvabilité. Ce dernier n'est pas dissociable du montant de passif déclaré ou niveau d'endettement, et ce niveau d'endettement varie en fonction de la taille des entreprises. Nous allons donc, pour la suite des choses, poursuivre avec les trois hypothèses du paragraphe précédent, gardant en toile de fond un effet taille d'entreprise.

Graphique 2.4.3
Évolution du montant moyen du déficit d'insolvabilité par dossier de faillite LFI
Québec, Ontario, Canada / 2012-2023



Source : Statistiques du BSF – site Web, diverses publications et calculs à partir de ces statistiques

Tableau 2.4.3
Montant moyen du déficit d'insolvabilité par dossier de faillite LFI
Personne morales et Entreprises individuelles
Québec, Ontario / 2019-2023

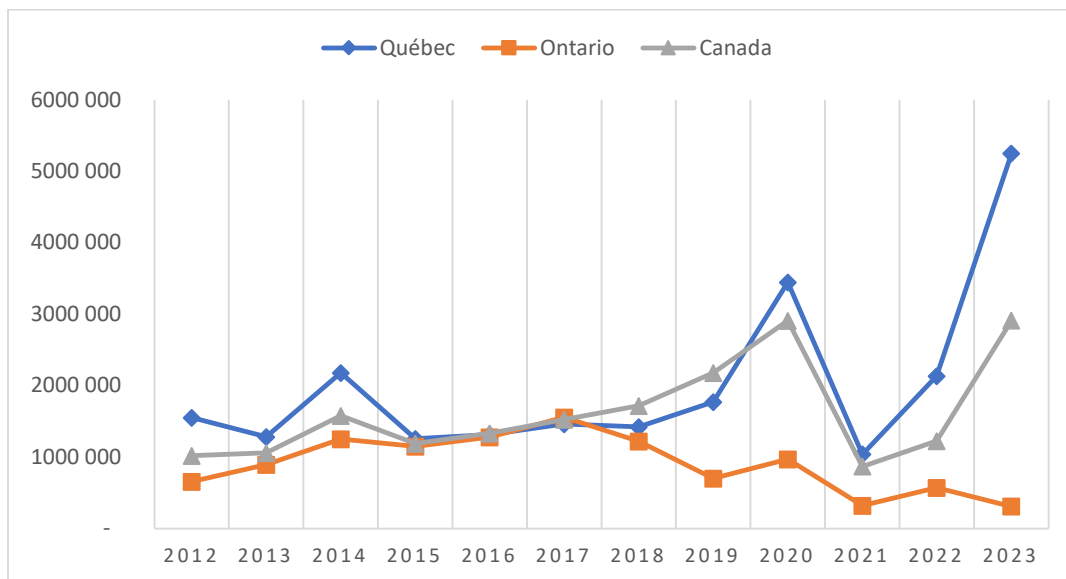
Année	Québec		Ontario	
	Personnes morales	Entreprises individuelles	Personnes morales	Entreprises individuelles

2019	667 237	216 541	5 303 748	416 097
2020	536 812	130 931	1 454 962	3 225 093
2021	967 951	234 615	4 438 591	413 657
2022	564 234	273 616	2 644 739	428 464
2023	1 048 828	288 686	3 694 898	365 595

Source : Statistiques du BSF – site Web, diverses publications et calculs à partir de ces statistiques

Le Graphique 2.4.4 et le Tableau 2.4.4 résument les résultats de l’analyse des déficits d’insolvabilité pour les dossiers de proposition. Les variations peuvent être importantes et les montants pour le Québec ne se démarquent pas de ceux de l’Ontario. Les observations précédentes sur le Graphique 2.4.2 et Tableau 2.4.2, relatives au lien avec la LACC, au nombre limité de dossier et à l’effet de valeurs extrêmes s’appliquent de nouveau. L’analyse des micro données va permettre de calculer d’autres statistiques qui ne sont pas affectées par des valeurs extrêmes.

Graphique 2.4.4
Évolution du montant moyen du déficit d’insolvabilité par dossier de proposition LFI / Québec, Ontario, Canada / 2012-2023



Source : Statistiques du BSF – site Web, diverses publications et calculs à partir de ces statistiques

Tableau 2.4.4
**Montant moyen du déficit d’insolvabilité par dossier de proposition LFI
 Personne morale et Entreprise individuelle
 Québec, Ontario / 2019-2023**

Année	Québec	Ontario
-------	--------	---------

	Personne morale	Entreprise individuelle	Personne morale	Entreprise individuelle
2019	2 140 803	205 286	1 263 914	131 998
2020	536 812	314 443	1 898 978	79 910
2021	967 951	180 862	513 670	117 033
2022	564 234	327 099	1 217 301	104 173
2023	1 048 828	10 223 490	538 995	139 582

Source : Statistiques du BSF – site Web, diverses publications et calculs à partir de ces statistiques

Distribution asymptotique et micro données

À partir d'informations sur chaque dossier d'entreprise ayant fait l'objet d'une procédure LFI, il est possible de calculer des statistiques descriptives comme la médiane et d'autres quartiles. Ces statistiques permettent de séparer l'effet de valeurs extrêmes et d'avoir une image plus typique des caractéristiques financières des dossiers d'insolvabilité commerciale LFI au Québec et en Ontario. Une base de données fournie par le BSF contient de telles informations pour les personnes morales.

Les tableaux et graphiques précédents ont présenté une image des caractéristiques financières à partir de montants moyens ou de moyennes, par dossier, des actifs et du déficit d'insolvabilité. Si la distribution des valeurs de chaque dossier est parfaitement symétrique autour de la moyenne, cette dernière et la médiane, ou deuxième quartile, seront identiques. Avec des valeurs extrêmes très élevées, la distribution sera asymétrique à droite, et la médiane pourra être inférieure ou même très inférieure à la moyenne, selon le degré d'asymétrie. Le montant d'actifs étant borné à gauche par zéro et le déficit d'insolvabilité ayant reçu un signe positif, les distributions seront asymétriques à droite, s'il y a asymétrie.

Le quatrième quartile ou valeur maximum de la distribution fournit un premier aperçu de l'asymétrie des distributions et d'une source des variations de la moyenne observées précédemment. Le Tableau 2.4.5 rapportent pour les années 2012-2023 couverte dans les graphiques de la section précédente, la valeur maximum en millions de dollars du montant d'actifs et du déficit d'insolvabilité rapportés respectivement dans les dossiers de faillite et les dossiers de proposition par des personnes morales. Ces valeurs extrêmes, parfois de quelques dizaines de millions de dollars, sont très élevées par rapport à des valeurs pour la moyenne de quelques dizaines de milliers de dollars.

Tableau 2.4.5
Valeur maximale du Montant d’actifs et du Déficit d’insolvabilité
Personnes morales / Québec Ontario
2007 – 2024 / millions \$

Années	Provinces	Montant d’actifs		Montant de déficits	
		Faillites	Propositions	Faillites	Propositions
2007	Québec	9	11	15	17
	Ontario	34	11	92	22
2009	Québec	17	18	54	29
	Ontario	10	19	111	56
2011	Québec	38	28	47	43
	Ontario	43	15	129	60
2013	Québec	26	26	469	19
	Ontario	20	53	76	31
2015	Québec	4	93	57	30
	Ontario	25	21	256	70
2017	Québec	14	9	289	108
	Ontario	30	30	177	74
2019	Québec	4	24	136	153
	Ontario	29	16	316	27
2021	Québec	123	5	124	39
	Ontario	55	330	200	35
2023	Québec	36	34	243	63
	Ontario	29	67	1 459	82
2024	Québec	20	45	224	355
	Ontario	42	6	262	89

Source : Micro données fournies par le BSF

Par exemple, la valeur maximum du montant d’actifs rapportée dans les dossiers de faillite pour le Québec varie entre une borne inférieure de 4 millions \$ rapportée pour 2015 et 2019 et une borne supérieure de 123 millions \$ rapportée pour 2021. Une variation d’aussi grande amplitude est observée dans les autres colonnes du tableau, avec une borne supérieure de près de 1.5 milliard \$.

Cela peut contribuer, si ce ne sont pas des valeurs aberrantes, aux fortes variations dans les Graphiques 2.4.1 à 2.4.4.

Le ratio de la médiane sur la moyenne fournit une mesure globale de l'asymétrie de la distribution. La médiane est, en d'autres mots, la valeur maximum parmi 50% des premières valeurs ordonnées de façon croissante. Pour une distribution parfaitement symétrique, ce ratio est égal à 1. Pour les années 2007, 2015 et 2023, le Tableau 2.4.6 donnent les valeurs du ratio pour les dossiers de faillite et les dossiers de proposition de personnes morales au Québec et en Ontario. Ces valeurs sont largement inférieures à 1 et même à 0.5. On peut en conclure que les distributions sont systématiquement asymétriques à droite.

Tableau 2.4.6

Ratio médiane/moyenne					
Années			2007	2015	2023
Montant d'actifs	Faillites	Québec	0,046	0,030	0,000
		Ontario	0,050	0,027	0,000
	Propositions	Québec	0,110	0,052	0,050
		Ontario	0,190	0,058	0,027
Déficit d'insolvabilité	Faillites	Québec	0,334	0,290	0,114
		Ontario	0,216	0,073	0,065
	Propositions	Québec	0,287	0,052	0,168
		Ontario	0,257	0,219	0,174

Source : Calculs à partir des micros données fournies par le BSF.

Pour les montants déclarés d'actifs dans les dossiers de faillite, les valeurs du ratio sont même inférieures ou égales à 0.05. Cela suggère que pour plusieurs entreprises dans une procédure de faillite, le montant déclaré d'actifs est zéro. Quand le ratio vaut 0, la médiane est zéro, ce qui indique que dans au moins 50% des dossiers il n'y a plus d'actif.

Toujours au niveau des actifs déclarés, les valeurs du ratio pour les dossiers de proposition sont un peu plus élevées, ce qui est prévisible. Car il est raisonnable de supposer qu'une entreprise entrant dans une procédure de proposition disposera encore d'un minimum d'actifs, ce qui réduit d'autant le nombre de valeurs très faibles ou de zéro, et par ricochet, le degré d'asymétrie, qui demeure néanmoins élevé.

Les valeurs du ratio pour les distributions des montants de déficit d'insolvabilité sont plus élevées que les valeurs précédentes. Ce qui va un peu de soi, une valeur positive du déficit d'insolvabilité étant, en pratique, une condition pour entrer dans une procédure.²⁵ Ceci tempère l'effet de valeurs très élevées; mais les distributions demeurent passablement asymétriques avec des valeurs du ratio qui sont toutes inférieures à 0.4.

Au niveau de l'évolution, dans le Tableau 2.4.6, de 2007 à 2023, on constate que les valeurs vont presque toutes en diminuant. Le ratio pour les montants d'actifs, aussi bien au Québec qu'en Ontario est de zéro en 2023 pour les dossiers de faillite. Tel que souligné précédemment, ceci implique que la médiane vaut zéro, c'est-à-dire qu'au moins la moitié des dossiers entre dans une procédure de faillite LFI avec une valeur nette de réalisation des actifs qui est nulle.²⁶ La quête d'un dividende de faillite par des créanciers ne sera donc pas une motivation pour recourir à la procédure.

Au niveau des montants de déficits d'insolvabilité, la baisse des valeurs du ratio, ne permet pas facilement d'avancer des interprétations sur l'évolution des pratiques entourant l'utilisation des procédures d'insolvabilité. Pour être dans une procédure d'insolvabilité, le déficit doit en pratique être positif, donc le ratio ne peut pas, comme précédemment avec les montants d'actifs, tomber à zéro. Est-ce que la baisse de la valeur du ratio reflète une proportion de plus en plus grande de valeurs élevées de déficits dans les dossiers ou une proportion de plus en plus grande de valeurs très faibles? Et si c'est ce dernier cas, est-ce l'indice de l'utilisation croissante de la procédure de proposition comme moyen substitut à une procédure de faillites, ce que l'on désigne dans le milieu par « proposition de liquidation ». En d'autres mots, est-ce qu'une proportion croissante d'entreprises utiliserait la procédure de proposition, qui permet de rester un peu en contrôle de la situation, comme moyen de liquider leurs biens et rembourser leurs dettes? Et si c'est le cas, est-ce qu'il y a là un élément de spécificité ou de non-spécificité québécoise?

²⁵ Pour être précis, une personne peut être insolvable même si elle a un surplus d'actif par rapport au passif, par exemple si ses biens ne sont pas facilement monnayables et qu'en conséquence la personne est incapable d'honorer ses obligations courantes dans le cours normal des affaires, au fur et à mesure qu'elles deviennent dues. Cette situation étant plutôt rare, il y aura presque toujours un déficit d'insolvabilité (actifs moins passifs).

²⁶ La valeur des actifs rapportée au bilan ne représente pas l'existence ou non des actifs, mais plutôt un estimé de la valeur nette de réalisation des actifs, établie suivant les règles du BSF en la matière (depuis 2024, notes accompagnant le formulaire 78 « Bilan – Faillite ou proposition commerciale » et pour les années antérieures, la directive 16R)

Afin d'avancer dans l'analyse, il devient nécessaire d'avoir davantage de statistiques descriptives sur la distribution des montants d'actifs et des déficits d'insolvabilité. C'est l'objet de l'Annexe 1 du rapport, qui présente les valeurs des quartiles 1 à 4 des distributions des montants déclarés d'actifs et des distributions des montants de déficit d'insolvabilité, calculés comme précédemment, pour les Personnes morales, pour 2007, 2009, 2011, 2013, 2015, 2017, 2019, 2021, 2023. Chaque tableau de l'annexe, produit à partir d'Excel, indique aussi le nombre d'observations ou de dossiers composant la distribution de valeurs pour laquelle les quartiles 1 à 4 ont été calculés (Q1, Q2, Q3, Q4), ainsi que le nombre de dossiers pour lesquels la base de micro données ne fournissait pas de valeurs. Ceci permet de vérifier et réconcilier l'analyse des micro données avec les données publiées du BSF.

Si on prend par exemple l'année 2023 et les dossiers de procédures de faillites par des personnes morales, le Tableau 3a du rapport annuel du BSF, *Statistiques sur l'insolvabilité au Canada – 2023* rapporte que 2 103 dossiers ont été déposés ou ouverts en 2023. Le tableau correspondant en annexe indique que pour 2 100 dossiers, la base de micro données fournissait des valeurs pour le montant d'actifs et pour le montant de passif; ceci constitue un sous-ensemble très représentatif et il en sera généralement ainsi bien qu'il puisse y avoir parfois un léger écart. Par exemple, le rapport annuel du BSF rapporte 123 dossiers de propositions par des personnes morales en Ontario en 2023 alors que la base de micro données n'en rapporte que 122, dont 7 dossiers sans valeur.

Le Tableau 2.4.7 rassemble les valeurs de Q2, ou médiane, des distributions de montants déclarés d'actifs dans les dossiers de faillites, respectivement pour le Québec et pour l'Ontario, de 2007 à 2023. Le tableau 2.4.6, avec un ratio médiane/moyenne de 0 pour 2023, avait révélé indirectement qu'au moins 50% des entreprises incorporées ayant déposé un dossier de faillite en 2023 n'avait que peu ou pas d'actif au moment du dépôt. Le Tableau 2.4.7 révèle que cela était déjà le cas en 2021. Il n'y a pas ici une spécificité du Québec. Ceci est vraisemblablement lié à l'utilisation de la LFI pour effacer des prêts Covid.

Le plus important message du Tableau 2.4.7 est la confirmation avec les micros données de l'hypothèse avancée à partir du Graphique 2.4.1 ci-haut, produit à partir des données agrégées publiées, à savoir que les montants d'actifs sont moins élevés dans les dossiers de faillites déposés au Québec. Le Tableau 2.4.8, qui rapporte les valeurs de Q3, confirme que c'est l'ensemble de la distribution des valeurs pour le Québec qui est à gauche de l'ensemble de la distribution des valeurs

pour l'Ontario. Ceci ressort assez clairement sur les Graphiques 2.4.5 et 2.4.6, qui représentent respectivement les valeurs des Tableaux 2.4.7 et 2.4.8.

Les deux dernières lignes du Tableau 2.4.7 indiquent une valeur de 0 ou 1 pour la médiane ou Q2. C'est donc dire qu'au moins la moitié des entreprises, aussi bien au Québec qu'en Ontario, n'avaient que peu ou pas d'actif au moment d'initier une procédure de faillite. La consultation des valeurs de Q1 dans les tableaux de l'Annexe 1 (Tableau a2.1 et Tableau a2.2) indique que pour les années antérieures, c'est au moins le quart des entreprises, aussi bien au Québec qu'en Ontario, qui n'avaient que peu ou pas d'actif au moment d'initier une procédure de faillite, sauf en 2019, alors que Q1 valait 2 000 \$ au Québec et 13 125 \$ en Ontario, et sauf en 2009 en Ontario, alors que Q1 valait 2 350 \$.

Tableau 2.4.7
Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants déclaré d'actifs
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023

	Quartile 2	
	Faillites	
	Québec	Ontario
2007	5 168	19 000
2009	5 000	34 066
2011	3 000	19 942
2013	1 625	20 000
2015	2 400	10 089
2017	1 035	5 001
2019	10 002	78 295
2021	1	1
2023	1	0

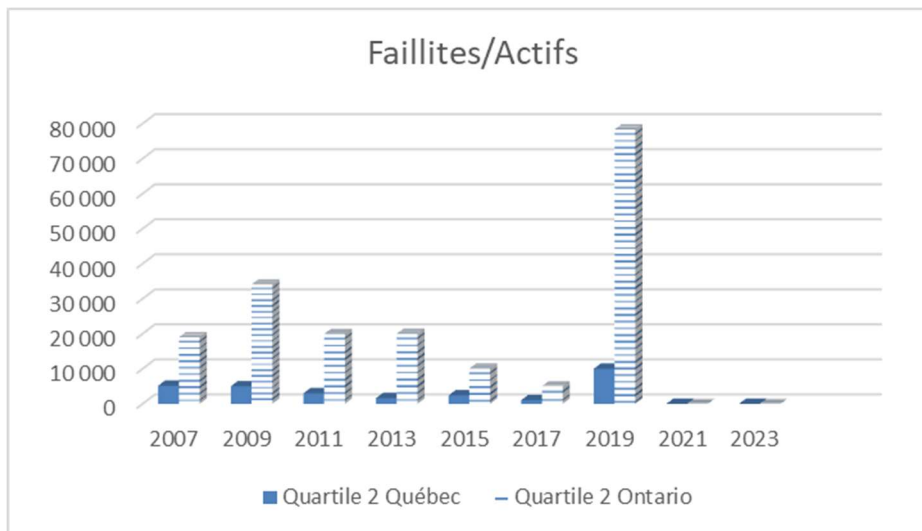
Source : Calculs à partir des micros données fournies par le BSF.

Tableau 2.4.8
Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants déclaré d'actifs
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023

	Faillites	
	Quartile 3	
	Québec	Ontario
2007	30 206	115 125
2009	32 036	219 616
2011	27 751	208 803
2013	23 500	151 200
2015	26 881	98 990
2017	21 000	60 590
2019	57 006	361 456
2021	10 001	25 040
2023	10 138	10 000

Source : Calculs à partir des micros données fournies par le BSF.

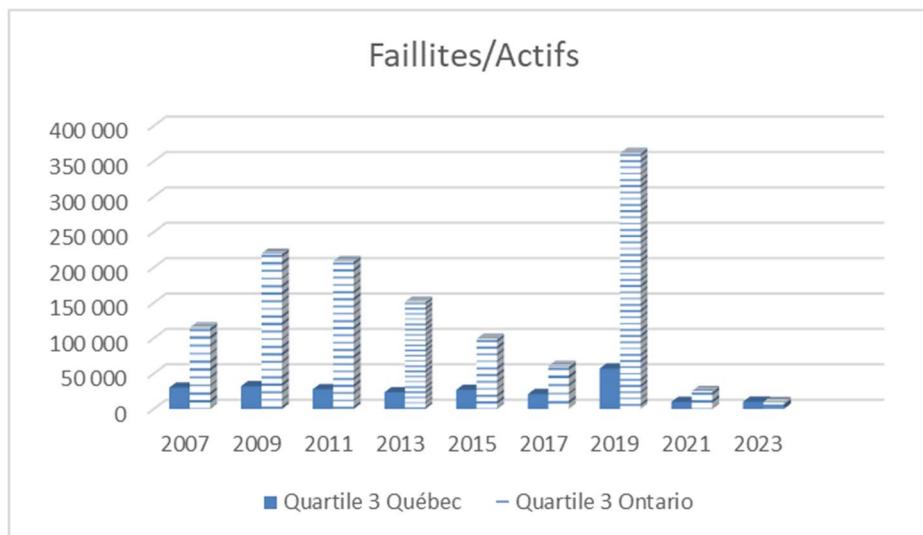
Graphique 2.4.5
Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants déclaré d'actifs
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023



Source : Tableau 2.4.7

Graphique 2.4.6

**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants déclaré d'actifs
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**



Source : Tableau 2.4.8

Les Tableaux 2.4.9 et 2.4.10 rapportent les valeurs de Q2 et Q3 pour la distribution des montants d'actifs dans les dossiers de proposition. Comme pour les dossiers de faillite, l'ensemble de la distribution des valeurs pour le Québec est à gauche de l'ensemble de la distribution des valeurs pour l'Ontario. Ceci ressort clairement sur les Graphiques 2.4.7 et 2.4.8, qui représentent respectivement les valeurs des deux Tableaux, et ressort plus clairement que sur la Graphique 2.4.2, produit à partir des données agrégées publiées.

Tel qu'attendu, les montants d'actifs sont plus importants, et par une marge appréciable, dans les dossiers de proposition que dans les dossiers de faillite. La procédure de proposition visant à redresser une entreprise ayant encore un potentiel de capacité de création de valeur à long terme, ce potentiel doit normalement se traduire par un panier résiduel d'actifs encore important, ou d'une évaluation plus généreuse.²⁷ Par exemple, au Québec en 2015, la valeur de Q2 pour les dossiers de proposition était de 30 960 \$, alors qu'elle n'était que de 2 400 \$ pour les dossiers de faillite, soit à peine 8% du montant dans les propositions. En ce qui concerne maintenant une spécificité du Québec à ce niveau, on constate que l'écart relatif Québec Ontario des valeurs de Q2 est moins

²⁷ Si la personne qui prépare le bilan a un bon espoir que la proposition est viable et sera acceptée, la base d'évaluation ne sera vraisemblablement pas une valeur nette réalisable en contexte de vente forcée, mais plutôt une valeur en contexte de continuité d'entreprise, qui sera habituellement plus élevée.

important pour les dossiers de proposition que pour les dossiers de faillite, et a une nette tendance à s'amenuiser avec le temps. Par exemple, en 2009, le ratio Ontario Québec de Q2 dans les dossiers de propositions est de 240 000 / 62 981, c'est-à-dire 3,8 alors que ce même ratio pour les dossiers de faillite est 30 066 / 5 000, c'est-à-dire 6. Si on compare maintenant le ratio Ontario Québec de Q2 dans les dossiers de propositions de 2023 avec celui de 2009, on a 52 530 / 30 001, c'est-à-dire 1,75 plutôt que 3,8. Et ceci est largement dû au fait que le montant d'actifs dans les dossiers de proposition pour l'Ontario a tendance à diminuer au cours de la période, se rapprochant ainsi des montants observés pour le Québec. L'analyse au niveau de Q3 révèle les mêmes évolutions et tendances que ce qui a été observée au niveau de Q2.

Tableau 2.4.9

**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

	Propositions	
	Quartile 2	
	Québec	Ontario
2007	53 000	176 698
2009	62 981	240 000
2011	39 500	200 799
2013	37 601	78 272
2015	30 960	52 000
2017	26 500	48 613
2019	67 002	107 001
2021	39 072	55 144
2023	30 001	52 530

Source : Calculs à partir des micros données fournies par le BSF.

Tableau 2.4.10

**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

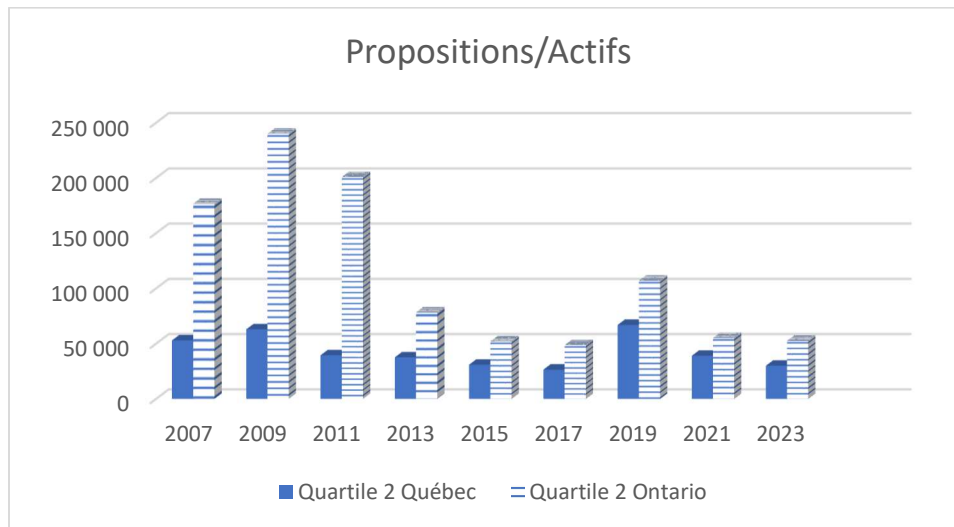
	Propositions	
	Quartile 3	
	Québec	Ontario
2007	344 988	740 000
2009	355 750	1 216 658
2011	239 940	743 643
2013	261 072	643 492
2015	190 106	473 502
2017	199 650	393 252

2019	400 000	606 501
2021	212 000	472 000
2023	218 751	615 800

Source : Calculs à partir des micros données fournies par le BSF

Graphique 2.4.7

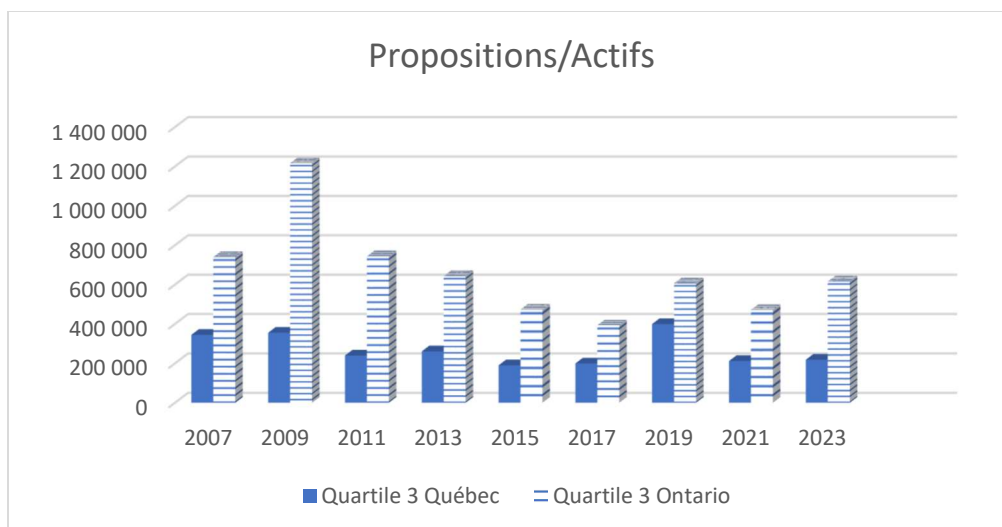
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**



Source : Tableau 2.4.9

Graphique 2.4.8

**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants déclarés d'actifs
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**



Source : Tableau 2.4.10

Comme avec les données publiées agrégées, il est possible de calculer avec les micro données un déficit d’insolvabilité en soustrayant du montant déclaré de passif le montant déclaré d’actifs. Les Tableaux 2.4.11 et 2.4.12 rassemblent respectivement les valeurs de Q2 et les valeurs de Q3 des distributions des montants de déficit dans les dossiers de faillites, pour le Québec et pour l’Ontario, de 2007 à 2023. Le Graphique 2.4.3 suggérait qu’à partir de 2015, les dossiers de faillites déposés au Québec avait un déficit d’insolvabilité moindre, alors que pour 2013 et 2014, le déficit d’insolvabilité aurait été similaire au Québec et ailleurs au Canada et qu’en 2012, il était de nouveau moindre au Québec mais par une faible marge. Les Tableaux 2.4.11 et 2.4.12 révèlent que ces résultats mitigés découlent largement de valeurs extrêmes.

Comme la comparaison Québec Ontario des valeurs de Q2 et des valeurs de Q3 le démontre, le déficit d’insolvabilité dans les dossiers de faillite est systématiquement moins élevé au Québec qu’en Ontario, et par une marge importante. Les valeurs de Q2, la médiane, pour chacune des années couvertes sont plus élevées en Ontario qu’au Québec, par un multiple de deux à trois et parfois même plus. Par exemple, en 2015, la médiane de la distribution pour le Québec est de 133 320 \$ alors qu’en Ontario, elle est de 433 386 \$. Et c’est la même chose avec Q3. Pour 2015 toujours, la valeur pour le Québec est de 328 230 \$ et celle pour l’Ontario est de 1 271 143 \$. Ceci ressort bien sur les Graphiques 2.4.9 et 2.4.10.

Tableau 2.4.11

**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

	Faillites	
	Quartile 2	
	Québec	Ontario
2007	115 528	246 957
2009	128 171	373 921
2011	132 284	370 255
2013	131 743	370 695
2015	133 320	433 386
2017	121 999	395 358
2019	127 313	471 103
2021	123 714	373 550
2023	119 426	237 115

Source : Calculs à partir des micros donnés fournies par le BSF

Tableau 2.4.12

**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**

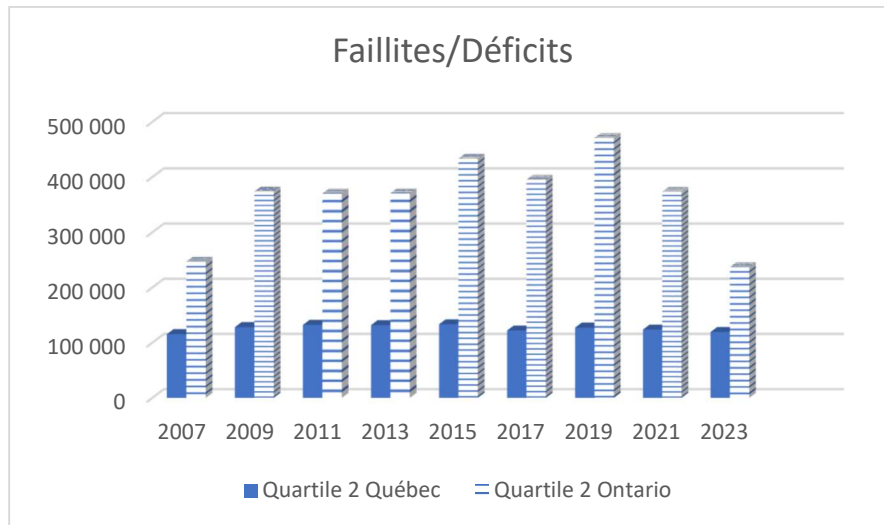
	Faillites	
	Quartile 3	
	Québec	Ontario
2007	275 550	530 559
2009	323 726	966 708
2011	345 661	991 941
2013	322 673	1 116 456
2015	338 230	1 271 143
2017	292 455	1 204 772
2019	323 244	1 382 371
2021	321 471	1 851 810
2023	276 194	639 435

Source : Calculs à partir des micros donnés fournies par le BSF

Graphique 2.4.9

Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité

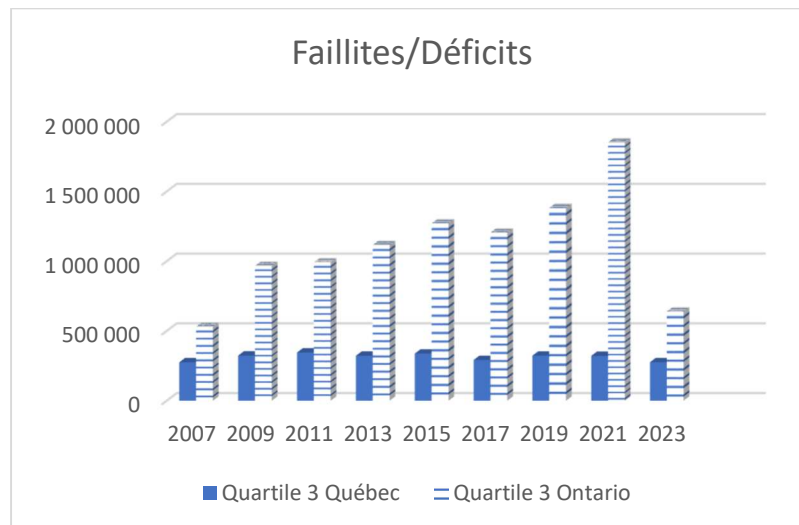
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023



Source : Tableau 2.4.11

Graphique 2.4.10

**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de faillites, Québec, Ontario, 2007-2023**



Source : Tableau 2.4.12

Les Tableaux 2.4.13 et 2.4.14 rassemblent respectivement les valeurs de Q2 et les valeurs de Q3 des distributions des montants de déficit d’insolvabilité dans les dossiers de propositions, pour le Québec et pour l’Ontario, de 2007 à 2023. L’analyse comparative du déficit moyen par dossier basé sur des données agrégées, tel que rapportée au Graphique 2.4.4 n’avait pas permis de cerner une spécificité québécoise, sauf à partir de 2019, quand le déficit moyen pour le Québec est supérieur à celui de l’Ontario, mais les variations annuelles sont très importantes. L’analyse des micros données révèlent que, comme les variations annuelles importantes le suggèrent, ce résultat est largement produit par l’effet combiné de valeurs extrêmes et d’un nombre de dossiers plus restreint. En effet, autant au niveau de Q2 que de Q3, aussi bien avec les tableaux que les Graphiques 2.4.11 et 2.4.12, il ressort que le montant de déficit dans les dossiers de proposition est systématiquement moins élevé au Québec qu’en Ontario. Et comme on l’avait constaté avec les montants d’actifs, l’écart Québec Ontario a tendance à être moins important dans les dossiers de proposition que dans les dossiers de faillite.

Tableau 2.4.13
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants de déficits d’insolvabilité
 Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

	Propositions	
	Quartile 2	
	Québec	Ontario
2007	248 169	545 597
2009	355 027	1 011 675
2011	401 998	1 026 526
2013	363 523	444 075
2015	324 403	704 546
2017	284 695	593 875
2019	358 781	501 883
2021	336 779	666 615
2023	355 170	810 317

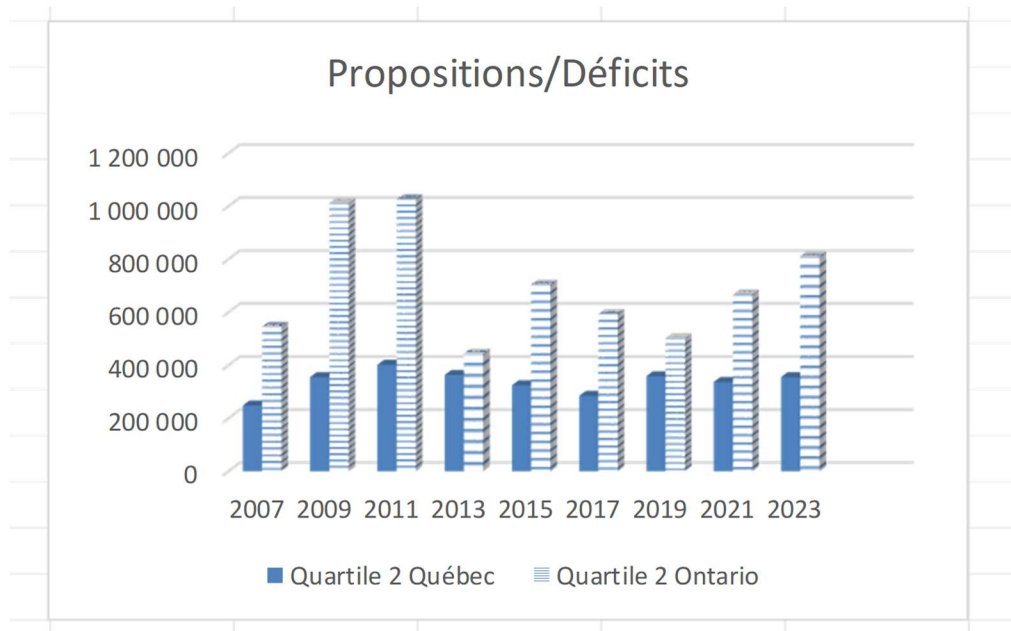
Source : Calculs à partir des micros données fournies par le BSF

Tableau 2.4.14
**Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
 Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**

	Propositions	
	Quartile 3	
	Québec	Ontario
2007	753 750	2 097 308
2009	969 699	3 632 247
2011	1 003 696	2 479 315
2013	995 065	1 681 080
2015	865 074	2 314 102
2017	766 823	1 924 457
2019	1 175 682	1 318 674
2021	1 217 806	2 511 014
2023	1 411 519	3 681 674

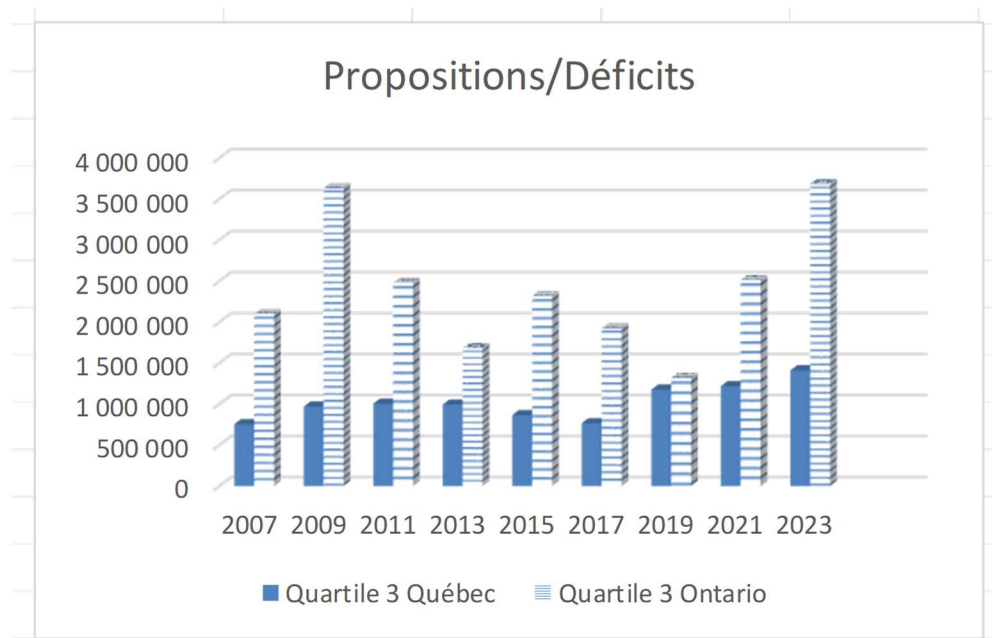
Source : Calculs à partir des micros données fournies par le BSF

Graphique 2.4.11
**Valeurs de Q2 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
 Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023**



Source : Tableau 2.4.13

Graphique 2.4.12
Valeurs de Q3 des distributions annuelles des Montants de déficits d'insolvabilité
Dossiers de propositions, Québec, Ontario, 2007-2023



Source : Tableau 2.4.14

Résumons-nous. L'étude des caractéristiques financières des dossiers d'insolvabilité commerciale de la LFI a permis de cerner d'autres éléments de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale. Le calcul de moyennes par dossier de faillite et par dossier de proposition à partir de données agrégées publiées par le BSF a révélé que les dossiers déposés au Québec ont des montants d'actifs moins élevés qu'ailleurs au Canada et des déficits d'insolvabilité qui, eux aussi, sont moins élevés qu'ailleurs au Canada, mais qui, comme ailleurs au Canada sont significativement plus élevés que le montant déclarés d'actifs. On a aussi constaté des fluctuations importantes d'une année à l'autre, qui ont pu être associés à l'effet de valeurs extrêmes.

Les micros données disponibles pour les personnes morales ont permis d'observer la distribution des montants d'actifs et des déficits d'insolvabilité parmi l'ensemble des dossiers. Les valeurs des quartiles Q1, Q2, Q3 et Q4 indiquent qu'au cours de la période 2007 – 2023, les distributions annuelles des montants d'actifs pour le Québec sont à gauche des distributions pour l'Ontario, et pareillement pour les déficits d'insolvabilité. Les éléments de spécificité que l'étude des données

agrégées suggérait sont nettement confirmés par l'étude des micros données, à tout le moins pour les personnes morales.

Les données agrégées diffusées par le BSF permettent de distinguer les personnes morales des entreprises individuelles, qu'à partir de 2019, et donc pour la période 2019-2023. Sur cette période, les éléments de spécificité québécoise observés au niveau des personnes morales se retrouvent également au niveau des entreprises individuelles pour ce qui est des montants d'actifs dans les dossiers de faillite et dans les dossiers de propositions, sauf la dernière année, 2023, où la moyenne québécoise est légèrement supérieure à la moyenne ontarienne. Pour ce qui est du déficit d'insolvabilité dans les dossiers de faillite, la moyenne pour le Québec au niveau des entreprises individuelles est moins élevée que pour l'Ontario, comme avec les dossiers de personnes morales. Mais au niveau des dossiers de propositions, la moyenne du déficit d'insolvabilité est supérieure au Québec. Le nombre limité de dossiers d'insolvabilité par des entreprises individuelles, et le nombre encore plus limité de dossiers de propositions parmi cet ensemble de dossiers, 154 au Québec en 2023 et 166 en Ontario, combiné à la présence de valeurs extrêmes, impose d'utiliser ces résultats au niveau des entreprises individuelles avec réserve.

Complément historique sur le déficit d'insolvabilité

Comme pour la section 2.2 sur la portée relative de l'insolvabilité commerciale au Québec et sur les taux d'insolvabilité, il a été possible de remonter dans le temps et de rassembler pour la période 1981-1991 des données sur les caractéristiques financières, et plus particulièrement sur le déficit d'insolvabilité. Ce sont des données diffusées par le BSF dans divers rapports dont le *Bulletin sur l'insolvabilité* publié dans les décennies 1980s et 1990s.

Tel que mentionné précédemment, le dénombrement des entreprises existantes pose certains défis qui limitent la comparabilité des taux d'insolvabilité commerciale à mesure que l'on remonte dans le temps. Le déficit d'insolvabilité, qui vient d'être analysé sur la période 2007-2023, offre en matière d'insolvabilité commerciale une mesure complémentaire aux taux d'insolvabilité relatif à l'activité économique présentés à la Section 2.2 pour la période 1981-1991. Ce complément d'analyse historique est présenté dans onze tableaux (a2.1 à a2.11) regroupés dans l'Annexe 2; chaque tableau est suivi d'un graphique représentant les données qu'il contient (Graphiques a2.1 à a2.11).

Au-delà de variations annuelles parfois marquées du montant total des déficits d'insolvabilité dans le reste du Canada, ce montant pour le Québec est d'environ le tiers de celui-ci et suit de près le déficit ontarien (a2.1). Compte tenu de la taille différente de ces économies, il est important de prendre en compte cette différence car une économie de plus grande taille est susceptible de générer davantage d'insolvabilité commerciale. Le déficit moyen par million de dollars de PIB est systématiquement plus élevé au Québec qu'en Ontario, ce qui confirme l'image produite par les taux d'insolvabilité, à savoir une manifestation relativement plus grande de l'insolvabilité commerciale au Québec qu'en Ontario (a2.2). Par rapport au RdC, qui inclut l'Ontario, les valeurs sont très voisines sauf en début et fin de période, 1981-1983 et 1989-1991, où les valeurs pour le Québec sont deux à trois fois plus élevées. Pour chacune de ces deux périodes, nous avons connu une récession, ce qui suggère une sensibilité plus grande à la conjoncture au Québec qu'au Canada, de l'insolvabilité commerciale tel que mesurée par l'utilisation des procédures de la LFI.

Les neuf autres tableaux de l'Annexe 2 présentent des données sectorielles, plus précisément pour le secteur manufacturier, le secteur du commerce (gros et détail) et le secteur des services excluant le commerce. Restauration et hôtellerie se retrouvent dans ce dernier secteur. Les mêmes tendances observées au niveau global se retrouvent au niveau de chacun de ces secteurs. Par ailleurs, les Tableaux a2.5, a2.8 et a2.11, qui mesurent le déficit moyen par dossier d'insolvabilité commerciale pour chacun des trois secteurs, indiquent que ce déficit moyen a tendance à être moins élevé au Québec qu'ailleurs au Canada.

En d'autres mots, les entreprises au Québec pour lesquelles une procédure de la LFI est initiée ont, en moyenne, un déficit d'insolvabilité moins élevée au moment d'entrer dans la procédure. On ne dispose pas de micro-données pour exclure l'effet de valeurs extrêmes dans ces moyennes. Compte tenu que l'analyse de la période plus récente, pour laquelle des micro-données étaient disponibles, a révélé que cette moyenne reflète une caractéristique qui se retrouve dans la vaste majorité des dossiers, il est raisonnable de conclure que pour la très grande majorité des dossiers, le déficit d'insolvabilité est moindre pour les entreprises localisées au Québec, au cours de la période 1981-1991.

2.5 Accessibilité aux procédures LFI : les services de syndic autorisé en insolvabilité (SAI)

Les SAI sont la porte d'entrée dans les procédures de la LFI. Les taux d'insolvabilité commerciaux différents au Québec et en Ontario et d'autres différences rapportées précédemment, par exemple au niveau des caractéristiques financières des dossiers, pourraient être reliés à l'accessibilité aux services de syndics. L'accessibilité aux services de SAI découle premièrement de la facilité à rejoindre un SAI et deuxièmement des frais qui sont chargés.

Parmi les tâches et responsabilités des syndics, il y a l'exécution de décisions de justice et des ventes judiciaires. À cet égard, ce sont des officiers de justice, qui doivent néanmoins charger des frais pour leurs services. En insolvabilité commerciale, il leur revient de déterminer ces frais, sujet à la supervision du tribunal, à la supervision du BSF et à l'accord de ceux qui les assument parmi les débiteurs et créanciers bénéficiant de leurs services.²⁸

Certains bureaux de SAI font de la publicité, mais cela vise davantage les consommateurs ou les ménages endettés. En outre, l'information sur ces dépenses de publicité n'étant pas disponible, il n'est pas possible d'en tirer des indications sur l'accessibilité aux SAI. Par ailleurs, sur le site du BSF, il y a la liste des sociétés de SAI et la liste des SAI, et pour chacune de ces listes, il y a les adresses de tous les points de service donnant accès à des services de SAI. Ces listes seront utilisées pour une évaluation de l'accessibilité physique ou géographique aux services de SAI. Ceci permettra de voir si le Québec se distingue à ce niveau.

Les micros données contiennent, pour une proportion appréciable de dossiers, des informations sur le montant qui a été payé pour les services de syndic, dans la distribution des montants disponibles pour couvrir les frais de la procédure et les frais du BSF, ainsi que pour rembourser, au moins en

²⁸ Les honoraires sont approuvés par le tribunal, mais le BSF a le droit de commenter l'administration avant que les honoraires soient fixés, et le tribunal tient compte des commentaires, autorisations ou approbations reçues du débiteur ou des créanciers/inspecteurs.

partie, les dettes du débiteur. Ces informations seront utilisées pour évaluer la deuxième dimension de l'accessibilité : le prix des services de SAI.

Accessibilité physique aux SAI : les points de service

Le BSF rapportait en 2025 un peu plus de 150 sociétés de SAI, plus précisément 181. L'ensemble de ces sociétés desservait au total 1 616 points de service. Ces points de service étaient distribués comme suit :

Québec :	494
Ontario :	508
Canada moins Québec & Ontario	614.

La population en millions au Québec, en Ontario et dans le Canada à l'extérieur de ces deux provinces était respectivement de 9,1, 16,2 et 16,2. Ceci donne un nombre de points de services par million de population de 54,3, 31,4 et 37,9, respectivement pour le Québec, l'Ontario et dans le reste du Canada.

En termes de nombres de points de services offerts par million de population, l'accessibilité physique aux services de SAI offerte au Québec est donc presque le double de celle offerte en Ontario, plus précisément de 72,9% plus élevée. Et par rapport à celle offerte au Canada à l'extérieur du Québec et de l'Ontario, elle est de 43,3% plus élevée.

Tous les SAI ne font pas de l'insolvabilité commerciale. Il y a une certaine spécialisation parmi les SAI. Mais l'objectif ici, pour les prochaines étapes de l'analyse est d'évaluer de façon comparative le niveau général d'accessibilité aux services de SAI.

On peut penser que l'expertise des SAI pour les dossiers d'insolvabilité commerciale impliquant de grandes entreprises est davantage concentrée dans les grands centres urbains, mais comme il a été mentionné précédemment, la spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale est ancrée dans la réalité des PME, et l'insolvabilité commerciale pour cette catégorie d'entreprises ne se concentre pas dans les grands centres urbains. C'est particulièrement le cas au Québec où le taux d'insolvabilité commerciale dans les régions économiques en-dehors des grands centres comme Québec et Montréal est très près du taux d'insolvabilité commerciale pour le Québec dans son ensemble, et même supérieur à ce taux, dans le cas de la région « Mauricie » et le cas de la région

« Saguenay – Lac-Saint-Jean ». Alors que ce sera le contraire en Ontario, toujours au niveau de l’insolvabilité commerciale. Pour bien cerner la spécificité du Québec en matière d’insolvabilité commerciale, il est donc important d’avoir une mesure d’accessibilité aux services de SAI qui soit inclusive du point de vue géographique. En outre, le choix de calculer une mesure de l’accessibilité par million d’habitants plutôt que par millier d’entreprises découle de considérations analytiques.

En vue de tester l’hypothèse qu’une plus grande accessibilité est favorable à une plus grande couverture du phénomène d’insolvabilité commerciale par des procédures LFI, il est souhaitable que la mesure d’accessibilité ne soit pas reliée au numérateur ou au dénominateur du taux d’insolvabilité commerciale. Par ailleurs, les nombre d’entreprises existantes en 2023 utilisés dans le calcul du taux d’insolvabilité commerciale au Québec et en Ontario est respectivement de 940 000 et de 1 830 000. Si on devait prendre le nombre d’entreprises plutôt que la population en millions, l’accessibilité relativement plus grande rapportée ci-haut pour le Québec ressortirait de façon encore plus marquée.

La structure des coûts de production de services de SAI comporte largement des coûts fixes. Ce sont donc des services surtout offerts en milieu urbain. Pour des raisons historiques, l’urbanisation est plus concentrée au Québec qu’en Ontario et une bonne partie du reste du Canada. Par exemple, la région métropolitaine de Montréal représente près de 50% de la population du Québec, alors que Toronto représente 40,1% de la population de l’Ontario. La plus grande accessibilité, au Québec, en termes de points de services implique donc, vraisemblablement une densité plus forte de points de service, offrant des choix aux personnes et entreprises ayant besoin des services de SAI. Très probablement, il s’ensuit que la concurrence est plus vive, à moins que la concentration des points de services parmi les sociétés de SAI soit plus élevée au Québec qu’en Ontario.

À première vue, il semblerait que la concentration des points de services parmi les sociétés de SAI soit plus élevée au Québec. Les 490 points de service rapportés ci-haut pour le Québec sont gérés par 58 sociétés de SAI distinctes, donc en moyenne 8,4 points de services par société, alors que les 508 points de service rapportés pour l’Ontario le sont par 89 sociétés de SAI distinctes, donc 5,7 points de service en moyenne par société. Mais ce sont là des moyennes, qu’en est-il de la situation concrètement? En d’autres mots, est-ce que la majorité des sociétés de SAI ont individuellement un nombre de points de services près de cette moyenne, ou sommes-nous plutôt en présence de plusieurs sociétés de SAI avec un seul point de service. En d’autres mots, quelle est la distribution des nombres de points de service par Société de SAI? Le Tableau 2.5.1 représente les quartiles 1 à

4 de cette distribution pour le Québec, l'Ontario et pour le Canada, en-dehors du Québec et de l'Ontario.

Tableau 2.5.1

**Quartiles des distributions de points de service par Société de SAI
Québec, Ontario, CsansQO / 2025**

	Québec	Ontario	Canada moins Québec et Ontario
1er quartile	1	1	1
2e quartile	3	2	2
3e quartile	8	6	7,5
4e quartile	98	72	122

Source : calculs à partir de la Liste des Sociétés de SAI disponible sur le site du BSF

Le Tableau 2.5.1 révèle que plus du quart des points de service sont le fait de Sociétés de SAI offrant un seul point de service, aussi bien au Québec, qu'en Ontario ou ailleurs au Canada. Les valeurs de la médiane, ou deuxième quartile, sont très voisines l'une de l'autre : 3 points de service par société au Québec et 2 en Ontario ou ailleurs au Canada, et pareillement pour Q3 : respectivement 8, 6 et 7,75. Donc, en réponse à la question est-ce que la majorité des sociétés de SAI ont un nombre de points de service près de la moyenne, la réponse est non. Plus d'un quart d'entre elles n'en opèrent qu'un et plus de la moitié d'entre elles, au Québec, en opère 3 et dans le reste du Canada, en opère 2.

La valeur de Q4 révèle qu'autant au Québec qu'en Ontario, ou ailleurs au Canada, il existe une société de SAI opérant un nombre élevé de points de service. Pour l'Ontario et ailleurs au Canada, c'est la même société qui y opère au total 194 points de services. Le Tableau 2.5.1 sous-estime donc un peu la concentration à l'extérieur du Québec, dans la partie supérieure de la distribution.

Nous avons déjà observé que l'accessibilité aux services de SAI est significativement plus grande au Québec, avec 72,9% plus de points de services pas million de population qu'en Ontario. À la lumière des résultats qui viennent d'être présentés, il appert que cette plus grande accessibilité est vraisemblablement associée à une plus grande concurrence parmi les Sociétés de SAI.

L'exercice qui a été fait ci-haut pour apprécier l'accessibilité aux services de SAI et la concentration parmi les Sociétés de SAI a été refait avec la Liste de SAI - l'autre liste disponible sur le site du BSF.

Le BSF rapportait, en 2025, 1545 points de services au niveau de la Liste de SAI. Ces points de service étaient distribués comme suit :²⁹

Québec :	428
Ontario :	509
Canada moins Québec & Ontario	608.

La population en millions au Québec, en Ontario et dans le Canada à l'extérieur de ces deux provinces était respectivement de 9,1, 16,2 et 16,2. Ceci donne un nombre de points de services par million de population de 47,0, 31,4 et 37,5, respectivement pour le Québec, l'Ontario et dans le reste du Canada. Ces résultats sont assez similaires aux calculs précédents fait avec la liste des Sociétés de SAI. En termes de nombres de points de services offerts par million de population, l'accessibilité physique aux services de SAI offerte au Québec est maintenant 49,7%, plus élevée qu'en Ontario, plutôt que le 72,9% calculé précédemment. Et par rapport à celle offerte au Canada à l'extérieur du Québec et de l'Ontario, elle est maintenant 25,3% plus élevée, plutôt que le 43,3 % calculé précédemment. Ces écarts demeurent significatifs.

Quelle est maintenant la distribution des nombres de points de service par SAI? Le Tableau 2.5.2 représente les quartiles 1 à 4 de cette distribution pour le Québec, l'Ontario et pour le Canada, en-dehors du Québec et de le l'Ontario.

Le Tableau 2.5.2 révèle que plus de la moitié des points de service sont le fait de SAI offrant un seul point de service, aussi bien au Québec, qu'en Ontario ou ailleurs au Canada. Et c'est même plus des trois quarts au Québec et en Ontario. La valeur de Q4 révèle qu'autant au Québec qu'en

²⁹ On constate que le nombre de points de service, de 1545, calculé à partir de la liste des SAI disponible sur le site du BSF est légèrement inférieur au nombre de points de service, 1616, calculé à partir de la liste des sociétés de SAI également disponible sur le site du BSF. Il s'agit d'une différence de 71, ce qui représente 4,5% de la valeur médiane de ces deux nombres. Il n'a pas été possible d'obtenir d'explication pour cet écart, qui demeure néanmoins faible et ne change donc pas les conclusions de l'analyse. Il est possible que la comptabilisation du nombre de points de service par les sociétés de SAI ne se fasse pas exactement de la même façon que la comptabilisation du nombre de points de service par les SAI. Est-ce que, par exemple, les SAI opérant au sein d'un groupe considèrent le bureau principal du groupe comme un point de service? Si non, ceci pourrait expliquer l'écart ci-haut.

Ontario, ou ailleurs au Canada, il existe des SAI opérant un nombre élevé de points de service, respectivement 47, 14 et 20.

Tableau 2.5.2

**Quartiles des distributions de points de service par SAI
Québec, Ontario, CsansQO / 2025**

	Québec	Ontario	Canada moins Québec et Ontario
1er quartile	1	1	1
2e quartile	1	1	1
3e quartile	1	1	2
4e quartile	47	14	20

Source : calculs à partir de la Liste de SAI disponible sur le site du BSF

L'image qui se dégage de l'analyse du nombre de points de service au Québec, en Ontario et ailleurs au Canada à partir de la Liste des Sociétés de SAI et de la Liste des SAI est qu'il y a une plus grande disponibilité de points de service, proportionnellement à la population, au Québec qu'en Ontario ou qu'ailleurs au Canada.

L'analyse de la seconde liste permet d'identifier, au-delà du nombre de points de services, le nombre de SAI distincts opérant au Québec, en Ontario et ailleurs au Canada. Ce nombre est respectivement de 204, 329 et 279. Compte tenu que les populations respectives en millions au Québec, en Ontario et dans le Canada à l'extérieur de ces deux provinces sont respectivement de 9,1, 16,2 et 16,2, cela donne un nombre de SAI par million de population de 22,4 pour le Québec, de 20,3 pour l'Ontario et de 17,2 ailleurs au Canada. Il y a donc 10,3 % plus de SAI par million de population au Québec qu'en Ontario. Et par rapport au Canada sans le Québec et l'Ontario, c'est 30,2% de plus. Quelques SAI opèrent dans plus d'une province; il y a donc un très léger double comptage. Ce double comptage étant un peu plus présent entre l'Ontario et ailleurs au Canada qu'entre le Québec et le reste du Canada, les écarts de 10,3% et 30,2% sont une borne inférieure.

À la lumière des résultats qui viennent d'être présentés, il y a une plus grande accessibilité aux services de SAI au Québec qu'en Ontario et ailleurs au Canada. Vraisemblablement, pour des raisons historiques liées à la concentration de l'urbanisation au Québec, il s'en suit une plus

grande densité de points de services et, vraisemblablement, une plus grande concurrence parmi les sociétés de SAI. Est-ce que cela se traduit par des tarifs différents au Québec qu'ailleurs au Canada ou par un ensemble de services plus adaptés aux besoins des diverses entreprises pour lesquelles une procédure de la LFI est ouverte? C'est possible. Les micros données contiennent des informations sur les frais de syndic qui pourraient apporter quelques éléments de réponse.

Tel que mentionné précédemment, tous les SAI ne font pas de l'insolvabilité commerciale et les sociétés des SAI qui les regroupent ne se spécialisent pas exclusivement dans l'insolvabilité commerciale. Ceci est une limite de l'analyse présentée ci-haut.

Est-ce que les SAI au Québec ont un nombre de dossiers d'insolvabilité de consommateurs, en proportion à la population, beaucoup plus élevé que dans le reste du Canada? Le site du BSF rapporte au Tableau 2 de son rapport annuel de statistiques pour 2023, 30 577 dossiers d'insolvabilité de consommateurs au Québec et 92 656 dossiers d'insolvabilité de consommateurs dans le reste du Canada. La population au Québec et dans le reste du Canada en 2023 était respectivement de 8,9 millions et de 31,2 millions, ceci fait respectivement un nombre de dossiers de consommateurs par million de 3 436 au Québec et de 2 970 dans le RdC. Ceci tend à supporter l'hypothèse d'une plus grande accessibilité des services de SAI au Québec.

Est-ce que la plus grande accessibilité géographique à des services de SAI au Québec implique une tarification mieux adaptée aux dossiers « petits » en termes de charge de travail et donc une tarification plus accessible aux débiteurs avec un dossier d'insolvabilité commerciale relativement simple à traiter, ne comportant pas par exemple de créances salariales? Afin d'être plus concluant, il est utile d'analyser le prix des services de SAI. Cette analyse sera faite à partir de l'information pour les dossiers de personnes morales, car la structure de rémunération dans les autres types de dossier est réglementée par le BSF.

Les frais des services de SAI pour les dossiers de personnes morales

L'information sur les frais de syndic que l'on retrouve dans les fichiers de micros données apparaît presque à la fin d'une procédure, au moment où le SAI dépose le Formulaire 12 « État des recettes et des débours », qui sera suivi du dépôt du Formulaire 11, « Avis de dividende définitif et de demande de libération du syndic ». Il peut s'écouler une année et même plus entre le moment où la procédure est initiée et le moment où le Formulaire 12 est déposé. Et ce délai sera généralement

plus long dans les dossiers de propositions que dans les dossiers de faillite. Ceci implique que le pourcentage de données manquantes sera plus élevé à mesure que nous analysons des années récentes.

Les micros données utilisées ont été produites par le BSF à partir de son fichier central quelque part en février 2025. Comme pour les montants d'actifs et le déficit d'insolvabilité, l'analyse s'est concentrée sur l'étude des distributions des valeurs rapportées dans les dossiers. Cette étude n'est pas précédée ici de tableaux sur les données agrégées qui pourraient être tirées des informations disponibles sur le site du BSF, car ces informations se retrouvent dans le Tableau 10 du rapport annuel du BSF et on n'y distingue pas l'insolvabilité de consommateurs de l'insolvabilité commerciale.

Le Tableau 2.5.3, tiré des fichiers Excel, donne pour 2023 les statistiques descriptives de la distribution. Le ratio médiane / moyenne est révélateur d'une asymétrie vers la droite de la distribution des valeurs. Au niveau des dossiers de faillite, on constate que les valeurs des quartiles 1, 2 et 3 (Q1, Q2, Q3) pour le Québec sont largement inférieures à celles des quartiles correspondants pour l'Ontario. C'est aussi le cas au niveau des dossiers de propositions.

Sur la base des données les frais ou la rémunération résumées au tableau 2.5.3, il serait juste de soutenir que les SAI au Québec chargent des frais moins élevés pour leurs services que les SAI en Ontario. Et cette différence est notable avec valeurs respectives pour Q1, Q2 et Q3 passant du simple au double quand on va du Québec à l'Ontario. Les dernières lignes du tableau commandent une certaine réserve.

Tableau 2.5.3

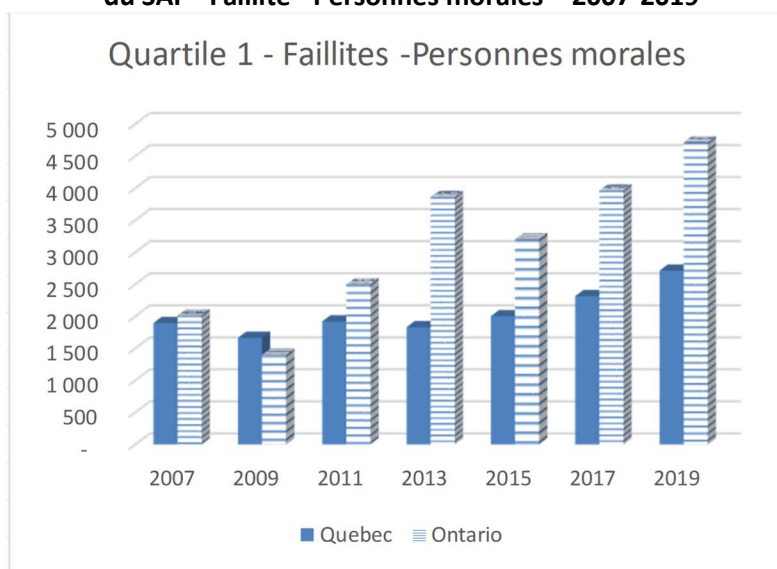
Rémunération du SAI - Personnes morales - 2023					
	Faillites			Propositions	
	Québec	Ontario		Québec	Ontario
Moyenne	6 390	12 095	Moyenne	15 012	28 965
Médiane	4 209	7 237	Médiane	5 628	20 000
Q1	2 886	5 001	Q1	1 684	11 222
Q2	4 209	7 237	Q2	5 628	20 000
Q3	6 199	13 062	Q3	14 730	34 208
Q4	87 434	293 183	Q4	104 500	93 556
Nbre de d. avec v.	1 091	318	Nbre de d. avec v.	117	27
Nbre de d. sans v.	1 012	447	Nbre de d. sans v.	281	95

Source : Calculs à partir des fichiers de micros données fournis par le BSF.

Tel que mentionné précédemment, il y a un certain délai, selon le nombre de mois ou même d'années que nécessitera le traitement du dossier, entre son ouverture et le dépôt du Formulaire 12 indiquant la rémunération du SAI. La dernière ligne du tableau indique le nombre de dossiers sans valeur de rémunération, donc encore en traitement. Pour les dossiers de faillite, le nombre de dossiers encore en traitement au Québec est à peu près égal au nombre de dossiers traités alors qu'en Ontario, il est d'environ 50% plus élevé. Pour les dossiers de proposition, la proportion de dossiers encore en traitement est plus élevée et l'écart Québec – Ontario est encore plus marquée. Si pour des raisons diverses, liées par exemple à la composition de l'activité économique ou la fiscalité, les dossiers en Ontario ont tendance à être déposés plus tardivement dans l'année du calendrier, ceci peut entraîner un biais dans la comparaison de la rémunération. Car l'Ontario concentrerait alors une plus forte proportion de dossiers courts. Et ça pourrait être l'inverse, si c'est plutôt au Québec qu'il y a un dépôt plus tardif dans l'année du calendrier. Afin de limiter les biais dans la mesure de la rémunération des SAI, l'analyse s'est concentrée sur les années impaires de la période 2007 – 2019. Les Graphiques 2.5.1, 2.5.2 et 2.5.3 représentent respectivement les valeurs de Q1, Q2 et Q3 pour les dossiers de faillite par des personnes morales déposés au Québec et en Ontario de 2007 à 2019. Sauf pour l'année 2009, ces graphiques indiquent que les frais des SAI, tel que révélés par la variable « rémunération » du Formulaire 12, sont systématiquement moins élevés au Québec qu'en Ontario et par une marge appréciable.

Graphique 2.5.1

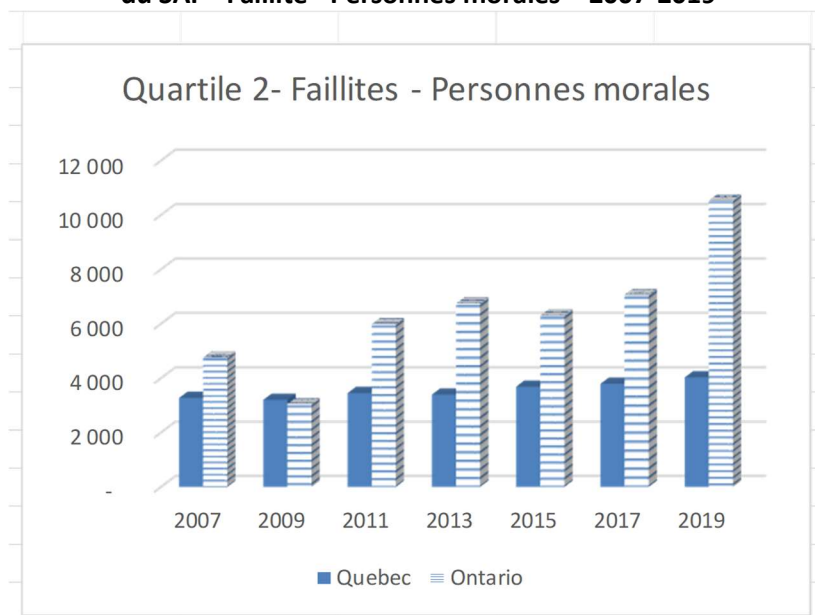
Valeur du premier quartile – Q1 – de la distribution annuelle des montants de Rémunération du SAI – Faillite - Personnes morales – 2007-2019



Source : Calculs à partir des fichiers de micros données fournis par le BSF.

Graphique 2.5.2

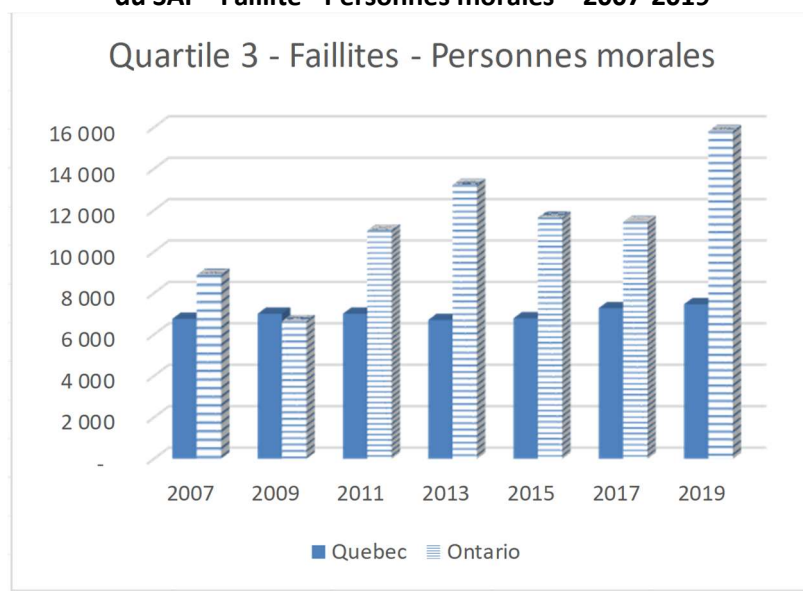
Valeur du deuxième quartile – Q2 – de la distribution annuelle des montants de Rémunération du SAI – Faillite - Personnes morales – 2007-2019



Source : Calculs à partir des fichiers de micros données fournis par le BSF.

Graphique 2.5.3

Valeur du troisième quartile – Q3 – de la distribution annuelle des montants de Rémunération du SAI – Faillite - Personnes morales – 2007-2019

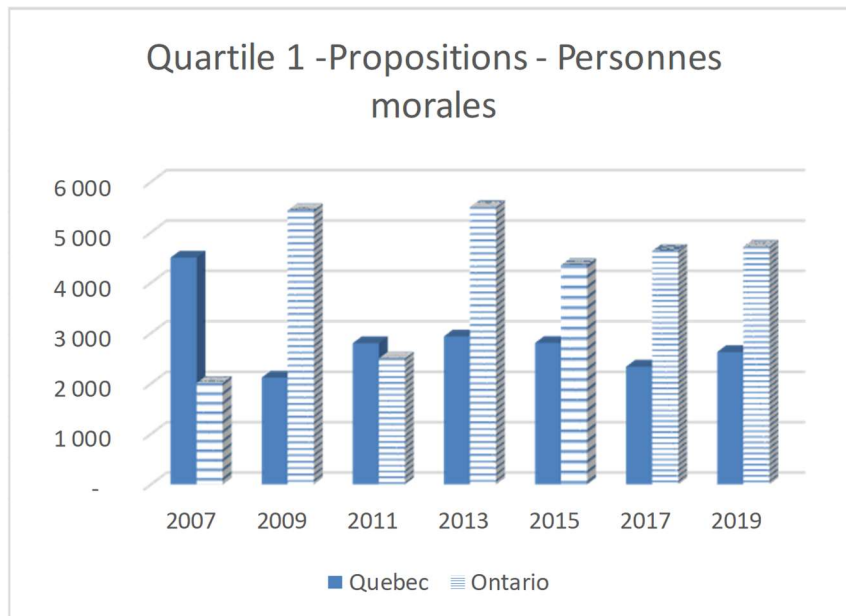


Source : Calculs à partir des fichiers de micros données fournis par le BSF.

Les Graphiques 2.5.4, 2.5.5 et 2.5.6 reproduisent l’analogie des trois graphiques précédents mais pour les dossiers de proposition par des personnes morales.

Graphique 2.5.4

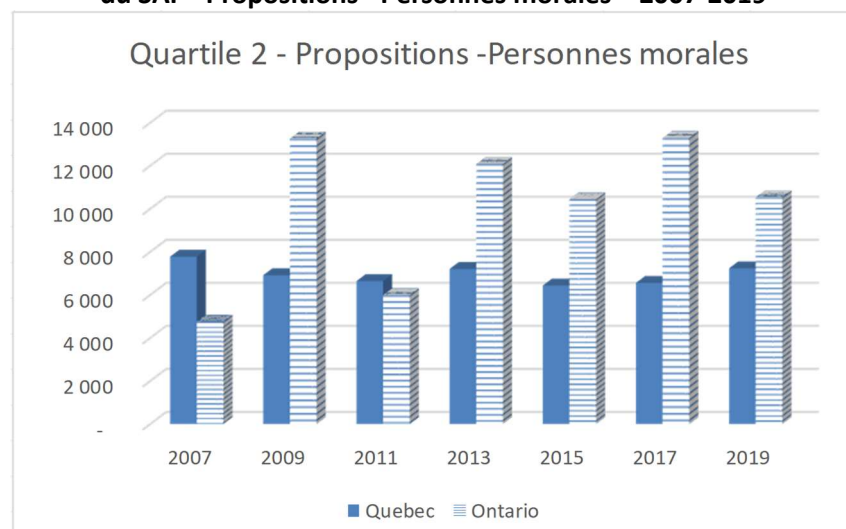
Valeur du premier quartile – Q1 – de la distribution annuelle des montants de Rémunération du SAI – Propositions - Personnes morales – 2007-2019



Source : Calculs à partir des fichiers de micros données fournis par le BSF.

Graphique 2.5.5

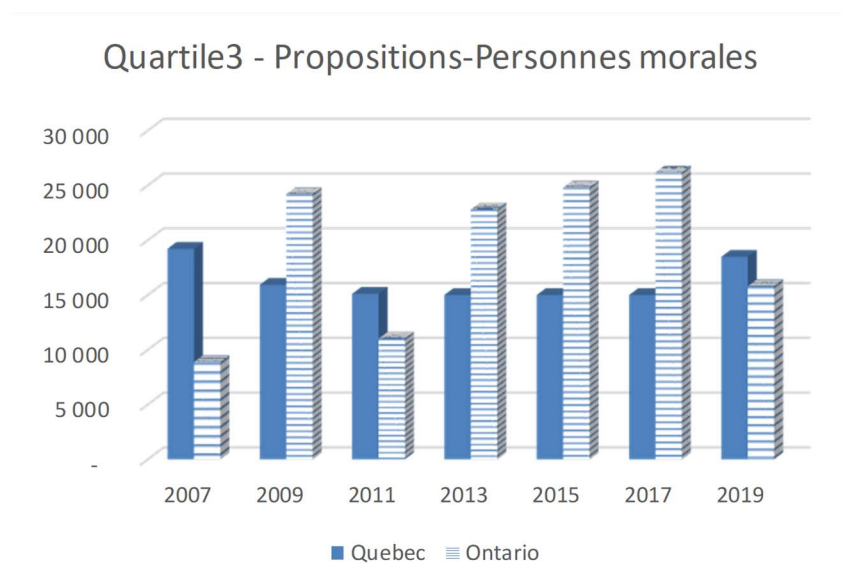
Valeur du deuxième quartile – Q2 – de la distribution annuelle des montants de Rémunération du SAI – Propositions - Personnes morales – 2007-2019



Source : Calculs à partir des fichiers de micros données fournis par le BSF.

Graphique 2.5.6

Valeur du troisième quartile – Q3 – de la distribution annuelle des montants de Rémunération du SAI – Propositions - Personnes morales – 2007-2019



Source : Calculs à partir des fichiers de micros données fournis par le BSF.

Comme pour les procédures de faillite, les frais des SAI, tel que révélés par la variable « rémunération » du Formulaire 12, ont tendance à être moins élevés au Québec mais ce n'est pas aussi systématique. L'année 2007 est exceptionnelle alors que c'est l'Ontario qui a des frais de SAI moins élevés et par une marge appréciable; c'est aussi le cas en 2011, mais la différence est moins notable.

Résumons-nous. Afin d'évaluer l'accessibilité aux services de SAI, deux aspects ont été analysés : l'accessibilité en termes de points de service et l'accessibilité en termes de frais. Autant sur un aspect que sur l'autre, l'accessibilité est plus grande de façon générale au Québec qu'ailleurs au Canada. Les données sur l'accessibilité physique ou géographique suggeraient que la concurrence puisse être plus élevée au Québec. Les données sur la rémunération ont tendance à le confirmer. Ces données révèlent des écarts de 30% à 40%, et parfois plus.

On pourrait soutenir que le prix des intrants achetés par les SAI, par exemple le taux de salaire pour des heures travaillées ou le prix du logement pour de l'espace de travail, est plus élevé en Ontario qu'au Québec. Et c'est vraisemblablement le cas; compte tenu des écarts de rémunération, ça ne pourrait en expliquer qu'une partie. Mais l'enjeu n'est pas ici de déterminer si la tarification plus

élevée des services de SAI en dehors du Québec est justifiée, mais d'évaluer si l'accessibilité à ces services est plus grande au Québec, compte tenu des tarifications pratiquées. De la même façon que le commerce international révèle que certains produits importés sont plus accessibles en termes de prix et vice versa pour certaines catégories de produits domestiques, et tout cela pour différentes raisons, dont la structure des coûts, le niveau de concurrence, ...

3. MODÈLE D'ANALYSE DE L'INSOLVABILITÉ COMMERCIALE : TAUX ORGANISATIONNEL ET TAUX FINANCIER

Tel que mentionné en début d'introduction, la spécificité québécoise et ses taux d'insolvabilité commerciale plus élevés qu'ailleurs au Canada soulèvent diverses questions qui interpellent une pluralité d'acteurs impliqués de près ou de loin dans le sort des entreprises.

Est-ce que les formations en gestion sont d'un niveau adéquat pour mettre minimalement les entreprises à l'abri d'erreurs grossières de gestion causant leur perte? Et alors les responsables du curriculum des programmes de formation en gestion et des conditions d'admission dans ces programmes seraient concernés par la spécificité québécoise.

Est-ce que la promotion de l'entrepreneuriat, appuyée et supportée financièrement par diverses organisations et divers programmes entraînent un démarrage excessif d'entreprises dont un bon nombre finissent en insolvabilité ou causent l'insolvabilité d'entreprises qui ont émergé et se sont maintenues sans aide publique. Et alors les promoteurs de l'entrepreneuriat seraient concernés par la spécificité québécoise, dans la mesure où elle découle en partie d'un démarrage excessif d'entreprises.

Est-ce que certaines sources de financement externe, par exemple des institutions financières, sous-estiment les besoins en financement des entreprises, particulièrement dans des périodes de changements, avec pour conséquence l'insolvabilité pour un certain nombre d'entre elles. Et alors les responsables définissant les pratiques de ces institutions en matière de crédit commercial seraient concernés par la spécificité québécoise, dans la mesure où ces pratiques ne permettent pas de soutenir adéquatement les entreprises en périodes d'ajustement.

Est-ce que la reconnaissance légale des entreprises, en tant que personne morale ou entreprise individuelle, banalise les besoins en équité d'une entreprise pour être minimalement saine financièrement et honorer ses obligations? Et alors les concepteurs des conditions de cette reconnaissance seraient concernés par la spécificité québécoise, dans la mesure où ces conditions permettent à plusieurs entreprises d'opérer essentiellement sur le crédit de diverses sources et d'être très susceptibles d'aller en insolvabilité au moindre imprévu. Dans la même veine, est-ce que cette reconnaissance facilite la substitution de contrats de fournisseurs de services à des contrats

d'emploi et incite partiellement, en complément à un droit du travail très contraignant pour l'entreprise, à une désintégration verticale en amont et en aval des entreprises existantes? Et alors, en contexte de ralentissement ou d'ajustement, le taux d'insolvabilité commerciale capture une partie de ce qui aurait été, autrement, une hausse plus importante du taux de chômage.

Est-ce que les modalités de transfert intergénérationnel d'entreprises sont biaisées vers un endettement excessif des nouveaux acquéreurs. Et alors les concepteurs et promoteurs de ces modalités de transfert sont concernés par la spécificité québécoise dans la mesure où l'endettement excessif qu'elles engendrent pousse en état d'insolvabilité des entreprises qui ont été pérennes sur une période d'une génération et parfois plus.

Et cette liste de questions, explorant autant de causes possibles de l'insolvabilité commerciale, pourrait s'allonger passablement. La présente étude est quelque peu en amont de ces questions qui sont autant de thèmes de recherche en théorie des systèmes économiques, en analyse des politiques, en droit du travail et en sciences de la gestion. Néanmoins, pour faire des distinctions qui s'avèrent essentielles à son sujet, la présente étude doit présenter une classification, une taxonomie des causes de l'insolvabilité commerciale. C'est l'objet de la première section.

Les taux d'insolvabilité commerciale publiés dans divers rapports statistiques et retenant l'attention des médias sont plus précisément des taux combinant à la fois le nombre d'entreprises entrant dans une procédure de liquidation ou dans une procédure de réorganisation au cours d'une période, en proportion du nombre d'entreprises existantes. Ces taux sont, en d'autres mots, des taux de disparition ou de réorganisation d'entreprises.

Dans une économie complètement centralisée, ne comptant qu'une seule entreprise, les taux d'insolvabilité commerciale sont zéro. Dans une économie décentralisée comme le Québec, le Canada et d'autres économies comparables, les taux d'insolvabilité reflètent l'organisation de la production de biens et services au sein d'une multitude d'unités autonomes de gestion appelées entreprises. Les taux courants d'insolvabilité commerciale peuvent à juste titre être qualifiés de taux organisationnels d'insolvabilité commerciale. La deuxième section présente une décomposition de ces taux organisationnels qui permet une exposition à la fois plus nuancée et plus concrète, du point de vue de la taxonomie proposée à la première section.

Au-delà des multiples paliers d'intermédiation et de la diversité des modalités de financement de l'activité économique et des entreprises, ce financement origine de l'épargne des individus et des ménages. La troisième section introduit un taux financier d'insolvabilité commerciale; ce taux offre une indication au niveau global de l'impact négatif de l'insolvabilité commerciale sur la rémunération de l'épargne. À partir des données accessibles, on estime la valeur de ce taux financier. En combinaison avec les taux organisationnels présentés précédemment, ceci permet une mesure plus complète de la spécificité québécoise.

3.1 Causes de faillites d'entreprises et spécificité québécoise

À l'origine de l'insolvabilité, il y a le crédit. Le crédit définit le statut de débiteur pour celui qui emprunte de l'épargne et définit le statut de créancier pour celui qui offre cette épargne. Du point de vue du système de production, le crédit fait le pont entre d'une part, les ressources qui permettent de produire biens et services et, d'autre part, les besoins que la production vise à satisfaire. De façon imagée, on peut voir une entreprise comme un véhicule approchant – en les transformant – les ressources des besoins.

Par essais et erreurs au niveau des modalités de diverses de transaction, le recours au crédit tend à se généraliser au sein du système de production. Encore là de façon imagée, on peut voir le crédit comme la principale source d'énergie permettant à l'entreprise « véhicule » de « transporter » les ressources.

Imaginons pour un instant qu'il n'y a pas de crédit. Si on veut des légumes frais de saison, il faudrait payer à l'avance à l'agriculteur tous les coûts que la production de ces légumes entraîne; les coûts de transaction seraient prohibitifs. Ou la production serait limitée aux situations où il y a coïncidence entre la distribution de l'épargne nécessaire pour financer l'ensemble de cette production et la distribution des compétences et volontés entrepreneuriales pour la réaliser. En outre, le financement externe par équité, du moins au niveau des PME, est assortie de coûts de transaction plus élevés que le crédit-bail d'équipement ou d'espace manufacturier et commercial, et que le crédit-fournisseur.

Le recours au crédit n'implique pas l'insolvabilité. Pourquoi des entreprises deviennent insolubles? Une mise en garde est souhaitable avant de présenter des éléments de réponse à cette question. L'insolvabilité commerciale n'est pas l'analogie d'une maladie que l'on vise à éliminer. Les entreprises opèrent en contexte d'incertitude et une prise de risque clairvoyante ne réduit pas à zéro le risque d'insolvabilité ou de faillite.

Les causes d'insolvabilité : une diversité de perspectives

Plusieurs recherches ont tenté de cerner les principales causes de faillites d'entreprises et d'insolvabilité commerciale. Une recherche largement citée au Canada est celle de Baldwin et al. (1997) qui a mené une enquête détaillée avec l'assistance de SAI auprès d'un échantillon de plus de 500 entreprises incorporées pour lesquelles une procédure de la LFI a été initiée dans la période s'étendant du 1^{er} mars 1996 au 31 août 1996.

Dans leur enquête, Baldwin et al. (1997) se sont souciés « d'analyser directement les causes plutôt que les symptômes des problèmes observés dans les différents secteurs fonctionnels de l'entreprise » (p.15). Leur questionnaire d'enquête distinguait les causes externes, définies comme celles échappant au contrôle du dirigeant ou de la direction, des causes internes, c'est-à-dire sous son contrôle. La partie du questionnaire portant sur les causes internes distinguait huit thèmes allant de l'exploitation et la production, aux compétences générales en gestion, en passant par la planification financière. Les résultats de l'enquête révèlent que dans près de la moitié des dossiers, l'insolvabilité serait attribuable à des causes internes. Par ailleurs, les auteurs soulignent que plus de 2 entreprises sur 3 font faillite à cause d'une mauvaise planification financière.

Dans son ouvrage sur la gestion du risque, et visant à améliorer le financement des PME, J. St-Pierre (2004) présente en annexe une recension des recherches sur les causes de faillite d'entreprises. Plusieurs des classifications utilisées vont distinguer les carences managériales des facteurs exogènes et de la sous-capitalisation. Pour leur part, Ooghe et De Prijcker (2008), dans une étude des causes de la faillite, distinguent les erreurs de gestion, des erreurs de stratégie et des causes externes, tandis qu'Eisdorfer et Hsu (2011) établissent, à partir d'une base de données sur les brevets d'entreprises que les secteurs plus innovants auront des taux de faillite plus élevés.

Et on pourrait citer d'autres recherches ciblant ou mettant l'emphase sur d'autres « causes » d'insolvabilité ou de faillite. Il est raisonnable de penser que le spécialiste du changement

organisationnel sera sensible aux facteurs pouvant freiner l'évolution des organisations et avancera ces facteurs comme des causes d'insolvabilité. Il est également raisonnable de penser que l'ingénieur sera particulièrement attentif aux réductions de coût dans la gestion des processus physiques, des équipements et leur maintenance, et avancera comme cause d'insolvabilité l'incapacité d'une entreprise à réaliser ces réductions.

Comme le souligne Toulmin dans l'un de ses ouvrages sur la poursuite de la connaissance, les résultats de l'analyse ne sont pas indépendants de la perspective de l'analyste.³⁰

Causes intrinsèques, loi sur l'insolvabilité commerciale et éléments de contexte

Les recherches citées à la section précédente et celles recensées par J. St-Pierre (2004) étudient les faillites d'entreprises, ou l'insolvabilité commerciale dans des contextes légaux et institutionnels donnés, de sorte que ces contextes ne sont pas pris en compte dans l'analyse. Le défi que pose l'analyse de l'insolvabilité commerciale au niveau international est la prise en compte de ces contextes afin de pouvoir traiter explicitement l'effet des différences entre pays dans les lois et les institutions. Papillon (2013) a développé un cadre d'analyse à cette fin et l'étude du taux organisationnel d'insolvabilité commerciale s'appuiera au départ sur ce cadre.

L'application des lois n'est jamais complète. Une partie des situations qu'elles visent à circonscrire, à encadrer ou réguler, échappera à leur application. En d'autres mots, au même titre que le contenu des lois varie, par exemple les articles du code américain de la faillite sont, dans une bonne proportion, différents des articles du droit français des entreprises en difficulté, leur degré d'application varie également. Ce degré variable d'application de la loi découle de divers facteurs, entre autres la qualité des moyens mis en place, la qualité du système de justice en matière économique, ... Le concept de « portée de la loi » dans Papillon (2013) réfère à la fois aux différences dans les textes de lois et aux différences dans leur degré d'application. Un degré d'application de la LFI, plus élevé au Québec qu'ailleurs au Canada, pourrait contribuer à expliquer la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale. Ce degré d'application plus élevée peut découler de facteurs étrangers au droit mais aussi de facteurs indirectement reliés au droit en matière d'insolvabilité ou au droit des affaires.

³⁰ Toulmin (1961).

Par exemple, bien que la LFI soit de juridiction fédérale, elle incorpore, comme un des experts consultés l'a souligné, des règles substantives de droit provincial. Ceci implique que l'application de la LFI n'est pas la même partout au Canada. Par exemple, un locateur d'équipement sera traité comme un propriétaire de biens au Québec et comme un créancier garanti ailleurs au Canada.

Pour la suite des choses dans la présente étude, les causes de l'insolvabilité commerciale seront classées dans trois catégories :

1. les causes intrinsèques,
2. la portée du droit en matière d'insolvabilité commerciale,
3. les éléments de contexte à l'insolvabilité commerciale.

Les éléments de contexte peuvent être : a) de nature légale, par exemple la fiscalité qui peut affecter le degré de capitalisation de l'entreprise et par conséquent, la probabilité qu'elle devienne insolvable, b) de nature institutionnelle, par exemple les principes et règles de fonctionnement des institutions gravitant autour de l'entreprise, et c) de nature circonstancielle, par exemple la Covid qu'on a connue il y a quelques années.

Les causes intrinsèques rassemblent les facteurs ayant trait à la compétence et à l'effort des dirigeants, à leur honnêteté, à la capitalisation de l'entreprise et la concurrence usuelle à laquelle elle est confrontée. Par rapport à certaines taxonomies utilisées dans des recherches recensées précédemment, la catégorie « causes intrinsèques » combine indistinctement niveau de compétence, niveau d'honnêteté et causes hors du contrôle du gestionnaire. Ceci reflète le fait que l'entreprise opère dans un environnement incertain et complexe.

Dans un tel environnement, il est très difficile de faire la part des choses entre les effets ou le mérite des actions prises par le gestionnaire pour s'orienter, pour s'informer et pour composer avec l'environnement incertain et complexe dans lequel baigne son entreprise et l'effet d'événements - notables de l'externe - dans cet environnement, par exemple des innovations brevetées, comme celle évoquées par Eisdorfer et Hsu (2011). Plusieurs situations témoignent du fait que ce niveau élevé de complexité et d'incertitude n'est pas reconnu à sa juste mesure.

Par exemple, le discours normatif sur les vertus de la transparence dans le monde des affaires ignore les coûts élevés supportés par les entreprises clairvoyantes, pour rendre un peu moins opaque, un peu plus prévisible, ce monde des affaires dans lequel elles naviguent. Et on pourrait citer la panoplie de cérémonies de remise de prix du leadership aux dirigeants d'entreprises performantes. Bien souvent le

cadre d'analyse simpliste sur lequel repose la sélection des récipiendaires sera également utilisé pour leur faire un procès sévère, quelques années plus tard, si leur entreprise tombe en insolvabilité. Ces cadres d'analyse simplistes seront le produit d'agendas de recherche générant peu ou pas d'évidence empirique au plan scientifique.

3.2 Composantes du taux organisationnel d'insolvabilité commerciale

Le taux d'insolvabilité commerciale rapporté au Tableau 2.2.1 indique le nombre moyen de nouveaux dossiers d'insolvabilité commerciale, tel que révélée par le recours à une procédure de la LFI, par 1 000 entreprises en existence. Une entreprise pour laquelle il y a recours à une procédure d'insolvabilité sera une entreprise en difficulté. Par ailleurs, toutes les entreprises en difficulté ne donnent pas lieu à l'ouverture d'une procédure de la LFI. Le taux d'insolvabilité commerciale peut donc être exprimé comme le produit de deux composantes.

La première composante sera le nombre moyen d'entreprises en difficulté par 1 000 entreprises en existence au cours de la période. Représentons cette composante par NMeed. Parmi le sous-ensemble d'entreprises en difficulté, la deuxième composante sera la portion d'entreprises pour lesquelles il y a recours au cours de la période à une procédure de la LFI. Représentons cette composante par PicLFI. Nous avons donc, pour le taux d'insolvabilité commerciale, représenté par Tic, l'égalité suivante :

$$\text{Tic} = \text{NMeed} \times \text{PicLFI} \quad (1)$$

Ceci implique que la variation du taux d'insolvabilité commerciale, par exemple entre le Québec et l'Ontario, sera approximativement égale à la somme des variations de chacune de ses deux composantes.³¹

$$\text{Var. Tic} = \text{Var. NMeed} + \text{Var. PicLFI} \quad (2)$$

En d'autres mots, le taux d'insolvabilité commerciale plus élevé au Québec qu'en Ontario découle de la variation entre le Québec et l'Ontario du nombre moyen d'entreprises en difficulté par 1 000

³¹ Dans cette approximation du premier ordre, on ignore le terme du deuxième ordre, c'est-à-dire le produit des variations de chacune des composantes.

entreprises existantes et de la variation entre le Québec et l'Ontario de la portion, parmi le sous-ensemble d'entreprises en difficulté, d'entreprises pour lesquelles il y a recours au cours de la période à une procédure de la LFI. Il est à noter que ces deux variations ne sont pas nécessairement positives.³²

Il se pourrait que le taux d'insolvabilité commerciale plus élevé du Québec découle à la fois d'une bien plus grande probabilité que les entreprises au Québec, par rapport à l'Ontario, tombent en difficulté mais que la portion de dossiers LFI parmi les entreprises en difficulté soit bien plus faible. Ou vice-versa. Que les entreprises au Québec aient une plus faible probabilité de tomber en difficulté mais que la portion au Québec de dossiers LFI parmi ces entreprises en difficulté soit bien plus élevée au Québec qu'en Ontario ou, en d'autres mots, que le taux de succès des entreprises au Québec soit plus élevé qu'en Ontario, mais que la portion d'entreprises faisant l'objet d'une procédure LFI (parmi l'ensemble des entreprises en difficulté) soit plus élevé au Québec qu'en Ontario. Dans cette hypothèse, le Québec combinerait un taux de succès plus élevé parmi les entreprises opérant sur son territoire avec un taux de faillite ou d'insolvabilité commerciale selon la LFI plus élevé.

Les cas d'insolvabilité commerciale ne tombent pas tous sous la juridiction d'une seule loi en matière d'insolvabilité commerciale. Il est donc nécessaire de spécifier une loi quand on réfère à un type de dossiers d'insolvabilité commerciale, par exemple l'insolvabilité commerciale révélée ou mesurée par le nombre de dossiers LFI, ou le nombre de dossiers LACC. Par conséquent, les équations (1) et (2) ci-haut devraient être réécrites comme suit :

$$\text{Tic-LFI} = \text{NMeed} \times \text{PicLFI} \quad (3)$$

$$\text{Var. Tic-LFI} = \text{Var. NMeed} + \text{Var. PicLFI} \quad (4)$$

où le symbole Tic-LFI réfère au taux d'insolvabilité commerciale, tel que mesurée à partir de la couverture effective par des procédures de la LFI du phénomène d'insolvabilité commerciale.

³² Il est bon de rappeler ici les contraintes de l'analyse. Étant donné qu'il n'y avait pas, pour la réalisation de l'étude des données disponibles pour la variable NMeed (la première composante de la partie droite de l'équation 1), l'analyse n'utilise pas la transformation logarithmique pour l'analyse des variations. L'analyse a plutôt recours à une approximation du premier ordre. Ceci est d'usage fréquent en économie, particulièrement pour présenter les choses de façon plus intuitive (voir par exemple Gordon, R.J. (2012), chapitre 9, p.298).

L'autre loi d'application générale en matière d'insolvabilité commerciale est la LACC. Le BSF tient depuis 2009 un registre de tous les dossiers LACC. Si on convient d'utiliser le sigle BSF pour l'ensemble des dossiers LFI et LACC, alors les équations (3) et (4) ci-haut devraient être réécrites comme suit :

$$\text{Tic-BSF} = \text{NMeed} \times \text{PicBSF} \quad (5)$$

$$\text{Var. Tic-BSF} = \text{Var. NMeed} + \text{Var. PicBSF} \quad (6)$$

où le symbole Tic-BSF réfère au taux d'insolvabilité commerciale, tel que mesurée à partir de la couverture effective du phénomène d'insolvabilité commerciale, à la fois par des procédures de la LFI et des procédures de la LACC.

Les taux d'insolvabilité commerciale présentés à la Partie 2 sont, plus précisément, des taux LFI, c'est-à-dire des Tic-LFI. Compte tenu que le nombre de dossiers LACC représente, annuellement, entre 1% et 2% du nombre de dossiers LFI, et compte tenu que le taux d'insolvabilité commerciale utilisé à la Partie 2 est mesuré par le nombre moyen de dossiers LFI par 1 000 entreprises existantes, les valeurs du Tic-BSF ne seront pas significativement différentes des valeurs du Tic-LFI qui ont été présentées. Cependant, la différence entre ces deux taux serait vraisemblablement différente si la mesure de ces taux était basée sur des variables financières comme le déficit d'insolvabilité, qui estime le montant attendu des pertes des différentes sources de financement de l'entreprise. Afin d'obtenir des valeurs comparables d'une période à une autre ou d'un espace économique à un autre, on peut exprimer ce déficit en pourcentage du PIB de la période correspondante, comme ce fut le cas dans le complément d'analyse historique à la section 2.4. L'investissement total moyen des entreprises au cours des dernières années pourrait être un autre choix de dénominateur.

Dans les équations ci-haut, la variable NMeed, soit le nombre moyen d'entreprises en difficulté par 1 000 entreprises en existence au cours de la période, pourrait également être matière à discussion. Pourquoi ne pas simplement définir cette variable comme le nombre moyen d'entreprises en situation d'insolvabilité commerciale par 1 000 entreprises en existence au cours de la période?

L'expression « entreprise en difficulté » est inspirée du droit français des entreprises en difficulté et désigne une entreprise suffisamment en difficulté pour devenir vraisemblablement insolvable si

des mesures de redressement ne sont pas prises rapidement. L'évolution du droit français des entreprises en difficulté au cours des dernières décennies a élargi sa portée pour inclure ces entreprises en responsabilisant les « commissaires aux comptes » pour que les mesures souhaitables soient prises avant qu'il ne soit trop tard. À cet égard, l'évolution récente du droit européen en matière d'insolvabilité commerciale s'inspire du droit français.

Résumons-nous. Le taux d'insolvabilité commerciale combine, dans l'analyse qui vient d'être présentée, les effets de deux composantes. La première composante correspond à la probabilité qu'une entreprise existante connaisse des difficultés suffisamment importantes pour devenir insolvable à brève échéance. Cette probabilité correspond au sous-ensemble des entreprises dites en difficulté parmi l'ensemble des entreprises existantes. La deuxième composante est la portée de la loi au sens où elle mesure la portion de celles, dans ce dernier sous-ensemble, qui s'appuient sur, ou sont contraintes par, le droit en matière d'insolvabilité commerciale pour résoudre leurs difficultés, soit par un redressement ou par une liquidation.³³

En s'appuyant sur cette décomposition et à la lumière d'entrevues d'experts de même que des caractéristiques de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale identifiées précédemment, l'analyse va avancer quelques hypothèses sur l'origine de cette spécificité. Mais au préalable, il est bon d'introduire un autre concept de taux d'insolvabilité, afin de bien cerner la portée de cette spécificité.

3.3 Rémunération de l'épargne et taux financier d'insolvabilité commerciale

La production dans l'économie repose sur deux intrants primaires, le capital et la main d'œuvre. Le capital origine des épargnes de monsieur et madame tout le monde. Les épargnants mettent leurs épargnes à la disponibilité des entreprises, directement en contribuant à l'équité de l'entreprise comme entrepreneur ou actionnaire, ou en lui avançant des fonds par un prêt ou l'achat d'obligations. Et ils le font également indirectement par l'intermédiaire d'institutions financières variées comme les caisses populaires, les banques et les fonds d'investissement incluant les fonds

³³ Le choix de l'expression « entreprise en difficulté » plutôt qu'entreprise insolvable, pour la première composante du modèle vise à ne pas exagérer a priori – à tout le moins sur le plan conceptuel - la portée d'un droit national en particulier, compte tenu de l'évolution de certains droits nationaux ou continentaux.

de capital de risque. Du point de vue des épargnants ou de leurs agents que sont ces intermédiaires, les taux organisationnels d'insolvabilité commerciale ne donnent pas directement d'information sur les pertes financières que l'insolvabilité commerciale engendre. Le déficit d'insolvabilité commerciale fournit des indications sur ces pertes. Il sera utilisé ici pour définir et mesurer un autre type de taux d'insolvabilité commerciale, que l'on désignera de taux financier d'insolvabilité commerciale. À la différence des taux organisationnels cités couramment dans les médias, la valeur de ce taux reflète directement le montant des pertes des créanciers.

Le déficit d'insolvabilité commerciale est une mesure qui ne capture pas l'ensemble des pertes des épargnants. Il se limite à leurs pertes à titre de créanciers. Il n'inclut pas leurs pertes comme investisseur participant, directement ou indirectement, à l'équité de l'entreprise. Le déficit d'insolvabilité sous-estime donc leurs pertes d'autant. En faisant l'hypothèse que cette sous-estimation en pourcentage du déficit d'insolvabilité est relativement uniforme à travers le Canada, ce qui suppose des ratios dette/équité assez uniformes à travers le Canada pour des entreprises comparables, on peut utiliser le déficit d'insolvabilité dans l'identification de traits spécifiques au Québec en matière d'insolvabilité commerciale. Le taux financier d'insolvabilité utilisé ici sera donc qualifié de « taux financier relatif d'insolvabilité commerciale ».³⁴

Le déficit d'insolvabilité commerciale mesuré précédemment dans le rapport a été obtenu en soustrayant du montant déclaré de passif, le montant déclaré d'actifs. Ce dernier montant étant utilisé comme mesure approximative du dividende de faillite. En vue de combiner les pertes des épargnants reliées à l'insolvabilité commerciale rapportée aussi bien par les procédures LFI que les procédures LACC, il serait nécessaire de disposer du montant d'actifs des entreprises au moment de leur entrée dans une procédure LACC. Mais ce n'est pas le cas. Le site du BSF rapporte seulement, pour l'ensemble des dossiers LACC, le montant des passifs depuis 2017. Afin de combiner de façon cohérente, à partir des données disponibles, l'insolvabilité commerciale rapportée par le recours aux procédures LFI et l'insolvabilité commerciale rapportée par le recours aux procédures LACC, nous allons utiliser un taux financier relatif d'insolvabilité commerciale excluant les dividendes de faillite, que l'on pourrait symboliser, en continuité avec la notation des équations (1) à (6), par $T_{fic-LFI-edf}$, $T_{fic-LACC-edf}$ et $T_{fic-BSF-edf}$. Pour les mêmes raisons que celles exposées dans l'étude de données historiques, à la section 2.2 et 2.4 ci-haut, le dénominateur sera le PIB en milliards. Le Tableau 3.3.1 présente les valeurs annuelles de ces trois taux (colonne

³⁴ Aux fins d'illustration, on notera que pour un ratio dette/équité égal à 1, un taux financier absolu d'insolvabilité commerciale sera deux fois le taux financier relatif.

Passifs/PIB) pour la période 2017-2023 et la moyenne pour la période. Chaque colonne de valeurs des taux est précédée des valeurs des passifs respectifs.

Selon le premier tableau du rapport, le Tableau 2.2.1 présentant les valeurs annuelles du taux d'insolvabilité commerciale – ou plus précisément le taux organisationnel d'insolvabilité commerciale - pour la période 1998-2023, le phénomène d'insolvabilité commerciale serait beaucoup plus présent au Québec qu'ailleurs au Canada. Les taux pour le Québec ont été de 150% à 200% plus élevé qu'ailleurs au Canada, et parfois plus, au cours de la dernière décennie. Au cours de la décennie précédente, l'écart s'est un peu amenuisé, mais quand on remonte dans le temps, autour de la fin des années 1990s ou au cours de la décennie 1981-1991 (voir Tableau 2.2.5) les écarts redeviennent tout aussi importants. Les taux financiers d'insolvabilité commerciale présentés au Tableau 3.3.1 présentent une image bien différente de l'ampleur relative du phénomène d'insolvabilité commerciale au Québec par rapport au reste du Canada.

Tableau 3.3.1

Taux financier relatif d'insolvabilité commerciale-edf (Passifs en millions /PIB en milliards)						
	Québec		RdC		Ontario	
LFI	Passifs	Passifs/PIB	Passifs	Passifs/PIB	Passifs	Passifs/PIB
2017	2144	5,55	4326	2,46	2224	2,91
2018	1635	4,03	5964	3,26	4519	5,64
2019	2068	4,87	5471,2	2,90	2382	2,86
2020	1932	4,59	4199,4	2,33	1499	1,83
2021	1637	3,49	2588,3	1,25	1888	2,09
2022	1661	3,01	3034	1,32	1768	1,66
2023	5432	9,38	5933	2,52	3222	2,88
Moyenne	2358	4,99	4502	2,29	2500	2,84
LACC	Québec		RdC		Ontario	
	Passifs	Passifs/PIB	Passifs	Passifs/PIB	Passifs	Passifs/PIB
2017	263	0,68	880	0,50	2295	3,00
2018	877	2,16	253	0,14	4137	5,16
2019	205,7	0,48	2866,3	1,52	4614,2	5,53
2020	3852,5	9,15	3369,2	1,87	1536,9	1,87
2021	400	0,86	1243	0,60	1673	1,85
2022	1773	3,21	1406,1	0,61	686	0,65
2023	2019	3,49	2190	0,93	4874	4,35
Moyenne	1341	2,86	1744	0,88	2831	3,20
LFI+LACC	Québec		RdC		Ontario	
	Passifs	Passifs/PIB	Passifs	Passifs/PIB	Passifs	Passifs/PIB
2017	2407	6,23	5206	2,97	4519	5,91
2018	2512	6,19	6217	3,40	8656	10,81
2019	2273,7	5,35	8337,5	4,42	6996,2	8,39
2020	5784,5	13,74	7568,6	4,20	3035,9	3,70
2021	2037	4,36	3831,3	1,85	3561	3,94
2022	3434	6,22	4440,1	1,93	2454	2,31
2023	7451	12,87	8123	3,45	8096	7,23
Moyenne	3700	7,85	6246	3,17	5331	6,04

Source : Calculs à partir de données du BSF et de Statistique Canada.

La moyenne, sur 2017-2023, des valeurs annuelles du taux financier LFI, pour le Québec est de 4,99, comparativement à 2,84 pour l'Ontario. Le taux québécois demeure plus élevé de 75%, mais nous ne sommes plus dans des écarts de 150% à 200%. Et pour le taux financier LACC, c'est même l'inverse, le taux québécois est 9% moins élevé que le taux ontarien. Et si on combine les deux, en prenant en compte l'importance respective des déficits, c'est donc une moyenne pondérée, le taux

québécois est de 7,85, comparé à 6,04 pour l'Ontario, c'est-à-dire 29% plus élevé. Par rapport à l'écart de 75%, quand on ne prend en compte que la LFI, l'écart a fondu de plus de la moitié.

Sur la base des taux financiers d'insolvabilité commerciale, l'ampleur de l'insolvabilité commerciale au Québec relativement à l'Ontario demeure plus importante, en proportion des volumes d'activité économique respectifs mais d'à peine 30% plus importante. Nous ne sommes plus dans des écarts de 150% à 200%, tel que mesuré avec les taux organisationnels d'insolvabilité commerciale.

En début de la partie 3 et en début d'Introduction, nous avons donné quelques exemples de questions que soulève une insolvabilité commerciale plus importante au Québec. Pour certaines de ces questions, particulièrement celles ayant trait directement ou indirectement au niveau de risque que pose le monde des affaires au Québec, le taux financier d'insolvabilité commerciale donne une appréciation plus juste que le taux organisationnel, car il cerne directement ce qui, dans l'insolvabilité commerciale, peut affecter la rémunération de l'épargne investie dans l'économie du Québec.

L'écart d'à peine 30% est entre le Québec et l'Ontario. S'il s'avérait plus juste de comparer le Québec avec le reste du Canada, l'écart est plus important, de près de 150%. Ceci est principalement attribuable à la composante LACC, plus précisément le Tfic-LACC-edf, dans la moyenne pondérée que représente le Tfic-BSF-edf. La question est donc de savoir si l'Ontario a tendance à concentrer les cas LACC du reste du Canada.

Une autre question demande notre attention. Les taux financiers ont été qualifiés de relatifs car ils ne prennent pas en compte les pertes financières des épargnants au niveau de l'équité. Dans la mesure où les ratios dette/équité sont similaires au Québec et dans le reste du Canada, cela n'entraîne pas de biais dans les comparaisons qui sont faites. Cependant ces taux méritent le qualificatif de relatif pour une autre raison. Le montant récupéré par les créanciers dans le cadre des procédures d'insolvabilité, ce qui est parfois désigné par l'expression « dividende de faillite », n'est pas déduit des montants de passif. Dans la mesure où ces montants totaux de dividende en pourcentage du passif sont relativement uniformes au Canada, ceci n'entraîne pas de biais dans les comparaisons. Est-ce le cas?

Les montants récupérés par les créanciers ne sont connus qu'à la toute fin de la procédure, quand le SAI a procédé à la distribution parmi les créanciers et qu'il demande sa libération. Une proportion importante de dossiers dans les années récentes n'auront donc pas cette information. Le montant déclaré d'actifs en début de procédure fournit cependant une indication sur ce que sera le montant des dividendes. Le Tableau 3.3.2 rapporte pour les années 2017 à 2023 les actifs déclarés en pourcentage du passif. Il y a quelques écarts, mais au niveau de la moyenne pour la période, ce pourcentage est de 8 pour le Québec, de 8 pour RdC et de 10 pour l'Ontario.

Tableau 3.3.2

	Actifs déclarés en % du passif		
	Québec	RdC	Ontario
2017	8%	8%	7%
2018	9%	9%	3%
2019	8%	8%	7%
2020	7%	7%	15%
2021	13%	13%	13%
2022	6%	6%	16%
2023	5%	5%	7%
Moyenne	8%	8%	10%

Source : Calculs à partir de fichiers de données du BSF.

Si on ajuste les passifs du Tableau 3.3.1 pour la non-uniformité, entre le Québec et l'Ontario, des taux de dividende attendus, sur la base des actifs déclarés, il faut réduire le 2 500 de l'Ontario, sur la ligne moyenne du premier panneau (panneau pour la LFI) de 2%, ce qui donne 2450. Sur la dernière ligne du tableau – colonne de l'Ontario, le passif passe donc de 5 331 à 5 281. Avec un PIB moyen de 901 pour la période, le taux Tfic-BSF-edf pour l'Ontario passe de 6,04 à 5,86. Et l'écart Québec Ontario passe alors de 29% à 33%.

En terminant, il est nécessaire de noter premièrement que dans cette section, comme ailleurs dans le rapport, quand on évoque l'épargne ou les épargnants, on ne distingue pas s'il y a intermédiation ou non dans l'acheminement de l'épargne aux entreprises : les créanciers sont porteurs d'épargne, quelque soit leur rang ou priorité au même titre que des investisseurs dans l'équité de l'entreprise. Deuxièmement, le tableau 3.3.1 est de nature exploratoire. L'objectif poursuivi ici est de voir si, sur la base d'un taux financier relatif d'insolvabilité commerciale, le Québec présente à première vue une spécificité aussi marquée en matière d'insolvabilité commerciale que la spécificité révélée par le taux organisationnel d'insolvabilité. Sur la base des calculs sommaires présentés, cette spécificité s'avère beaucoup moins marquée. Ces résultats exploratoires sont sujets à diverses limites, ayant trait par exemple à l'usage de moyennes simples plutôt que de moyennes pondérées

dans le calcul de taux pour la période 2017-2023, ou ayant trait à l'allocation, à une province, des cas LACC rapportés pour cette province alors que plusieurs cas LACC sont pan canadiens.

4. POINTS DE VUE D'EXPERTS SUR LA SPÉCIFICITÉ QUÉBÉCOISE ET IMPLICATIONS ANALYTIQUES

Rapidement, les points de vue d'experts se sont avérés utiles pour les diverses parties du projet de recherche, aussi bien la recherche documentaire et l'analyse statistique descriptive que la modélisation. Il a donc été sage d'identifier tôt dans la réalisation du projet des experts disposés à partager leurs connaissances et expériences et de planifier des rencontres.

Le message du premier contact par courriel avec des experts pressentis pour une entrevue pouvant être assez déterminant de la suite des choses, ce message n'était pas trop restrictif quant aux thèmes à aborder, tout en étant un peu adapté au domaine d'expertise de la personne. Un syndic autorisé en insolvabilité n'a pas la même perspective sur le phénomène d'insolvabilité qu'un directeur de comptes ou un responsable des comptes spéciaux dans une institution financière, ou un directeur du crédit dans une entreprise manufacturière. Il avait été convenu dans les discussions préliminaires avec les représentants du ministère que ces entrevues seraient semi structurées.

Un échantillon des courriels de sollicitation d'entrevue sont reproduits en annexe (Annexe 1). Les courriels sont ordonnés en partant des plus récents. De façon générale, les courriels présentent sommairement le projet, comme une étude des facteurs susceptibles de conduire à l'application d'une procédure de la LFI à l'endroit d'une entreprise en difficulté. Selon l'interlocuteur visé, la diversité des facteurs possibles que le projet veut cerner sera évoquée de façon minimale ou sera présentée de façon plus élaborée comme dans le courriel suivant :

l'objectif, à ce moment-ci, est de faire un inventaire de tous les facteurs possibles, allant de la nature des difficultés jusque, en remontant en amont, aux conditions initiales de financement de l'entreprise et la relation qui s'est établie avec ses sources de financement, et en passant par une multitude de facteurs intermédiaires comme par exemple : 1) le secteur d'activités de l'entreprise, 2) une relation étroite avec un fournisseur ou un client particulier, 3) les politiques et pratiques des directeurs de crédit de son institution financière ou de fournisseurs importants dans son financement à court terme , 4) le comportement attendu – dans le cadre d'une procédure légale d'insolvabilité - des divers créanciers « de la Couronne » au sens large ... (28 novembre 2024,)

Au fur et à mesure que la recherche a progressé, autant au niveau de l'analyse statistique descriptive qu'au niveau des entrevues et de la modélisation, le contenu des courriels de prise de contact et de sollicitation a un peu évolué, cette évolution reflétant les progrès réalisés dans la poursuite du projet.

4.1 Personnes rencontrées dans la tournée de consultations

Outre l'analyse de données de diverses sources, la recherche prévoyait une tournée de consultations auprès d'experts en insolvabilité commerciale. Cette tournée a été réalisée sur une période d'un peu plus de huit mois : du 19 novembre 2024 au 28 juillet 2025. Seize experts ont été consultés, en présentiel ou par zoom, au cours de vingt entrevues semi-structurées, quatre des experts consultés dans les premiers mois de la tournée ayant accordé une deuxième entrevue plus tard dans la tournée de consultations. Les experts rencontrés avaient une formation en droit, en comptabilité et en gestion ou une combinaison de ces formations. Plus de la moitié de ces experts étaient détenteurs d'une licence de syndic autorisé en insolvabilité (S.A.I.).

Le Tableau 4.1 présente, sans information nominative, les experts qui ont été rencontrés.

Tableau 4.1
Experts rencontrés

Nom	Qualifications	Date
----	Avocat ayant longtemps pratiqué en insolvabilité commerciale	19 novembre 2024 Montréal
----	Avocat et S.A.I. ayant travaillé au BSF dans différentes fonctions / impliqués dans la conception des premières bases de données informatisées sur l'insolvabilité	21 novembre 2024 Montréal
---	CPA et S.A.I. – expert en gestion et redressement de PME	6 décembre 2024 Lévis
---	CPA et S.A.I., vaste expérience québécoise et canadienne du domaine / largement impliqué	9 décembre 2024 Longueuil

	dans l'ACPIR et jusqu'en 2024, cadre supérieur d'une grande firme comptable	
---	CPA et S.A.I. Cadre supérieur d'une société de SAI	10 décembre 2024 Montréal
---	Ancien directeur de crédit pour grande entreprise manufacturière / ensuite consultant en gestion du crédit commercial auprès de plusieurs entreprises manufacturières	21 décembre 2024 Entrevue téléphonique
---	Professionnel en redressement et insolvabilité / cadre supérieur de la division Insolvabilité d'une grande institution financière	30 janvier 2025 Drummondville
---	Directeur Section Financement d'entreprises d'une grande institution financière	3 février 2025 Trois-Rivières
---	C.P.A. et S.A.I. – cadre supérieur d'une société de SAI et largement impliqué dans l'ACPIR	7 février 2025 Montréal
---	S.A.I. Dirigeant d'une société de consultations en insolvabilité et en gestion dans l'Est du Canada	17 février 2025 Zoom
---	S.A.I. , Dirigeant d'une société de SAI opérant au Québec et en Ontario	20 février 2025 Zoom
---	S.A.I. Cadre supérieur d'une société de SAI	21 février 2025 Kirkland
---	Expert en insolvabilité / responsable pendant près de 20 ans des comptes spéciaux d'une grande institution universitaire	31 mars 2025 Lévis
---	CPA et S.A.I. – expert en gestion et redressement de PME	31 mars 2025 Lévis
---	CCP Directeur du crédit Solaris Québec	2 avril 2025 Québec
---	SAI Directeur principal – Insolvabilité d'une grande firme comptable	16 avril 2025 Trois-Rivières
---	CPA et S.A.I., vaste expérience québécoise et canadienne du domaine / largement impliqué dans l'ACPIR et jusqu'en 2024, cadre supérieur d'une grande firme comptable	2 juin 2025 et 8 juillet 2025 Zoom
---	S.A.I. , Dirigeant d'une société de SAI opérant au Québec et en Ontario	24 juin 2025 Zoom
---	SAI, Dirigeant d'une société de SAI opérant en Ontario	3 juillet 2025 - présentiel et 7 juillet 2025 Zoom

---	SAI Directeur principal – Insolvabilité d’une grande firme comptable	28 juillet 2025 Trois-Rivières
-----	---	-----------------------------------

4.2 Implications analytiques des entrevues réalisées

Portée de la loi et l’hypothèse d’une couverture plus large

L’objectif de départ dans la planification des entrevues a été d’aborder l’ensemble des déterminants possibles de la spécificité québécoise. Au fur et à mesure des entrevues, il est apparu que parmi cet ensemble de possibilités, des déterminants probables de la spécificité québécoise en matière d’insolvabilité commerciale et plus particulièrement son taux plus élevé, seraient reliés, au moins en partie, à la portée du droit en matière d’insolvabilité commerciale.

La notion de degré d’application ou de portée du droit en matière d’insolvabilité commerciale est représentée analytiquement par la deuxième composante dans la partie de droite des équations (1) à (6) introduites à la Partie 3 (MODÈLE D’ANALYSE DE L’INSOLVABILITÉ COMMERCIALE : TAUX ORGANISATIONNEL ET TAUX FINANCIER). On pourrait également nommer cette autre composante comme suit : « taux de couverture, par les procédures de la LFI, ou de la LFI et la LACC, du phénomène des entreprises en difficulté ».

Au fur et à mesure des entrevues, une hypothèse qui a émergé est que le taux d’insolvabilité commerciale plus élevé du Québec refléterait, au moins en partie, un taux de couverture, par les procédures de la LFI, plus élevé au Québec qu’en Ontario. Selon cette hypothèse, le phénomène d’insolvabilité commerciale, mesurée par la première composante de la partie de droite des équations (1) à (6), en d’autres mots, la probabilité qu’une entreprise existante tombe en difficulté, pourrait bien être similaire au Québec et en Ontario, ou même moins élevée au Québec qu’en Ontario. Et le taux d’insolvabilité commerciale mesurée par la LFI, la variable Tic-LFI dans les équations précédentes, serait plus élevé au Québec qu’en Ontario parce que dans une bien forte proportion, les entreprises en difficulté au Québec seront l’objet d’une procédure LFI.

Le BSF diffuse des informations sur l'utilisation de la LFI et la LACC. Les données produites par le BSF ne fournissent donc pas d'indication sur la non-utilisation de ces deux lois, c'est-à-dire sur la quantité d'entreprises tombées en difficulté ou insolvables qui n'utilisent pas ces lois. Il n'est donc pas possible de vérifier directement l'hypothèse précédente fondée sur une variation du taux de couverture LFI entre d'une part le Québec et, d'autre part l'Ontario ou le reste du Canada.

On peut penser que d'autres sources de données, comme celles de l'Agence du revenu du Canada et du ministère québécois du Revenu, sur les créances en souffrance de la « Couronne » et autres déductions à la source (DAS), pourraient permettre une mesure de l'ensemble des entreprises en difficulté au Québec et dans le reste du Canada, et en s'appuyant sur les taux d'insolvabilité commerciale LFI (Tic-LFI) tirés des données du BSF, d'estimer les taux de couverture LFI, c'est-à-dire le PicLFI des équations ci-haut, pour le Québec et le reste du Canada. Mais ceci déborderait largement le cadre du projet actuel.

À la lumière des échanges dans les entrevues, certaines données produites par le BSF peuvent néanmoins apporter une forme de validation à l'hypothèse précédente ou hypothèse de couverture légale plus grande, ou plus large.

Selon certains experts, il serait beaucoup plus fréquent en Ontario ou dans le reste du Canada que le directeur d'une entreprise devenue insolvable l'abandonne tout simplement, sans prendre de mesure légale pour la liquider. Il est raisonnable de supposer que l'abandon sera plus probable dans les situations où il reste peu ou pas d'actif. L'analyse à la Partie 2, section 2.4 des micro-données financières a confirmé qu'il y a une bien plus forte proportion de dossiers reflétant cette situation parmi les dossiers LFI rapportés pour le Québec que parmi les dossiers LFI rapportés ailleurs au Canada.³⁵ Ceci supporte l'hypothèse d'une couverture plus grande, par la LFI, de l'insolvabilité commerciale au Québec qu'ailleurs au Canada.

Est-ce que cette thèse de l'abandon a un fondement culturel? Quelques personnes parmi celles interviewées ont avancé cette possibilité parmi d'autres. On peut résumer l'ensemble de ces autres possibilités par une analyse bénéfique – coût pour le débiteur de recourir au non à une procédure légale pour mettre fin à son entreprise.

³⁵ Tel que mentionné précédemment, les distributions de valeurs financières sont fréquemment asymétriques à droite; les données agrégées ou la moyenne donnent alors une image biaisée du profil d'un nombre appréciable d'entreprises dans la distribution.

Si l'entreprise est abandonnée, laissée à elle-même, ou en d'autres mots le débiteur met la clé dans la porte et disparaît, ce débiteur – dirigeant de l'entreprise ou dernier directeur demeure la personne ressource pour répondre aux appels de perception des créanciers, ou recevoir signification des procédures juridiques, et est ainsi au moins indirectement associé au défaut de payer les dettes de l'entreprise. Ça le limite dans ses activités ou emplois futurs si l'emploi qu'il souhaite requière une cote de sécurité pour l'obtention de laquelle il y aura enquête de crédit, mais un très grand nombre d'emplois ne requière pas une telle cote. Par ailleurs, les créanciers peuvent se faire insistants auprès du débiteur. Mais ce n'est pas trop coûteux pour le débiteur de changer son numéro de téléphone et son adresse courriel. Cela peut lui ramener une certaine tranquillité vis-à-vis plusieurs créanciers, surtout ceux qui ne détiennent aucune sûreté. Mais la situation peut se présenter de façon différente avec d'autres catégories de créanciers.

Pour bon nombre d'entreprises en difficulté ou insolvable, les principales dettes seront les créances de la « Couronne » : TPS, TVQ et autres DAS. L'entreprise en voie de devenir insolvable récoltera ces montants mais les utilisera à d'autres fins, par exemple les salaires. L'Agence de revenu du Canada et le ministère québécois du Revenu ont des moyens de recours que d'autres créanciers n'ont pas. Ils détiennent des droits qui leurs permettent de saisir les actifs et peuvent avoir un recours indépendant contre les administrateurs et personnes qui ne traitent pas à distance avec l'entreprise. Compte tenu du volume de dossiers d'entreprises ne transférant pas les montants dus, ils ont mis en place des procédures et des moyens : rappels fréquents et amendes possibles. Étant donné la nature des recours qui peuvent être exercés, les amendes ne constituent pas toujours une dette que les procédures de la LFI ou la LACC peuvent réduire ou effacer. Dans la mesure où le ministère québécois du Revenu serait plus assidu auprès des débiteurs, cela est de nature à réduire davantage, au Québec que dans le reste du Canada les bénéfices nets pour le dirigeant d'abandonner son entreprise, quand elle tombe en difficulté.³⁶

Le bénéfice net de l'abandon sera mis en balance, par le débiteur, avec le coût de recourir à une procédure de la LFI pour liquider son entreprise, se libérer définitivement du fardeau lié aux dettes de cette dernière et limiter l'imposition de pénalités. En outre, le fait qu'il y a plus de créances de la Couronne au Québec que dans le reste du Canada accroît l'intérêt pour les détenteurs d'autres types de créances, et par ricochet, pour le débiteur qu'une procédure de la LFI soit ouverte. Tout

³⁶ On pourrait ajouter ici les pratiques de suivi du Registre québécois des entreprises, avec l'objectif d'assurer une plus grande transparence du monde des affaires et des coûts d'information moindres.

ceci soulève la question de l'accessibilité aux services de syndics autorisés en insolvabilité (SAI). L'accessibilité implique à la fois la proximité d'un point de service et un prix que le débiteur juge abordable.

Au cours des consultations, la question de la tarification des services de SAI a été abordée à quelques reprises. Le consensus qui se dégage est à l'effet que la tarification au Québec est plus adaptée à la nature variée des dossiers d'insolvabilité commerciale, certains impliquant une charge de travail beaucoup moins grande que d'autres. Par exemple, le dirigeant d'une entreprise qui n'a plus d'actif et pas d'employé ou de créances salariales pourra trouver un SAI qui acceptera de l'accompagner dans une procédure LFI de faillite pour 5 000\$ ou parfois même un peu moins. Ce ne serait pas le cas en Ontario ou dans le reste du Canada où les tarifs de base seraient plus de 7 000\$ à 10 000\$.

Il semblerait qu'au cours des années, les syndics au Québec ont développé un modèle d'affaires et des modes de fonctionnement qui leur permettent d'être particulièrement productifs. Plusieurs Sociétés de SAI ont des équipes composées de gens spécialisés dans les divers aspects de la tâche. Avec les communications à distance, ces équipes peuvent desservir plusieurs SAI et points de service et ainsi aller chercher le volume nécessaire pour supporter cette spécialisation. En outre, et sur la base d'autres éléments recueillis au cours des entrevues, il semblerait que la structure du secteur des services de syndic soit assez différente au Québec et dans le reste du Canada.

L'impression qui se dégage est que le modèle de concurrence qui s'appliquerait au secteur québécois serait la concurrence monopolistique alors qu'en Ontario et peut-être même dans le reste du Canada, ce serait plutôt un modèle d'oligopole, relativement coopératif, ou à tout le moins suffisamment coopératif pour limiter la concurrence par les prix. Ceci expliquerait la tarification québécoise plus adaptée aux caractéristiques de chaque dossier.

Les résultats de l'analyse à la Partie 2, section 2.5, sur l'accessibilité aux procédures LFI supportent l'hypothèse d'une couverture, par les procédures LFI, plus large au Québec, qu'ailleurs au Canada, du phénomène d'insolvabilité commerciale. Il en serait ainsi à cause d'une meilleure accessibilité aux procédures LFI au Québec et aussi à cause d'une incitation plus grande pour les débiteurs québécois d'y recourir. L'ambition de quantifier directement ce dernier facteur nécessiterait la collaboration de l'ARC et du ministère du Revenu du Québec. Pour le premier facteur, et

indirectement pour le deuxième facteur, on peut assez facilement aller chercher un premier ordre de grandeur de l'effet de la tarification québécoise plus adaptée aux dossiers moins coûteux à traiter.

On peut raisonnablement supposer que les SAI, compte tenu de la formation pour obtenir le titre et compte tenu de leur expérience avec les entreprises en difficulté, évitent l'erreur de tarifier dans la portion inélastique de la courbe de demande pour leurs services. Compte tenu de la faible portion de coûts variables dans leurs coûts totaux, il est également raisonnable de supposer que la tarification situera le tarif près du point d'élasticité unitaire. Sur la base de cette hypothèse, on peut estimer de combien le nombre de dossiers LFI rapportés pour l'Ontario serait plus élevé si les tarifs québécois y étaient pratiqués.

Au Tableau 2.5.2, la médiane de la rémunération par dossier des SAI en Ontario est de 7 237 \$, comparé à 4 209 \$ pour le Québec, donc 72% plus élevé qu'au Québec.³⁷ Le Tableau 2.5.2 s'applique aux dossiers de faillite de personnes morales en 2023. Les tableaux subséquents de la Partie 2, section 5, indique des écarts de rémunération d'amplitude comparable dans les années antérieures et pour les dossiers de proposition.

Avec une élasticité-prix de la demande de 1, cela implique que le nombre de dossiers LFI en Ontario, avec une accessibilité comparable à celle du Québec au niveau du prix des services de SAI, serait 72% plus élevé. En intégrant un tel ajustement au niveau du calcul des taux organisationnels d'insolvabilité commerciale, l'écart des taux entre le Québec et l'Ontario sera réduit de façon notable.

En intégrant un tel ajustement au calcul des taux financiers d'insolvabilité commerciale, cela implique que les 2 500 millions \$ de Passifs pour l'Ontario au bas du premier panneau (LFI) du Tableau 3.3.1 devient 4 250 millions \$, soit une augmentation de 1750 millions \$. En appliquant cette augmentation au montant de 5 331 millions \$, au bas du troisième panneau (LFI+LACC) du même tableau, ce montant devient 7 081 millions \$. Ce qui représente une augmentation de 32,8%. Si on appliquait cette augmentation au taux financier relatif d'insolvabilité commerciale – edf pour

³⁷ La variation en pourcentage du prix, pour le calcul de la variation des quantités à partir de l'hypothèse d'une élasticité unitaire pourrait se faire à partir du prix ontarien, et alors la variation est de 42 %, ou à partir du prix médian, et encore là la variation en pourcentage serait moindre que 72%. Par ailleurs, il serait raisonnable d'utiliser une valeur supérieure à 1 pour l'élasticité-prix (ou une suite de valeurs supérieures à 1 pour l'élasticité-prix car sa valeur tend à varier continuellement le long de la courbe de demande à moins de supposer une forme particulière pour cette courbe) car avec un tarif de 7 237 \$, nous sommes vraisemblablement dans la portion assez élastique de la courbe de demande.

l'Ontario de 6,04, ce taux financier passerait à 8,02, ce qui fait que le taux ontarien serait alors supérieur de 2% au taux québécois de 7,85.³⁸

Le phénomène de l'insolvabilité commerciale au Québec, toute proportion gardée, serait donc tout à fait comparable dans son étendue au phénomène de l'insolvabilité commerciale en Ontario. Et les taux, organisationnels et financiers, d'insolvabilité commerciale plus élevés pour le Québec seraient la conséquence d'une meilleure accessibilité aux services de SAI, au Québec qu'en Ontario et d'une plus grande incitation pour les débiteurs québécois d'y recourir, ces deux facteurs entraînant une couverture plus large par les procédures LFI des situations d'insolvabilité commerciale au Québec qu'en Ontario.

Substitution entre procédures : insolvabilité de consommateurs et LACC

Dans les échanges avec les experts, deux derniers éléments, susceptibles de biaiser l'évaluation de la spécificité québécoises en matière d'insolvabilité ont été abordés. Un de ces éléments a trait à une substitution possible entre des procédures commerciales et des procédures pour consommateur dans la LFI. L'autre élément a trait à une substitution de la LACC à la LFI, par suite d'acquisitions d'entreprises.

Généralement, les entreprises naissantes ont peu ou pas d'actifs. Afin de financer l'achat d'actifs nécessaires au démarrage de leur entreprise, les entrepreneurs vont investir leurs épargnes personnelles. Quand ce n'est pas suffisant, ils vont obtenir du financement auprès d'une institution financière en garantissant leur emprunt avec des actifs personnels. Bien souvent la résidence principale et / ou une résidence secondaire seront offerte en garantie. Dans les situations où l'entreprise et éventuellement son dirigeant connaissent des difficultés, ces garanties personnelles favorisent une relation de coopération entre le dirigeant et son institution financière. S'il n'est pas possible de remédier aux problèmes et que l'entreprise et son dirigeant sont de plus en plus insolubles, il peut devenir souhaitable pour le dirigeant d'envisager une faillite personnelle ou une proposition de consommateur.

³⁸ Ceci est un calcul rapide. Les taux de 6,04 et 7,85 étant des moyennes calculées à partir des données annuelles pour la période 2017-2023, il serait souhaitable pour une estimation plus précise de refaire ces calculs pour chaque année.

Certains échanges au cours des consultations suggèrent que la substitution d'une faillite personnelle, par le dirigeant d'entreprise, à une faillite de l'entreprise n'est pas un événement exceptionnel. Cela entraînerait donc une sous-estimation du taux d'insolvabilité commerciale calculés à partir du nombre de personnes morales et d'entreprises individuelles pour lesquelles une procédure de faillite ou une procédure de faillite de la LFI a été utilisée. Il est possible que ceci vienne accentuer les effets, sur l'écart des taux d'insolvabilité commerciale entre le Québec et l'Ontario, de la thèse de l'abandon développée précédemment; mais le contenu des entrevues réalisées n'a pas été très explicite sur ce point.

De plus, il n'a pas été possible d'identifier des éléments ou des faits précis témoignant d'une différenciation, entre le Québec et le reste du Canada, au niveau des pratiques des institutions financières, de nature à supporter cette thèse de la substitution. Il est raisonnable de penser que des différences Québec – RdC au niveau du contexte économique ou institutionnel et légal pourraient étayer la thèse. Ça demeure néanmoins un sujet sensible. Par ailleurs, dans au moins quelques entrevues, on a souligné que la pratique, bien souvent, sera de gérer de façon distincte la situation de l'entreprise, dans une procédure d'insolvabilité commerciale, et la situation du dirigeant dans une autre procédure LFI, pour consommateur. Il serait en outre difficile de soutenir que l'insolvabilité d'un dirigeant d'entreprise est moins personnelle que celle d'un salarié surendetté, parce que le dirigeant d'entreprise est le patron de l'entreprise qui verse une rémunération au salarié. En outre, si plus de 50% des dettes du débiteur exerçant une activité commerciale sont des dettes d'entreprises, le dossier sera classé, par le BSF, dans insolvabilité commerciale. Ce qui limite du moins en partie la possibilité de biais dans l'évaluation de la spécificité québécoise.

Qu'en est-il maintenant de l'autre élément de substitution?

La baisse des taux d'insolvabilité commerciale a été un peu plus marquée, à moyen terme, dans l'est du Canada. De 2010 à 2019, les taux sont passés respectivement de 3,2 à 0,7 en Nouvelle-Écosse et de 2,0 à 0,8 au Nouveau-Brunswick, alors qu'au Québec, ils sont passés de 4,5 à 2,4. Selon certains experts, cela serait dû au fait que plusieurs PME dans l'Est du Canada ont été achetées au cours de la dernière décennie par des entreprises de plus grande taille en Ontario. La question du repreneuriat d'entreprises locales ou régionales par des intérêts locaux ou régionaux n'a pas été un enjeu de politique publique. Par ailleurs, les taux en Ontario ont baissé, de 2010 à 2019, de 2,2 à 0,6.

Une entreprise de plus grande taille composée de plusieurs divisions ou « entreprises distinctes acquises » bénéficie d'un effet de diversification, réduisant la probabilité de tomber en difficulté et devenir insolvable. Cela pourrait contribuer à expliquer pourquoi les taux ontariens ont également diminué au cours de la période. Mais l'histoire ne s'arrête pas là. L'effet de diversification qui vient d'être évoqué n'élimine pas la possibilité d'insolvabilité, mais une entreprise de plus grande taille est plus susceptible de recourir à une procédure de la LACC qu'à une procédure de la LFI. Ces considérations sur l'évolution des acquisitions d'entreprises dans l'Est du Canada supportent la conjecture avancée à la Partie 3, section 3.3, à l'effet qu'il pourrait y avoir dans la comparaison Québec – Ontario au niveau de la LACC une surestimation des cas LACC typiquement ontariens.

Varia : culture, financement par équité, écarts de rémunération, ...

Devant des différences marquées, entre deux territoires, régions, provinces ou pays, dans les manifestations de la vie sociale et économique, on sera enclin à évoquer la culture comme facteur explicatif. Est-ce que la culture peut rendre compte de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale? Ou plus précisément, est-ce que certaines attitudes culturelles qui se retrouveraient davantage, ou seraient plus marquées au Québec, ou dans le reste du Canada, pourraient expliquer cette spécificité?

Dans les premiers mois de la tournée de consultations, il est arrivé que la culture soit évoquée, mais c'était peu fréquent et ces évocations demeuraient éparses. Pour soutenir que la culture soit un facteur explicatif, il faut au départ établir la nature du lien entre une culture ou certaines attitudes culturelles caractérisant un groupe et l'insolvabilité commerciale. Si on remonte dans l'histoire, et l'histoire relativement récente, soit quelques décennies, les gens acculés à la faillite ressentent généralement une honte ou une gêne. Ceci n'est pas étranger au fait qu'il y avait davantage à l'époque de recoupements entre le réseau social d'un individu ou débiteur et les relations de crédit, le crédit étant parfois obtenu auprès de proches ou de connaissances dans le milieu local.

Un des experts consultés a évoqué la possibilité que la gêne face à l'insolvabilité et la faillite, qui a diminué de façon générale au niveau de l'ensemble de la population canadienne, aurait diminué davantage chez les francophones. Mais cette hypothèse n'a pas été avancée par d'autres experts consultés par la suite. Par ailleurs, avec les dernières entrevues réalisées, il a été possible de rassembler d'autres éléments épars dans l'ensemble de la consultation, autour d'une hypothèse sur

l'effet possible d'attitudes culturels, certaines étant davantage fréquentes au Québec et d'autres étant davantage fréquentes à l'extérieur du Québec.

Selon cette hypothèse, un facteur « culture » opèrerait au niveau du montant d'équité que les entrepreneurs mettent dans l'entreprise au démarrage et le montant qu'ils maintiennent au cours du temps. Selon ce facteur que l'on pourrait qualifier de « témérité entrepreneuriale », un certain nombre d'entrepreneurs avec un esprit d'entreprise particulièrement audacieux démarreraient et opèreraient leur entreprise avec peu ou pas d'équité, le financement du fonds de roulement de l'entreprise étant principalement fait à partir de DAS (déductions à la source) ou de subventions gouvernementales.

Selon une version complémentaire du facteur « culture », que l'on pourrait qualifier cette fois de « potentiel d'équité financière et non-financière », l'existence de liens familiaux très forts pour certains entrepreneurs leur donneraient accès en cas d'urgence à du financement d'appoint et à une main d'œuvre offrant du temps de travail à crédit.

L'effet combiné d'une témérité entrepreneuriale qui serait un peu plus fréquente chez les francophones, selon certains experts, et d'une représentativité un peu plus grande en Ontario qu'au Québec, parmi les familles entrepreneuriales, de groupes ethniques avec des liens familiaux très forts, selon d'autres experts, différencie vraisemblablement le taux de survie des entreprises en démarrage, contribuant du même coup à la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale.

Un trait distinctif du Canada et des États-Unis, par rapport à plusieurs pays d'Europe de l'Ouest, au niveau de la rémunération du travail est l'existence d'écarts intersectoriels importants pour des tâches comparables. Il y a d'un côté les secteurs à rémunération élevée. Ces secteurs regroupent plusieurs secteurs de l'industrie lourde (métaux, pâtes et papiers, raffineries, auto, ...) et certains sous-secteurs du secteur primaire. Ces secteurs, qui ont engendré avec le temps des groupes influents d'intérêt, bénéficient largement des politiques publiques (subventions, protection tarifaire, énergie à rabais, ...). Dans certaines cultures régionales plus marquées par ces écarts intersectoriels de rémunération, le démarrage d'une entreprise peut être, temporairement, une voie alternative en attendant de se qualifier pour un emploi dans un secteur à rémunération élevée. On peut présumer que les entreprises démarrées dans de telles circonstances seront plus sujettes à l'insolvabilité. Dans la mesure où de telles cultures régionales se retrouvent davantage au Québec que dans le reste du

Canada, ceci pourrait contribuer à la spécificité du Québec. Le taux d'insolvabilité commerciale, plus élevé que le taux pour l'ensemble du Québec, de la région économique « Mauricie » et de la région économique « Saguenay-Lac-Saint-Jean » tend à supporter cette conjecture.

*The logic of economic theory explained the real world
only to the boundary line of law*
J. R.T. Hughes (1976)

5. CONCLUSION

Pour la vaste majorité des entreprises opérant au Québec et au Canada, la LFI est la principale loi de portée générale en matière d'insolvabilité commerciale ou personnelle au Canada. Le recours à la LFI, et c'est également le cas pour la LACC, nécessite qu'un SAI soit retenu; les SAI sont la porte d'entrée dans les procédures de la LFI. Pour chaque entreprise faisant l'objet d'une procédure de la LFI, le SAI responsable collecte diverses informations, dont le secteur d'activité, le montant d'actifs encore disponible et le montant du passif de l'entreprise. Ces informations sont transmises au BSF. Depuis plusieurs décennies, le BSF produit des rapports annuels avec diverses statistiques en collaboration avec Statistiques Canada, dont des taux d'insolvabilité commerciale mesurant le nombre moyen d'entreprises qui sont entrées dans la LFI, par mille entreprises existantes, de même que le total des montants d'actifs et le total des montants du passif. Pour les fins de cette recherche, il a également été possible d'utiliser des micro-données fournies par le BSF, c'est-à-dire les dossiers individuels d'entreprises sur plusieurs années.

Le Québec se distingue du reste du Canada et aussi de son voisin, l'Ontario, avec des taux d'insolvabilité commerciale plus élevés et les écarts sont appréciables, plus souvent de l'ordre de 100% à 200% que de l'ordre de 20% à 30%. Et de tels écarts ne sont pas un phénomène récent. Ils se maintiennent à long terme, malgré des variations importantes dans le niveau des taux. Par exemple en 2023, les taux pour le Québec et l'Ontario étaient respectivement de 3,0 et de 0,7; si on remonte 25 ans en arrière, en 1998, alors que le niveau général des taux était quatre à cinq fois plus élevé, les taux pour le Québec et l'Ontario étaient respectivement de 13,6 et de 6,9.

Les taux d'insolvabilité exprimés en pourcentage des entreprises sont modestes. Par exemple, 10 entreprises par mille est l'équivalent d'une entreprise par 100, ou 1% et alors les derniers taux cités deviennent 1,36% et 0,69%. Si certains secteurs d'activité ont des taux d'insolvabilité beaucoup plus élevé que d'autres, la spécificité du Québec pourrait être attribuable à une composition de son activité économique pondérant davantage ces secteurs-là. L'analyse a révélé que la composition

sectorielle ne peut pas rendre compte de la spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale. En outre, la spécificité québécoise ne se limite pas aux taux d'insolvabilité.

Au Québec, les dossiers d'insolvabilité commerciale, pour une procédure de faillite, sont le fait de personnes morales ou entreprises incorporées, plutôt que d'entreprises individuelles, dans 90% ou plus des cas alors qu'en Ontario, ce sera autour de 75% des cas. Dans les dossiers pour une procédure de propositions, il y a un écart similaire, mais la part des entreprises individuelles est un peu plus élevée que dans le cas de procédures de faillite. Ceci concorde avec les observations des experts consultés, à savoir que les entreprises naissantes s'incorporent plus rapidement au Québec qu'ailleurs au Canada.

L'analyse des données financières a révélé que les montants d'actifs et les montants du déficit d'insolvabilité (le passif réduit du montant d'actifs) sont généralement moins élevés dans les dossiers québécois que dans les dossiers ontariens, et l'écart est substantiel. Par exemple la médiane aussi bien que le troisième quartile de la distribution des montants d'actifs dans les dossiers de faillite peuvent être de trois à quatre fois moins élevés au Québec qu'en Ontario. Et l'écart est aussi marqué dans les dossiers de proposition. Pour le déficit d'insolvabilité, les montants sont plus élevés que les montants d'actifs, mais l'écart est tout aussi important entre le Québec et l'Ontario.

La production au Québec, au Canada et dans d'autres économies comparables est organisée de façon décentralisée, au sein d'une multitude d'unités de gestion relativement autonomes, appelées entreprise. Les taux d'insolvabilité commerciale diffusés par le BSF ou les agences de statistique sont des taux organisationnels d'insolvabilité commerciale, au sens où ils mettent l'emphase sur l'évolution, découlant de l'insolvabilité, du nombre d'entreprises dans cette organisation décentralisée. À partir des montants de passif, il a été possible de définir un taux financier relatif d'insolvabilité commerciale qui met l'emphase sur les pertes financières découlant de l'insolvabilité commerciale. C'est une autre façon de mesurer le phénomène d'insolvabilité commerciale. Des calculs exploratoires utilisant cette autre mesure et se limitant dans un premier temps à la LFI indique que l'écart Québec – Ontario de l'ordre de 100% à 200% sur la base des taux organisationnels est réduit à 75%.

Pour les entreprises avec des dettes supérieures à cinq millions de dollars, il est possible de recourir à l'autre loi de portée générale en matière d'insolvabilité commerciale, la LACC. Compte tenu que ce sont des entreprises de plus grandes tailles et en nombre plus restreint, l'intégration de la LACC

au calcul des taux organisationnels d'insolvabilité commerciale n'en change pas la valeur de façon notable. Mais pour les taux financiers relatifs, la LACC change les choses de façon notable.

Sur la base d'un taux financier relatif d'insolvabilité commerciale se limitant à la LACC dans le calcul de l'écart Québec – Ontario, l'Ontario ressort maintenant avec, toute proportion gardée, plus d'insolvabilité commerciale que le Québec. Les taux financiers sont mesurés en millions de passif par milliard de PIB et le taux ontarien moyen pour la période 2017-2023 est de 3,20, ce qui est 12% plus élevé que le taux de 2,86 pour le Québec. En combinant les montants de passif rapportés dans le cadre des procédures LFI avec ceux rapportés dans le cadre des procédures LACC, le taux financier relatif d'insolvabilité commerciale pour le Québec et pour l'Ontario est respectivement de 7,85 et 6,04. L'ampleur du phénomène d'insolvabilité commerciale, révélée par les taux financiers relatifs prenant en compte la LFI et la LACC, demeure plus élevée au Québec, mais l'écart est de 30%, ce qui est bien en bas des écarts précédents de 100% à 200%, ou de 75%.

On souhaiterait que les taux financiers relatifs ou que les taux organisationnels mesurent l'insolvabilité commerciale, mais en pratique, ce qu'ils mesurent représentent une partie seulement du phénomène d'insolvabilité commerciale. Et cette couverture partielle biaise la comparaison entre d'une part le Québec et, d'autre part le reste du Canada et l'Ontario. Pour fins d'illustration, on prend ici le taux organisationnel, mais la même démarche analytique s'applique au taux financier relatif.

Le taux organisationnel d'insolvabilité commerciale est le produit de deux ratios : 1) le nombre d'entreprises insolubles ou en voie de l'être en proportion du nombre d'entreprises en opération et 2) le nombre d'entreprises pour lesquelles une procédure légale d'insolvabilité commerciale a été entreprise en proportion du nombre d'entreprises insolubles ou en voie de l'être.

Bon nombre de questions que peut soulever la spécificité du Québec, comme le niveau de risque du milieu des affaires au Québec et d'autres facteurs ayant trait aux causes intrinsèques de l'insolvabilité commerciale, par exemple le niveau général de compétence des dirigeants et gestionnaires, a trait au premier ratio, alors que la spécificité du Québec est basée sur une mesure qui est le produit des deux ratios.

Le deuxième ratio représente la portée de la loi sur l'insolvabilité commerciale, ou son degré d'application ou son degré de couverture du phénomène d'insolvabilité commerciale. La recherche

réalisée dans le cadre du projet a permis de constater que l'accessibilité aux procédures de la LFI, en termes de proximité des points de services et en termes de prix pour des services de SAI, est plus grande au Québec qu'ailleurs au Canada. Ceci a pour conséquence, dans une comparaison Québec – Ontario, de biaiser à la hausse la mesure de l'ampleur du phénomène d'insolvabilité commerciale au Québec par rapport à l'Ontario. En faisant l'hypothèse que l'élasticité-prix de la demande pour les services de SAI est d'environ 1, et à partir des écarts Québec-Ontario dans le prix des services de SAI, mesurés à partir des fichiers de micro-données, la recherche a estimé que l'ampleur du phénomène d'insolvabilité commerciale révélée par les taux financiers relatifs serait légèrement supérieur en Ontario.

La spécificité québécoise révélée par les taux organisationnels d'insolvabilité commerciale demeure un sujet de questionnement. La recherche réalisée dans le cadre du projet tend à suggérer que les causes de cette spécificité ne sont pas des causes intrinsèques d'insolvabilité commerciale qui associeraient cette spécificité à un monde des affaires fondamentalement plus risqué au Québec. Les causes de cette spécificité ont plutôt trait, premièrement, à divers facteurs, certains de nature historique, ayant conduit à une portée plus grande de la LFI, au Québec qu'ailleurs au Canada, dans la couverture du phénomène d'insolvabilité commerciale. Deuxièmement, ces causes ont aussi trait à des éléments de contexte, comme les lois et pratiques en matière de fiscalité, qui incitent davantage au Québec qu'ailleurs au Canada les dirigeants d'entreprises insolubles à recourir à une procédure de la LFI.

Troisièmement, au niveau du taux d'échec des entreprises en démarrage, et selon quelques experts parmi tous les experts interviewés dans le cadre de la recherche, quelques éléments culturels pourraient contribuer à l'écart Québec-Ontario. Une proportion un peu plus grande en Ontario qu'au Québec, parmi les familles entrepreneuriales issues de groupes ethniques avec des liens familiaux très forts assureraient un taux de survie plus élevé des entreprises que ces familles démarrent; car ces liens familiaux donnent accès à du financement d'appoint en cas d'urgence et à une main d'œuvre offrant du temps de travail à crédit. Toujours en lien avec le facteur « culture », il y aurait davantage d'audace ou de témérité parmi un certain nombre d'entrepreneurs québécois osant démarrer de nouvelles entreprises avec peu ou pas d'équité, et donc avec un taux de survie moins élevé. Ce dernier phénomène serait en partie relié aux écarts intersectoriels importants de rémunération pour des tâches comparables assez répandus au Québec, ailleurs au Canada ainsi qu'aux États-Unis, mais qui marqueraient davantage la culture locale de certaines régions du Québec. Ces éléments culturels, bien que relativement secondaires d'un point de vue global, c'est-

à-dire concernant un nombre relativement faible d'entreprises et d'entrepreneurs, peuvent contribuer à des variations notables des taux d'insolvabilité, car l'insolvabilité commerciale est de portée marginale dans l'ensemble des entreprises existantes.

Ces conclusions sont sujettes aux limites de la recherche réalisée. Parmi ces limites, il y a lieu de mentionner le nombre relativement restreint d'années, plus précisément les années impaires depuis 2007, que la recherche a permis de couvrir dans l'analyse des micro-données, au niveau des données financières et au niveau de la rémunération des syndics. Il serait également souhaitable d'approfondir davantage l'analyse au niveau des entreprises individuelles, et dans la mesure où la disponibilité de données le permettrait, au niveau de l'insolvabilité personnelle par des dirigeants d'entreprises. Il est également bon de rappeler que les calculs ayant permis de mesurer le concept de taux financier d'insolvabilité sont de nature exploratoire; entre autres, l'allocation géographique des cas LACC est basée sur le lieu où les procédures ont été initiées bien que les entreprises pour lesquelles il y a recours à la LACC seront bien souvent pan canadiennes ou internationales.

En conclusion générale, la recherche démontre le bien-fondé de prendre en compte les lois et leur portée dans l'interprétation de variations dans les données économiques ou financières, que ce soient les taux de faillite ou, par exemple, la productivité.

Références

- Achbah, R., Vitanova, I., & Fréchet, M. (2024). "Failure Escape: The role of advice seeking in CEOs' awareness of financial difficulties and corporate restructuring," *Journal of Business Research*, Vol. 175.
- Adams W. and Brock J.W. (2004), *The Bigness Complex. Industry, Labor, and Government in the American Economy*. Stanford University Press.
- Adler, B. E., & Capkun, V. (2023). Secured credit and bankruptcy resolution. *Journal of Empirical Legal Studies*, 20(4), 719-745.
- Alexandre-Caselli C. (1998, décembre), La cessation des paiements : éléments de détermination de la durée de la période suspecte. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 12, pp. 37-43.
- Allen F. et Gale D. (2001) *Comparing Financial Systems*, Cambridge, Les Presses du MIT.
- Altman, E.I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23, 589-609.
- Andreoni, J. et al. (2003). "The Carrot or the Stick: Rewards, Punishments, and Cooperation." *American Economic Review* 93:3, 893-902.
- Archambault, R., and Laverdière D. (2005). *Un modèle macroéconomique d'analyse et de prévision de l'insolvabilité commerciale et des consommateurs au Canada*. Research Paper, Office of the Superintendent of Bankruptcy.
- Ardianti, R., Obschonka, M., & Davidsson, P. (2022). « Psychological well-being of hybrid entrepreneurs », *Journal of Business Venturing Insights*, 17: e00294
- Armour J. et DEAKIN S. (septembre 2000) ("Norms in private bankruptcy: the "London Approach" to the resolution of financial distress", *Social Science Research Network*. <http://ssrn.com/abstract=258615> or doi:10.2139/ssrn.258615
- Baggaley C.D. (1981), *A Century of Labour Regulation in Canada*. Economic Council of Canada.
- Baird, D. G. (2006). *The Elements of Bankruptcy*, 4th edition. New York: Foundation Press.
- Baird, D.G., & Picker, R.C. (1991). A Simple Noncooperative Bargaining Model of Corporate Reorganizations. *Journal of Legal Studies*, 20(2), 311-349.
- Baker H. K. et Riddick, L. A. (2013), *International Finance: A Survey* Oxford University Press.
- Baldwin, J., & al. (1997). *Les faillites d'entreprises au Canada*. Statistique Canada, CS61-525F.
- Banque mondiale (2003). *Doing business in 2004, Understanding Regulation*.
- Barreto H. (1989), *The Entrepreneur in Microeconomic Theory. Disappearance and Explanation*. Routledge.
- Barry E. Capkun A. & V., (2023). Secured credit and bankruptcy resolution. *Journal of Empirical Legal Studies*, 20(4), 710–745.
- Bay Consulting Group (1994), *Structural Change in Canada's Wholesale Industries*.
- Beaudry P. et Green D.A. (1998), *Le Canada au 21e siècle. III. Relever le défi. Réactions individuelles à l'évolution du marché du travail au Canada*. Programme des publications de recherche d'Industrie Canada.

- Beauvallet M. (2009) (*Les stratégies absurdes Comment faire pire en croyant faire mieux*, Seuil).
- Beaver, W.H. (1966). Financial Ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, Vol. 4, pp. 71-111
- Bebchuk L., Fried A. and J. M. (1996). "The Uneasy Case for the Priority of Secured Claims in Bankruptcy." *Yale Law Journal* 105:4: 857-934.
- Beesley M. & Hamilton R. (1986). Births and deaths of manufacturing firms in the Scottish regions. *Regional Studies*, 4, 281–288.
- Béguin, J. (dir.) (2008), *La semaine juridique. Entreprise et affaires*. No. 48
- Bellaot T., Berger-Perrin B., Masselin J.-B. et Picard M. (2005, décembre), Un mandat *ad hoc* confirmé et une procédure de conciliation améliorée. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. Numéro spécial (Les apports de la loi de sauvegarde des entreprises : anticipation – négociation), pp. 21-30.
- Belletante, B. et Levratto N. (1995). Finance et PME : quels champs pour quels enjeux ? *Revue internationale P.M.E.*, 8(3,4), 5-42.
- Ben-Ishai S. and Duggan A. (2007), *Canadian Bankruptcy & Insolvency Law*. LexisNexis Canada Inc.
- Berger, T., & Ostermeyer, V. (2025). Firm survival and the rise of the factory. *Economic History Review*, 78(1), 62–86.
- Berkovitch, E. & Ronen, I. (1999). Optimal Bankruptcy Laws Across Different Economic Systems. *The Review of Financial Studies*, 12(2), 347-377.
- Berle, A. A., & Means, G. C. *The Modern Corporation* (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York, NY: Macmillan.
- Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M. & Schaefer, S. (2011). *Principes économiques de stratégie*, 5ième édition, De Boeck.
- Bhandari, J.S. and Weiss, L.A. (1993). "The Increasing Bankruptcy Filing Rate: An Historical Analysis." *American Bankruptcy Law Journal* 67: Winter, 1-16.
- Bhandari, J.S. & Weiss, L.A. (1996). *Corporate Bankruptcy: Economic and Legal Perspectives*. Cambridge University Press.
- Bienvenu, S. (2006, janvier), Nouvelle loi de sauvegarde : panorama des procédures de prévention et de traitement des difficultés des entreprises. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 27, pp. 27-34.
- Bienvenu, S. (2007, juillet), L'alerte déclenchée par le Président du tribunal. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 30, pp. 25-34.
- Bienvenu, S. (2008, juillet), La conciliation. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 32, pp. 31-40.
- Blazy, R. (2000). *La faillite. Éléments d'analyse économique*. Economica.

- Bloom N. et Van Reenen J., (2010) "Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, n° 1, p. 203-224.
- Bohémier, A. (1992). *Faillite et insolvabilité*. Tome 1. Les Éditions Thémis.
- Bonin H. (2007), Justice et entreprise en France : une histoire révélatrice des mutations économiques et politiques (XIX^e – XX^e siècles). *Les tribunaux de commerce. Genèse et enjeux d'une institution*, pp. 165-185.
- Borges, M.R. (2010). Efficient market hypothesis in European stock markets. *The European Journal of Finance*, 16(7), 711-726.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V. Praag, V. M. & Verheul, I. (2012), « Entrepreneurship and role models », *Journal of Economic Psychology*, 33 (2), 410-424.
- Bouchard, C.(2011), éd. *Droit des PME*. Éditions Yvon Blais / Thomson Reuters.
- Bowers, J. W. (1990). "Groping and Coping in the Shadow of Murphy's Law: Bankruptcy Theory and the Elementary Economics of Failure." *Michigan Law Review* 88:7, 2097-2150.
- Bravo-Biosca, A., Criscuolo, A. et Menon C. (2016). What drives the dynamics of business growth? *Economic Policy*, 31(88), 703-742.
- Breen E. (dir.) (2002), *Évaluer la justice*. Presses universitaires de France.
- Bricard A., Lacroix-Philips E., Legrain T., Morin M., Chevillon C. et Varoquier J. (2006), *Accompagner le chef d'entreprise en difficulté*. LexisNexis.
- Bucaille A. et Costa de Beauregard B. (1988), *Les États, acteurs de la concurrence industrielle*. Ed. Economica.
- Buckley, F.H. (1994). Repossessory Rights, A Corporate Governance Theory of Repossessory Rights. *Canadian Business Law Journal*, 23, 94-106.
- Bureau du surintendant des faillites (2006). *L'insolvabilité commerciale au Canada : une analyse nationale et régionale de la période 1987-2005*. Groupe d'analyse économique / Centre d'intelligence d'affaire.
- Bureau du surintendant des faillites (2017) *Tendances décennales d'insolvabilité au Canada 2007-2016*.
- Bureau du surintendant des faillites (Diverses années), *Sommaire des statistiques annuelles* Industrie et Sciences Canada. Ottawa.
- Bureau du surintendant des faillites (Janvier 1981-2000). *Bulletin sur l'insolvabilité*. Consommation et Corporations Canada. Ottawa. Vol 1 N°1 – Vol (N°18-19-20).
- Bureau du surintendant des faillites. *Statistiques sur l'insolvabilité au Canada – Rapport annuel* (2023, 2022, 2021, ...) <https://ised-isde.canada.ca/site/bureau-surintendant-faillites/fr/statistiques-linsolvabilite-lacc-canada>
- Bureau du surintendant des faillites (le 21 novembre 2019) <https://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/fra/br01819.html>
- Bureau du surintendant des faillites, (Diverses années), *Sommaire des statistiques annuelles*, Consommation et Corporations Canada. Ottawa.

- Bygrave, W., Hay, M., Ng, E. & Reynolds, P. (2003). « Executive forum: a study of informal investing in 29 nations composing the Global Entrepreneurship Monitor », *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 5 (2), 101-116.
- Caballero, R. J., Hoshi, T., & Kashyap, A. K. (2008). Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan, *The American Economic Review*, 98(5), 1943-1977.
- Caillé A. (1986), *Splendeurs et misères des sciences sociales. Esquisses d'une mythologie*. Librairie Droz.
- Canadian Bankers' Association (1986). *Submission to the Minister of Consumer and Corporate Affairs. Comments on the report of the advisory committee on bankruptcy and insolvency*, Toronto and Montréal: auteur
- Carruthers B.G. and Halliday T.C. (1998), *Rescuing Business, The Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States*. Clarendon Press – Oxford.
- Cepec, J., & Grajzl, P. (2020). "Debt Recovery in Firm Liquidations: Do Liquidation Trustees Matter?" *International Review of Law and Economics*, 61, 105892.
- Chaput, Y. (2008). *Les tribunaux de commerce français*, Centre de recherche sur le droit des affaires (CREDA), 5 p.
- Chaput Y. (2007), Les tribunaux de commerce, histoire locale et prospective européenne. *Les tribunaux de commerce. Genèse et enjeux d'une institution*, pp. 199-208.
- Chaput Y. (2005, décembre), Synthèse des travaux. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. Numéro spécial (Les apports de la loi de sauvegarde des entreprises : anticipation – négociation), pp. 59-60.
- Chaput Y. (2002) (dir.), *Le droit au défi de l'économie*, Paris, Publications de la Sorbonne, p. 193-206.
- Chaput Y. (1986), *Droit de la prévention et du règlement amiable des difficultés des entreprises*. Presses Universitaires de France.
- Chaput Y. (1981), *La faillite et les entreprises en difficulté*. Presses Universitaires de France.
- Chen, S.W. (2010). Testing the hypothesis of market efficiency in the Taiwan-US forward exchange market since 1990. *Applied Economics*, 42, 121–132.
- Chriqui H. (2001, novembre), Pratique de la transmission d'entreprises au cours de la prévention. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 19, pp. 15-17.
- Claessens, S. and Klapper. L. F. (2005). "Bankruptcy around the World: Explanations of Its Relative Use." *American Law and Economic Review* 7 :1, 253-283.
- Comité sénatorial permanent des banques et du commerce (2003). *Les débiteurs et les créanciers doivent se partager le fardeau, Examen de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité et de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*.
- Conférence Générale des Tribunaux de Commerce (2002), *Être Juge au Tribunal de Commerce ?*
- Conseil économique du Canada (1988), *Politiques d'adaptation dans le secteur manufacturier*. Ministre des approvisionnements et Services Canada.

- Coopers & Lybrand Conseil (1996), *Comparaison de la compétitivité québécoise, ontarienne et américaine pour certains produits du secteur des fruits et légumes transformés*.
- Cornu, G., (1987). *Vocabulaire juridique*, Paris : Presses universitaires de France
- Courville L. (1994), *Piloter dans la tempête. Comment faire face aux défis de la nouvelle économie*. Éditions Québec/Amérique inc.
- Crocombe G.T., Enright M.J. and Porter M.E. (1991), *Upgrading New Zealand's Competitive Advantage*. Oxford University Press.
- Cultrera, L., M. Croquet et J. Jospin (2017), « *La Revue des Sciences de la Gestion ...*
- D. G. Baird et R. C. Picker, (1991) “A Simple Noncooperative Bargaining Model of Corporate Reorganizations”, *Journal of Legal Studies*, vol.20, n° 2, p. 311-349.
- Daily C. M. and Dalton D. R. (1994), Corporate Governance and the Bankrupt Firm: an Empirical Assessment. *Strategic Management Journal*. Vol. 15, pp. 643-654.
- Dalhuisen, J.H. (1968). *Compositions in Bankruptcy. A Comparative Study of the Laws of the E.E.C. Countries, England and the U.S.A.* Leyden, Netherlands: A.W. Sijthoff.
- De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- Debonneuil, M. et Fontagné, L. (2003). *Compétitivité*. La documentation française.
- Decker et al (2016a). “Where has all the skewness gone? The decline in high-growth (young) firms in the U.S.”, *European Economic Review*, 86, 4-23.
- Decker et al (2016b). « Declining Business Dynamism: What We Know and the Way Forward », *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 106(5), 203-207.
- Delion, A. (2008). Compte rendu de l'ouvrage « Les droits de tradition civiliste en question », *Revue française d'administration publique*, 125.
- Deloche, R. et Chopard B. (2002). Règlement amiable et (suppression de la) suspension provisoire des poursuites : une étude d'impact à l'aide de la théorie des jeux. Dans Chaput, Y. (dir.) *Le droit au défi de l'économie* (pp. 193-206). Paris : Publications de la Sorbonne.
- Demir, C., Werner, A., Kraus, S., & Jones, P. (2022). « Hybrid entrepreneurship: a systematic literature review », *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 34(1) :29–52
- Demsetz, H. (2011). *The Economics of the Business Firm. Seven Critical Commentaries*. Cambridge University Press.
- Demsetz, H. (1969) “Information and Efficiency: Another Viewpoint”, *Journal of Law and Economics*, vol. 12, p. 20.
- Denis, D. J. (2004). «Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence», *Journal of Corporate Finance*, 10 (2), 301–326.

- Deslauriers J.P. (2004), *La faillite et l'insolvabilité au Québec*, Wilson & Lafleur Ltée.
- Di Costanzo N. et Robert L. (1997, mars), Le partenariat entre la banque et l'entreprise en matière de prévention ou Comment convaincre le dirigeant de recourir au mandat ad hoc ou à la conciliation. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 8, pp. 64-70.
- Dia, E., & Melitz, J. (2024). The impact of common law on the volume of legal services: An international study. *Economics of Transition and Institutional Change*, vol. 32(1), pages 265-297,
- Djankov, S., La Porta R. Lopez-de-Silanes, F. and Shleifer A. (2002). "The Regulation of Entry." *Quarterly Journal of Economics* 117:1, 1-37.
- Duhamel, M. & St-Jean, E. (2023). « The rise of hybrid entrepreneurs: A cross-country empirical analysis», *Academy of Management Proceedings*, 2023(1):16031.
- Dun & Bradstreet Canada Limited/Limitée, (1978), *KEY BUSINESS RATIOS, PRINCIPAUX COEFFICIENTS DES ENTREPRISES*.
- Economic Council of Canada (1988), *Managing Adjustment. Policies for Trade-Sensitive Industries*. Canadian Government Publishing Centre.
- Eisdorfer A et Hsu, PH (2011). Innovate to survive: The effect of technology competition on corporate bankruptcy. *Financial Management*. 40(4), 1087-1117.
- Evans, D. (1987). The Relationship between Firm Growth, Size, and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries. *The Journal of Industrial Economics*, 35(4), 567-581.
- Faust, J. (1990). "Will Higher Corporate Debt Worsen Future Recessions?" *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, March/April, 19-34.
- Finkelstein C. (1993), Financial Distress as a Noncooperative Game: A Proposal for Overcoming Obstacles to Private Workouts. *The Yale Law Journal*, Vol. 102, no. 8, pp. 2205-2230.
- Fisher T.C.G. & Martel. (2012). *The Impact of Debtor-Friendly Reforms on the Performance of a Reorganization Procedure*. <http://ssrn.com/abstract=1987543> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1987543>
- Fisher T. et Martel J., (2004), "Empirical Estimates of Filtering Failure in Court-Supervised Reorganization", *Journal of Empirical Legal Studies*, vol. 1, n° 1, p. 143-164.
- Fisher T.C.G. & Martel, J. (2003). The Effect of Bankruptcy Reform on the Number of Corporate Reorganization Proposals. *Canadian Public Policy / Analyse de politiques*, 29(3), 339-349.
- Fisher T.C.G. and Martel J. (1996) *Should We Abolish Chapter 11? Evidence from Canada*. CIRANO.
- Folta, T. B., Delmar, F. & Wennberg, K. (2010), « Hybrid entrepreneurship », *Management Science*, 56 (2), 253-269.
- Franks J. R. and Torous W. N. (1989), An Empirical Investigation of U.S. Firms in Reorganization. *The Journal of Finance*. Vol. XLIV, no. 3.
- Friedman, M., and Viswanath P.V. (1994). "Agency Problems of Debt, Convertible Securities, and Deviations from Absolute Priority in Bankruptcy." *Journal of Law and Economics* 37:2, 455-476.

- Fruin, W. M. (1994) *The Japanese Enterprise System Competitive Strategies and Cooperative Structures*. Oxford, Clarendon Press.
- Fu-Lai Yu, T. (2001), *Firms, Governments and Economic Change. An Entrepreneurial Perspective*. Edward Elgar Publishing Limited.
- Ganshof, L. F. (1969). *Le droit de la faillite dans les États de la Communauté économique européenne*. Brussels : Centre Interuniversitaire de droit comparé.
- Garant, P. (2005). *Précis de droit des administrations publiques* (4^e éd.). Éditions Yvon Blais.
- Gélinier O. (1965), *Morale de l'entreprise et destin de la nation*. Librairie Plon.
- Généreux, J. (1999), *Introduction à la politique économique*. Éditions du Seuil.
- Gertner R. and Scharfstein D. (1991), A Theory of Workouts and the Effects of Reorganization Law. *The Journal of Finance*. Vol. XLVI, no.4.
- Giammarino R. M. (1989), The Resolution of Financial Distress. *The Review of Financial Studies*. Vol. 2, no 1, pp. 25-47.
- Gilson R. J. et Roe, M. J. (1993) “Understanding the Japanese Keiretsu: Overlaps Between Corporate Governance and Industrial Organization”. *The Yale Law Journal*, vol.102, p. 871-906.
- Gilson S. (2001), *Creating Value through Corporate Restructuring: Case Studies in Bankruptcy, Buyouts, and Breakups*. John Wiley & Sons, Inc.
- Gordon, R. J. (2012), *Macroeconomics*. Pearson, 12^{ième} édition.
- Gouvernement du Canada (1991), *Canada's Prosperity.Challenges and Prospects. Prosperity Through Competitiveness*. Minister of Supply and Services Canada.
- Grierson, G.C. (1985), The U.S. and Canadian Reorganization Experience – A Comparison. *Commercial Law Journal*. Vol. 90, no.2, pp. 41-43.
- Haini, H., Loon, P. W., Abdulwahab, L. O., & Sophian, W. (2024). Did government support delay bankruptcy during the pandemic? *Economics Affairs*, 44: 17–30.
- Hardy A. E. (1986), *Crown Priority in Insolvency*. Carswell.
- Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Hilaire J. (2007), Introduction. Perspectives historiques de la juridiction commerciale. Dans *Les tribunaux du commerce. Genèse et enjeux d'une institution*, pp. 9-16.
- Hilaire J. (1986), *Introduction au droit commercial*. Presses universitaires de France.
- Hotchkiss, E. S. (1995). Post bankruptcy performance and management turnover. *Journal of Finance*, 50(1), 3–21.
- Hudson J. (1997), Company bankruptcies and birth matter. *Applied Economics*, 29, v647-654.
- Hughes, J.R.T. (1977). *The Governmental Habit – Economic Controls from Colonial Times to the Present*. Basic Books.

- Hughes, J.R.T. (1976). *Social Control in the Colonial Economy*. University Press of Virginia.
- Hurst, J.W. (1970). *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of the United States 1780-1970*. Charlottesville : Université Press of Virginia.
- Hyst J.-J., Houlette E., Hue J., Leroy P., Monteran T. et Vatinet R., (2005), Un nouvel équilibre des pouvoirs entre les acteurs. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. Numéro spécial (Les apports de la loi de sauvegarde des entreprises : anticipation – négociation), pp. 41-56.
- Industrie Canada, (2014) *Examen obligatoire de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité et de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*. Direction de l'entreprise, de la concurrence et de l'insolvabilité.
- Industrie Canada. (2014) *Nouveau départ : un examen des lois canadiennes en matière d'insolvabilité*.
- Industrie Canada (2002). *Report on the Operation and Administration of the Bankruptcy and Insolvency Act and the Companies' Creditors Arrangement Act*. Marketplace Framework Policy Branch, Policy Sector..
- Ithurbide, R. (1973), *Histoire critique de la faillite*. Librairie générale de droit et de jurisprudence.
- Jackson, T.H. & Scott, R.E. (1989). On the nature of bankruptcy: An essay on bankruptcy sharing and the creditors' bargain, *Virginia Law Review*, 75(2), 155-204.
- Jackson, T.H. (1986). *The Logic and Limits of Bankruptcy Law*. Washington: Beard Books.
- Jagdeep.S. Bhandari, & L.A. Weiss, (Eds.). (1996). *Corporate bankruptcy: Economic and legal perspectives*. Cambridge University Press.
- James, S. D. (2016). Strategic bankruptcy: A stakeholder management perspective. *Journal of Business Research*, 69(2), 492-499.
- Jean J. P. (2007), "Le modèle français des tribunaux de commerce peut-il (et doit-il) être réformé ? " *Les tribunaux de commerce. Genèse et enjeux d'une institution*, pp. 187-197.
- Johnson, C.G. (1970), "Ratio Analysis and the Prediction of Firm Failure." *Journal of Finance*. Vol. XXV, No. 5, pp. 1166-1168.
- Jorgenson D.W. et Lee F.C. (2001), *La productivité au niveau de l'industrie et la compétitivité internationale du Canada et des États-Unis*. Industrie Canada.
- Kang, T. H., James, S. D., & Fabian, F. (2020). Real options and strategic bankruptcy. *Journal of Business Research*. 117, 157-162
- Kornai, J. (1980). *Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland.
- Kumps A.-M., Witterwulge R. et Grand-Jean P. (1978), *Entreprises en difficulté et initiative publique*. Actes du colloque organisé aux Facultés universitaires Saint-Louis les 28-29 avril 1977. Facultés universitaires Saint-Louis.
- La Porta, R. Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2008), The Economic Consequences of Legal Origins, *Journal of Economic Literature*, XLVI (2), 285-332
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. (1998). Law and Finance. *The Journal of Political Economy*, 106(6), 1113- 1155.

- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. (1997). Legal Determinants of External Finance. *The Journal of Finance*, 52(3), 1131- 1150.
- Ladrance: Cooke, A., & McDougall, A. (2023, octobre 25). Un profil des disparitions d'entreprises et des cas d'insolvabilité. <https://doi.org/10.25318/36280001202301000005-fra>
- Lecavalier, C. (2006). *Tendances nationales et régionales des faillites d'entreprises, 1980 à 2005*. Ottawa: Statistique Canada.
- Lee F.C. and Tang J. (1999), *The Productivity Gap Between Canadian and U.S. Firms*. Industry Canada.
- Lee, R. (2000). *What is an exchange? The Automation, Management, and Regulation of Financial Markets*, Oxford University Press.
- Lefebvre, V. (2024). "Ethical Considerations in Corporate Bankruptcy: Balancing Stakeholder Interests." *Journal of Business Ethics*, 190(4), 801-820
- Leland, H. E. & Pyle, D. H. (1977). «Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation», *The Journal of Finance*, 32 (2), 371–387.
- Lethielleux L. (2008), *Management des entreprises en difficulté*. Lextenso éditions.
- Longhofer, S. D. (1997). "Absolute Priority Rule Violations, Credit Rationing and Efficiency." *Journal of Financial Intermediation* 6 :3, 249-267.
- Macdonald, R. (2014), *Business entry and Exit Rates in Canada: A 30-year Perspective*. Statistique Canada.
- Marin J.C. (1999), "Le rôle du Ministère public dans les procédures de prévention des difficultés et dans les procédures collectives." *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 15, pp. 13-17.
- Marmol, C.D. (1936), *La faillite en droit anglo-saxon, Étude de législation et de jurisprudence faite dans le cadre de la loi anglaise de 1914*, Bibliothèque de l'Institut de droit comparé de Lyon.
- Martel J. (1996), "More on the impact of bankruptcy reform". *Law and Economics Working Paper Series*. The Canadian Law & Economics Association.
- Martineau E. (1997, mars), "La rupture abusive de crédit aux entreprises : principes de la responsabilité du banquier." *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 8, pp. 54-62.
- Mayr, S., Duller, C., & Baschinger, M. (2023). "The Role of Insolvency Practitioners in Corporate Restructuring: Evidence from Austria." *European Journal of Law and Economics*, 56(2), 325-367.
- Meille B. (2001, mai), Reprise d'entreprises en difficulté. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 18, pp. 17-20.
- Melançon, S. T., & Alarie, M. (2001). *Taux de survie des entreprises au Québec et taux de passage*. MIC, Québec. Mars.
- Méteyé, T. (2007, décembre), Le rôle de L'AGS dans les procédures collectives. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 31, pp. 15-18.
- Milgron, P. et Roberts, J. (1997). *Économie, organisation et management*, Paris – Bruxelles, De Boeck Université.

Millot-Pernin M. (2004, juillet), La procédure d'alerte du commissaire aux comptes. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 24, pp. 17-21.

Ministère des finances Canada (1993), *Orienter l'économie dans un monde en changement*.

Mockle D. (2007), *La gouvernance, le droit et l'État. La question du droit dans la gouvernance publique*. Établissements Émile Bruylant, S.A.

Moore, J.H. ed. (1977), The Economics of Bankruptcy Reform. *Law and Contemporary Problems*, Vol. 41, No. 4, pp. 1-206.

Morin J. (1999, décembre), Sur la mise en œuvre de la responsabilité des dirigeants d'entreprise par les tribunaux de commerce. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 15, pp. 23-24.

New Generation Research Inc. (1996). *The 1996 Bankruptcy Yearbook and Almanac*. Boston: George Putnam.

New Generation Research Inc. (2002). *The 2002 Bankruptcy Yearbook and Almanac*. Boston: George Putnam.

New Generation Research Inc. (2010). *The 2010 Bankruptcy Yearbook and Almanac*. Boston: George Putnam.

New Generation Research Inc. (2011). *The 2011 Bankruptcy Yearbook and Almanac*. Boston: George Putnam.

Nguyen, D., Nguyen, Canh. P., Nguyen, & Le Phuong, X., Dang, (2022). Uncertainty and corporate default risk: Novel evidence from emerging markets. *Journal of international Financial Markets, Institutions and Money*, 78, Mai 2022.

Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés (1998), Mode d'emploi : Le sort des contrats dans la procédure collective. *Dans La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*, no. 11, pp. 47-59.

Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés (1999), La responsabilité du dirigeant dans la procédure collective. *Dans La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*, no. 14, pp. 19-27.

Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés (2004), La prévention et le traitement des difficultés au sein de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris. *Dans La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*, no. 24, 23-27.

Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés (2005), Les apports de la loi de sauvegarde des entreprises anticipation – négociation. Colloque du mardi 13 septembre 2005 *dans La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*.

Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés (2005), Zoom sur les sanctions en matière de procédures collectives. *Dans La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*.

Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés (2005), numéro spécial Les apports de la loi de sauvegarde des entreprises : anticipation – négociation. Colloque du mardi 13 septembre 2005 *dans La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*.

Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés (2006), Rebond et loi de sauvegarde. *Dans La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*, No. 28, 21-27.

OCDE, Comité de la gestion publique (1996). *La gestion des performances dans l'administration, Exemples d'actualité*. Études hors-série N° 9.

- Offer, A. (2022). *Understanding the private-public divide: Markets, governments and time horizons*. Cambridge University Press, 78:343-344
- Office of the Superintendent of Bankruptcy Canada. (2006). *Business Insolvency in Canada: A National and Regional Analysis for the Period 1987-2005*. Ottawa: Office of the Superintendent of Bankruptcy.
- Ogus A. (2006), *Costs and Cautionary Tales. Economic Insights for the Law*. Hart Publishing.
- Ogus A. et Faure M. (2002), *Économie du droit : le cas français*. Éditions Panthéon-Assas.
- Ooghe, H., et De Prijcker S. (2008). “Failure Processes and Causes of Company Bankruptcy : A Typology.” *Management Decision* 46 : 2, 223-242.
- Oprea, R. (2024). Decisions under risk are decisions under complexity. *American Economic Review*, 114(12), 3789–3811.
- OSÉO, (2008). *Une analyse comparative des procédures de faillite : France, Allemagne, Royaume-Uni*, Regards sur les PME (N° 16), Paris : OSÉO
- Papillon, B.M. (2020). « Recent Developments in Commercial Insolvencies / Some International Comparisons » - « Évolution récente de l’insolvabilité commerciale / Quelques comparaisons internationales ». *Rebuilding Success*. CAIRP, printemps.
- Papillon, B.M. (2019). “Portée variable du phénomène des entreprises en faillite, cadre institutionnel et nouvelle économie”, *4e Colloque Interdisciplinaire sur la Défaillance d’Entreprise*, IAE Lille, 29 novembre
- Papillon, B.M. (2018a). “Value Creation, Transactions and the Firm”, *American Journal of Management*, 18(5): 46-62.
- Papillon, B.M., (2018b). « La réorganisation de l’entreprise en difficulté plutôt que sa liquidation et l’efficacité informationnelle du processus de sélection dans le droit canadien ? » *Revue internationale PME*, vol. 31, no 3-4, p.261-284 (co-auteur: Martin Morin).
- Papillon, B. M. (2013). “Business Bankruptcies across Countries and the Law” dans K. H. Baker et L.A. Riddick (dir.), *International Finance: A Survey* (523-546), Oxford University Press.
- Papillon, B.M. (2012). Le coût et les causes de l’insolvabilité commerciale. In *Annual Review of Insolvency Law 2011* (861-901).
- Papillon, B.M. (2011). “Le redressement des PME insolubles et la procédure de proposition LFI”, dans Bouchard, C. (éd.), pp.605-641.
- Papillon B.M. (2009a). *Analyse de la sélection des entreprises initiant une procédure de proposition selon la Loi sur la faillite et l’insolvabilité*, Projet de recherche PSN08-002, réalisé dans le cadre de l’« Initiative de projets de recherche en insolvabilité du Bureau du surintendant des faillites ».
- Papillon, B.M. (2009b). *Les Processus Légaux de Réorganisation D’entreprises : Décentralisation du Processus D’ajustement, Protection des Créanciers, Investissement et Compétitivité – Volume I : Analyse de la Législation Canadienne et Points de Vue D’experts Français*. Research Report – Project PSN07-003, BSF

Papillon, B.M. (2008). Selection of Candidates for Business Reorganization and Informational Efficiency of Canadian Bankruptcy and Insolvency Law Procedure, In *Social Science Research Network SSRN eLibrary Collection*.

Papillon, B.-M. (2007). Dans *Étude comparative des caractéristiques d'utilisation des procédures de proposition prévues dans la LFI par les entreprises incorporées au Canada et analyse de la réussite de la procédure*, Étude réalisée pour le Bureau du surintendant des faillites du Canada (co-auteur J. Gosselin) [https://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/ComparativeStudy_FR.pdf/\\$FILE/ComparativeStudy_FR.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/ComparativeStudy_FR.pdf/$FILE/ComparativeStudy_FR.pdf)

Papillon, B.M. (2007). Les outils de la gestion publique axée sur la performance dans le contexte africain : recherche d'une pertinence au-delà du paradoxe. In *Revue française de finances publiques*, no.98, juin.

Papillon, B.M. (2005). *Analyse empirique de l'efficacité des procédures de réorganisation sous la LFI et la LACC*, ministère de l'Industrie / Gouvernement du Canada. Co-auteur J. Gosselin. http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/fr/h_br01667f.html

Papillon, B.M. (2003). *Study on the Economic Efficiency of Commercial Insolvency Law in Canada and Other Similar Situated Countries*, Rapport de recherche, Industrie Canada

Papillon, B.-M. (2003). « Economic Analysis of the Relative Efficiency of Canadian commercial Insolvency Law » *Annual Meeting of CLEA*, Toronto (septembre)

Papillon, B. M. (1999). "Business Bankruptcy Rates among Nations, the Origin of Bankruptcy and the Scope of the Law." Available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=236948.

Papillon, B.M. (1997), Réflexions sur l'origine des faillites d'entreprises. *Bulletin sur l'insolvabilité*. Bureau du Surintendant des faillites.

Papillon, B.M. (1990), *Enjeux des propositions récentes de réforme de la loi sur la faillite*. Document n° 367, Conseil économique du Canada, 84 p. (*Recent Proposals to Reform the Bankruptcy Act: An Assessment*, Discussion Paper N° 366, Economic Council of Canada, 76 p.

Papillon, B.M. (1990), « La priorité des créances de la Couronne et la loi sur la faillite selon la Cour suprême du Canada et selon Cory », *Revue fiscale canadienne Canadian Tax Journal*, Vol. 38, n° 3, mai-juin 1990.

Paterson, S. (2017). Debt Restructuring and Notions of Fairness. *The Modern Law Review*, 80(4), 600-623.

Peek, J. et Rosengren E. S. (2005) "Unnatural Selection: Perverse Incentives and the Misallocation of Credit in Japan." *American Economic Review*, vol. 95, n° 44, p. 1144-66.

Pochet, C. (2001). Traitement légal de la défaillance et gouvernance : une comparaison internationale. *Revue internationale de droit économique*, (4), 465-488.

Pochet, C. (2002), Institutional Complementarities within Corporate Governance Systems : A Comparative Study of Bankruptcy Rules. *Journal of Management and Governance*. Vol. 6, pp. 343-381.

Porter, M. E. (1991), *Le Canada à la croisée des chemins. Les nouvelles réalités concurrentielles*. Conseil canadien des chefs d'entreprises et ministre des Approvisionnements et services.

Raffiee, J. & Feng, J. (2014), « Should I quit my day job? A hybrid path to entrepreneurship », *Academy of Management Journal*, 57 (4), 936-963.

- Rajan, R. G., et Zingales, L.. (1995). "What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data." *Journal of Finance* 50:5, 1421-1460.
- Ravoux, V. et Hue, J. (2008), L'URSSAF de Paris-Région parisienne et les entreprises en difficulté. *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 32, pp. 21-29.
- Rey, P. (dir.) (2007), *Guide pratique de la rédaction des jugements par les Juges consulaires*. Les Cahiers de la Conférence des Juges Consulaires de France.
- Rey, P. (2005), « Conclusion ». *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. Numéro spécial (Les apports de la loi de sauvegarde des entreprises : anticipation – négociation), pp. 57-58.
- Rey, P. (1993), *De l'usage de la loi du 1^{er} mars 1986 relative à la prévention et au règlement amiable des difficultés*. Thèse de doctorat, Faculté de droit, Université de Paris I (Panthéon Sorbonne).
- Rivers M. L. and Frech III H.E. (1994), Firm Growth and Failure in Increasingly Competitive Markets: Theory and Application to Hospital Markets, *Journal of the Economics of Business*, Vol. 1, no.1, pp.77-93.
- Robb, A. M. & Robinson, D. T. (2012). « The capital structure decisions of new firms », *Review of Financial Studies*, 27 (1), 153-179. 1
- Robison, L. J., & Barry, P. J. (1987). *The competitive firm's response to risk*. Macmillan.
- Roe, M.J. (2007). *Bankruptcy and Corporate Reorganization Legal and Financial Materials*, 2nd edition. New York: Foundation Press.
- Roe, M.J. (1989). Commentary on "On the nature of bankruptcy: bankruptcy, priority, and economics". *Virginia Law Review*, 75(2), 219-240.
- Roe M. J., (1983) "Bankruptcy and debt: A new model for corporate reorganization", *Columbia Law Review*, vol.83, n° 3, p. 527-602.
- Rosner, R.L. (2003). Earning Manipulation in Failing Firms. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 361- 408.
- Saint-Alary Houin, C. (Éd.). (2007). *Code des entreprises en difficulté*, Paris : LexisNexis.
- Sarra, J. (2006). *Development of a Model to Track Filings and Collect Data for Proceedings Under the CCAA*. Site du ministère de l'Industrie / Gouvernement du Canada Retrieved from <http://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/eng/request.html?Open&id=9F9B42EBD60A35AB8525750F007FF195&p=1>
- Sarra, J. P. (2003) *Creditor Rights and the Public Interest: Restructuring Insolvent Corporations*, Toronto: University of Toronto Press, 340 p.
- Schweizer, L., & Nienhaus, A. (2017). Corporate distress and turnaround: integrating the literature and directing future research. *Business Research*, 10(1), 3-47.
- Shleifer, Andrei, and Robert W. Vishny. "Liquidation Values and Debt Capacity: A Market Equilibrium Approach." *The Journal of Finance*, vol. 47, no. 4, 1992, pp. 1343–66. *JSTOR*, <https://doi.org/10.2307/2328943>. Accessed 30 Mar. 2025.
- Société de législation comparée (2008). *Les droits de tradition civiliste en question*.

- Sonier G. (1999), "La mise en oeuvre de la responsabilité des dirigeants d'entreprises par les tribunaux de commerce dans le cadre de procédures collectives." *La lettre de l'Observatoire Consulaire des entreprises en difficultés*. No. 14, 15-17.
- St-Pierre, J. (2004). *La gestion du risque. Comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement*. PUQ.
- Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce (2003). *Debtors and Creditors Sharing the Burden: A Review of the Bankruptcy and Insolvency Act and the Companies' Creditors Arrangement Act*, Ottawa.
- Stef, N. (2022). "How Does Legal Design Affect the Initiation of a Firm's Bankruptcy?" *Economic Modelling*, 114.
- Stef, N., & Zenou, E. (2021). "The Impact of Bankruptcy Law on the Initiation of Bankruptcy Proceedings: A Comparative Study." *Journal of Business Research*, 125, 252-260.
- Telfer, T.G.W. (2010). Ideas, interests, institutions and the history of Canadian bankruptcy law, 1867-1880. *University of Toronto Law Journal*, 60(2), 603-621.
- The International Bank for Reconstruction and Development. *Doing business in 2004, Understanding Regulation*.
- Toulmin, S. (1961) *Foresight and Understanding: An Enquiry into the Aims of Science*, Bloomington, Indiana University Press.
- Trebilcock M.J., Chandler M. and Howse R. (1988), *Adjusting to Trade: A Comparative Perspective*. Economic Council of Canada.
- Trebilcock M.J., Prichard R.S., Hartle D.G. and Dewees D.N. (1982), *The Choice of Governing Instruments*. Minister of Supply and Services Canada.
- Usman, K., L. Okafor & M. Shahbaz (2022). "Economic reform and political stagnation: The inconsistent patterns of institutional change," *Economics of Transition and Institutional Change*, vol. 30(4), 813-844.
- Vessio, F. (2022). Les incitations à la coopération entre homo economicus : l'attractivité des procédures préventives en droit des entreprises en difficulté. *Revue internationale de droit économique*, t.XXXVI(1), 55-73.
- Voinot, D. (2007), *Droit économique des entreprises en difficulté*. Librairie générale de droit et de jurisprudence, EJA.
- Weistart, J.C.(1977), "The Costs of Bankruptcy", dans Moore, J.H., éd., 107-122.
- Westhead, P. et Wright, M. (1998). « Novice, portfolio, and serial founders: are they different? - Evidence from new production firm registrations 1980-88 », *Journal of Business Venturing*, 13 (3), 173-204.
- Wonnacott R.J. and Hill R. (1987), *Canadian and U.S. Adjustment Policies in a Bilateral Trade Agreement (Provisional Report)*. University of Western Ontario.
- Wood, P.R. (1995) *Principles of International Insolvency*, Londres, Sweet & Maxwell.
- World Bank. (1999). *World Development Indicators*. Washington: IBRD/The World Bank.
- Wruck K.H. (1990), Financial Distress, reorganization, and organizational efficiency. *Journal of Financial Economics*. No. 27, 419-444.

Zafiris, N. (2018). "Why We Should Change Our Attitude Towards Distressed Firms," *Economic Affairs*, Wiley Blackwell, vol. 38(1), pages 74-87, February.

Zenner A. (2000), *Faillites et concordats. Chronique de doctrine et de jurisprudence 1998-1999*. Éditions Larcier.

Zhou, L., & Lai, K. K. (2017). AdaBoost Models for Corporate Bankruptcy Prediction with Missing Data. *Computational Economics*, 50(1), 69-94.

Ziegel J. S. and Baird D. E. (1997), *Case Studies in Recent Canadian Insolvency Reorganizations*, Carswell.

Ziegel J. S., Duggan A. J. and Telfer T. G. W. (2003), *Canadian Bankruptcy and Insolvency Law. Cases, Text and Materials*. Emond Montgomery Publications Limited.

Annexe 1

**Statistiques descriptives des distributions des montants déclarés d'actifs et des
montants de déficit d'insolvabilité**

Personnes morales / Québec, Ontario

Années impaires : 2007 - 2023

Tableau a1.1 : Québec : procédures de faillites

Actifs 2007	
Moyenne	112 805
Médiane	5 168
Q1	-
Q2	5 168
Q3	30 206
Q4	9 000 000
Nbre de dossiers	898
Nbre de dossiers sv	310
Max	9 000 000
Min	-

Déficits 2007	
Moyenne	346 314
Médiane	115 528
Q1	42 684
Q2	115 528
Q3	275 550
Q4	14 713 294
Nbre de dossiers	898
Nbre de dossiers sv	310
Max	14 713 294
Min	-

Actifs 2009	
Moyenne	131 838
Médiane	5 000
Q1	0
Q2	5 000
Q3	32 036
Q4	17 275 001
Nbre de dossiers	1 291
Nbre de dossiers sv	74
Max	17 275 001
Min	0

Déficits 2009	
Moyenne	508 994
Médiane	128 171
Q1	52 860
Q2	128 171
Q3	323 726
Q4	54 007 859
Nbre de dossiers	1 291
Nbre de dossiers sv	74
Max	54 007 859
Min	0

Actifs 2011	
Moyenne	107 357
Médiane	3 000
Q1	0
Q2	3 000
Q3	27 751
Q4	37 800 000
Nbre de dossiers	1 227
Nbre de dossiers sv	37
Max	37 800 000
Min	0

Déficits 2011	
Moyenne	617 449
Médiane	132 284
Q1	47 142
Q2	132 284
Q3	345 661
Q4	46 781 105
Nbre de dossiers	1 227
Nbre de dossiers sv	37
Max	46 781 105
Min	0

Actifs 2013	
Moyenne	124 287
Médiane	1 625
Q1	0
Q2	1 625
Q3	23 500
Q4	26 401 398
Nbre de dossiers	1 386
Nbre de dossiers sv	22
Max	26 401 398
Min	0

Déficits 2013	
Moyenne	953 748
Médiane	131 743
Q1	53 017
Q2	131 743
Q3	322 673
Q4	468 796 937
Nbre de dossiers	1 386
Nbre de dossiers sv	22
Max	468 796 937
Min	0

Actifs 2015	
Moyenne	79 039
Médiane	2 400
Q1	0
Q2	2 400
Q3	26 881
Q4	3 996 783
Nbre de dossiers	1 499
Nbre de dossiers sv	19
Max	3 996 783
Min	0

Déficits 2015	
Moyenne	460 510
Médiane	133 320
Q1	51 978
Q2	133 320
Q3	338 230
Q4	57 258 767
Nbre de dossiers	1 499
Nbre de dossiers sv	19
Max	57 258 767
Min	0

Actifs 2017	
Moyenne	96 204
Médiane	1 035
Q1	0
Q2	1 035
Q3	21 000
Q4	13 912 126
Nbre de dossiers	1 397
Nbre de dossiers sv	6
Max	13 912 126
Min	0

Déficits 2017	
Moyenne	904 144
Médiane	121 999
Q1	48757,7
Q2	121 999
Q3	292 455
Q4	289 088 226
Nbre de dossiers	1 397
Nbre de dossiers sv	6
Max	289 088 226
Min	0

Actifs 2019	
Moyenne	111 508
Médiane	10 002
Q1	2 000
Q2	10 002
Q3	57 006
Q4	3 803 784
N. de dossiers	1 451
N.de dossiers sv	3
MAX	3 803 784
MIN	0

Déficits 2019	
Moyenne	672 617
Médiane	127 313
Q1	50 206
Q2	127 313
Q3	323 244
Q4	135 793 576
N. de dossiers	1 451
N.de dossiers sv	3
MAX	135 793 576
MIN	0

Actifs 2021	
Moyenne	154 680
Médiane	1
Q1	-
Q2	1
Q3	10 001
Q4	123 002 463
Nbre de dossiers	1 138
Nbre de dossiers sv	8
Max	123 002 463
Min	-

Déficits 2021	
Moyenne	918 452
Médiane	123 714
Q1	50 853
Q2	123 714
Q3	321 471
Q4	124 155 269
Nbre de dossiers	1 138
Nbre de dossiers sv	8
Max	124 155 269
Min	0

Actifs 2023	
Moyenne	95 568
Médiane	1
Q1	-
Q2	1
Q3	10 138
Q4	36 370 998
Nbre de dossiers	2 100
Nbre de dossiers sv	3
Max	36 370 998
Min	-

Déficits 2023	
Moyenne	1 050 599
Médiane	119 426
Q1	60 760
Q2	119 426
Q3	276 194
Q4	243 011 576
Nbre de dossiers	2 100
Nbre de dossiers sv	3
Max	243 011 576
Min	-

Tableau a1.2 : Ontario : procédures de faillites

Actifs 2007	
Moyenne	380 556
Médiane	19 000
Q1	1
Q2	19 000
Q3	115 125
Q4	33 920 000
Nbre de dossiers	305
Nbre de dossiers sv	
Max	33 920 000
Min	0

Déficits 2007	
Moyenne	1 142 295
Médiane	246 957
Q1	94 805
Q2	246 957
Q3	530 559
Q4	91 743 667
Nbre de dossiers	305
Nbre de dossiers sv	201
Max	91 743 667
Min	

Actifs 2009	
Moyenne	393 140
Médiane	34 066
Q1	2 350
Q2	34 066
Q3	219 616
Q4	9 916 392
Nbre de dossiers	318
Nbre de dossiers sv	351
Max	9 916 392
Min	0

Déficits 2009	
Moyenne	2 380 192
Médiane	373 921
Q1	165 159
Q2	373 921
Q3	966 708
Q4	110 667 126
Nbre de dossiers	318
Nbre de dossiers sv	351
Max	110 667 126
Min	0

Actifs 2011	
Moyenne	497 635
Médiane	19 942
Q1	1
Q2	19 942
Q3	208 803
Q4	42 524 230
Nbre de dossiers	372
Nbre de dossiers sv	46
Max	42 524 230
Min	0

Déficits 2011	
Moyenne	1 879 160
Médiane	370 255
Q1	153 549
Q2	370 255
Q3	991 941
Q4	128 739 040
Nbre de dossiers	372
Nbre de dossiers sv	46
Max	128 739 040
Min	1 000

Actifs 2013	
-------------	--

Déficits 2013	
---------------	--

Moyenne	400 311
Médiane	20 000
Q1	-
Q2	20 000
Q3	151 200
Q4	20 289 675
Nbre de dossiers	349
Nbre de dossiers sv	27
Max	20 289 675
Min	0

Moyenne	2 035 356
Médiane	370 695
Q1	135 090
Q2	370 695
Q3	1 116 456
Q4	75 781 485
Nbre de dossiers	349
Nbre de dossiers sv	27
Max	75 781 485
Min	209

Actifs 2015	
Moyenne	373 870
Médiane	10 089
Q1	0
Q2	10 089
Q3	98 990
Q4	24 748 758
Nbre de dossiers	413
Nbre de dossiers sv	4
Max	24 748 758
Min	-

Déficits 2015	
Moyenne	5 963 512
Médiane	433 386
Q1	153 177
Q2	433 386
Q3	1 271 143
Q4	256 050 821
Nbre de dossiers	413
Nbre de dossiers sv	4
Max	256 050 821
Min	1 000

Actifs 2017	
Moyenne	266 594
Médiane	5 001
Q1	0
Q2	5 001
Q3	60 590
Q4	30 053 387
Nbre de dossiers	270
Nbre de dossiers sv	7
Max	30 053 387
Min	0

Déficits 2017	
Moyenne	5 682 918
Médiane	395 358
Q1	134 470
Q2	395 358
Q3	1 204 772
Q4	177 442 569
Nbre de dossiers	270
Nbre de dossiers sv	7
Max	177 442 569
Min	0

Actifs 2019	
Moyenne	693 999

Déficits 2019	
Moyenne	7 549 667

Médiane	78 295
Q1	13 125
Q2	78 295
Q3	361 456
Q4	28 649 542
N. de dossiers	361
N. de dossiers sv	4
MAX	28 649 542
MIN	1

Médiane	471 103
Q1	137 228
Q2	471 103
Q3	1 382 371
Q4	315 680 897
N. de dossiers	361
N. de dossiers sv	4
MAX	315 680 897
MIN	0

Actifs 2021	
Moyenne	676 527
Médiane	1
Q1	0
Q2	1
Q3	25 040
Q4	55 000 000
Nbre de dossiers	337
Nbre de dossiers sv	
Max	55 000 000
Min	0

Déficits 2021	
Moyenne	4 814 731
Médiane	373 550
Q1	120366,62
Q2	373 550
Q3	1 851 810
Q4	199 634 190
Nbre de dossiers	337
Nbre de dossiers sv	10
Max	199 634 190
Min	1 001

Actifs 2023	
Moyenne	219 646
Médiane	0
Q1	0
Q2	0
Q3	10 000
Q4	28 631 563
Nbre de dossiers	762
Nbre de dossiers sv	3
Max	28 631 563
Min	0

Déficits 2023	
Moyenne	3 646 174
Médiane	237 115
Q1	86 654
Q2	237 115
Q3	639 435
Q4	1 459 054 932
Nbre de dossiers	762
Nbre de dossiers sv	3
Max	1 459 054 932
Min	0

Tableau a1.3 : Québec : procédures de propositions

Actifs 2007	
Moyenne	481 309
Médiane	53 000
Q1	5 000
Q2	53 000
Q3	344 988
Q4	11 302 059
Nbre de dossiers	246
Nbre de dossiers sv	157
Max	11 302 059
Min	-

Déficits 2007	
Moyenne	864 846
Médiane	248 169
Q1	85 905
Q2	248 169
Q3	753 750
Q4	17 152 805
Nbre de dossiers	246
Nbre de dossiers sv	157
Max	17 152 805
Min	-

Actifs 2009	
Moyenne	513 404
Médiane	62 981
Q1	6 000
Q2	62 981
Q3	355 750
Q4	17 750 000
Nbre de dossiers	528
Nbre de dossiers sv	35
Max	17 750 000
Min	0

Déficits 2009	
Moyenne	1 516 722
Médiane	355 027
Q1	132 887
Q2	355 027
Q3	969 699
Q4	29 425 951
Nbre de dossiers	528
Nbre de dossiers sv	35
Max	29 425 951
Min	0

Actifs 2011	
Moyenne	507 569
Médiane	39 500
Q1	5 000
Q2	39 500
Q3	239 940
Q4	28 438 757
Nbre de dossiers	463
Nbre de dossiers sv	17
Max	28 438 757
Min	0

Déficits 2011	
Moyenne	1 570 563
Médiane	401 998
Q1	146 172
Q2	401 998
Q3	1 003 696
Q4	42 517 155
Nbre de dossiers	463
Nbre de dossiers sv	17
Max	42 517 155
Min	0

Actifs 2013	
Moyenne	384 481
Médiane	37 601
Q1	5 221
Q2	37 601
Q3	261 072
Q4	10 895 059
Nbre de dossiers	494
Nbre de dossiers sv	26
Max	10 895 059
Min	0

Déficits 2013	
Moyenne	1 009 968
Médiane	363 523
Q1	113 929
Q2	363 523
Q3	995 065
Q4	18 715 169
Nbre de dossiers	494
Nbre de dossiers sv	26
Max	18 715 169
Min	0

Actifs 2015	
Moyenne	592 756
Médiane	30 960
Q1	2 502
Q2	30 960
Q3	190 106
Q4	93 352 775
Nbre de dossiers	480
Nbre de dossiers sv	24
Max	93 352 775
Min	0

Déficits 2015	
Moyenne	1 050 249
Médiane	324 403
Q1	117 379
Q2	324 403
Q3	865 074
Q4	30 337 567
Nbre de dossiers	480
Nbre de dossiers sv	24
Max	30 337 567
Min	0

Actifs 2017	
Moyenne	326 423
Mediane	26 500
Q1	2 001
Q2	26 500
Q3	199 650
Q4	8 656 000
Nbre de dossiers	423
Nbre de dossiers sv	16
Max	8 656 000
Min	0

Déficits 2017	
Moyenne	1 435 853
Mediane	284 695
Q1	114 593
Q2	284 695
Q3	766 823
Q4	107 787 977
Nbre de dossiers	423
Nbre de dossiers sv	16
Max	107 787 977
Min	0

Actifs 2019

Déficits 2019

Moyenne	641 083
Médiane	67 002
Q1	13 001
Q2	67 002
Q3	400 000
Q4	23 500 000
N. de dossiers	355
N. de dossiers sv	54
MAX	23 500 000
MIN	0

Moyenne	2 243 942
Médiane	358 781
Q1	138 330
Q2	358 781
Q3	1 175 682
Q4	153 298 004
N.de dossiers	401
N.de dossiers sv	8
MAX	153 298 004
MIN	0

Actifs 2021	
Moyenne	371 177
Médiane	39 072
Q1	2 002
Q2	39 072
Q3	212 000
Q4	5 319 600
Nbre de dossiers	182
Nbre de dossiers sv	7
Max	5 319 600
Min	0

Déficits 2021	
Moyenne	1 363 539
Médiane	336 779
Q1	175 291
Q2	336 779
Q3	1 217 806
Q4	38 716 754
Nbre de dossiers	182
Nbre de dossiers sv	7
Max	38 716 754
Min	489

Actifs 2023	
Moyenne	595 262
Médiane	30 001
Q1	1 000
Q2	30 001
Q3	218 751
Q4	33 752 167
Nbre de dossiers	366
Nbre de dossiers sv	32
Max	33 752 167
Min	0

Déficits 2023	
Moyenne	2 111 959
Médiane	355 170
Q1	153 888
Q2	355 170
Q3	1 411 519
Q4	62 946 145
Nbre de dossiers	366
Nbre de dossiers sv	32
Max	62 946 145
Min	9 629

Tableau a1.4 : Ontario : procédures de propositions

Actifs 2007	
Moyenne	930 920
Médiane	176 698
Q1	20 171
Q2	176 698
Q3	740 000
Q4	11 470 629
Nbre de dossiers	57
Nbre de dossiers sv	67
Max	11 470 629
Min	0

Déficits 2007	
Moyenne	2 124 017
Médiane	545 597
Q1	314 555
Q2	545 597
Q3	2 097 308
Q4	21 500 435
Nbre de dossiers	57
Nbre de dossiers sv	67
Max	21 500 435
Min	0

Actifs 2009	
Moyenne	1 316 694
Médiane	240 000
Q1	39 776
Q2	240 000
Q3	1 216 658
Q4	18 558 000
Nbre de dossiers	91
Nbre de dossiers sv	54
Max	18 558 000
Min	0

Déficits 2009	
Moyenne	3 828 917
Médiane	1 011 675
Q1	361 345
Q2	1 011 675
Q3	3 632 247
Q4	56 361 058
Nbre de dossiers	91
Nbre de dossiers sv	54
Max	56 361 058
Min	0

Actifs 2011	
Moyenne	956 048
Médiane	200 799
Q1	15 406
Q2	200 799
Q3	743 643
Q4	14 841 954
Nbre de dossiers	106
Nbre de dossiers sv	13
Max	14 841 954
Min	0

Déficits 2011	
Moyenne	3 255 429
Médiane	1 026 526
Q1	350 643
Q2	1 026 526
Q3	2 479 315
Q4	59 913 615
Nbre de dossiers	106
Nbre de dossiers sv	13
Max	59 913 615
Min	0

Actifs 2013	
Moyenne	1 202 838
Médiane	78 272
Q1	13 416
Q2	78 272
Q3	643 492
Q4	53 243 913
Nbre de dossiers	108
Nbre de dossiers sv	
Max	53 243 913
Min	0

Déficits 2013	
Moyenne	2 558 052
Médiane	444 075
Q1	150 239
Q2	444 075
Q3	1 681 080
Q4	31 391 329
Nbre de dossiers	108
Nbre de dossiers sv	10
Max	31 391 329
Min	0

Actifs 2015	
Moyenne	895 268
Médiane	52 000
Q1	4 304
Q2	52 000
Q3	473 502
Q4	20 956 994
Nbre de dossiers	133
Nbre de dossiers sv	12
Max	20 956 994
Min	0

Déficits 2015	
Moyenne	3 223 176
Médiane	704 546
Q1	195 979
Q2	704 546
Q3	2 314 102
Q4	70 388 423
Nbre de dossiers	133
Nbre de dossiers sv	12
Max	70 388 423
Min	0

Actifs 2017	
Moyenne	994 466
Mediane	48 613
Q1	4 421
Q2	48 613
Q3	393 252
Q4	30 229 193
Nbre de dossiers	104
Nbre de dossiers sv	9
Max	30 229 193
Min	0

Déficits 2017	
Moyenne	3 788 942
Mediane	593 875
Q1	173 918
Q2	593 875
Q3	1 924 457
Q4	74 169 497
Nbre de dossiers	104
Nbre de dossiers sv	9
Max	74 169 497
Min	0

Actifs 2019	
Moyenne	731 373
Médiane	107 001
Q1	26 715
Q2	107 001
Q3	606 501
Q4	16 000 000
N. de dossiers	123
N. de dossiers sv	3
MAX	16 000 000
MIN	1

Déficits 2019	
Moyenne	2 098 004
Médiane	461 861
Q1	163 146
Q2	501 883
Q3	1 318 674
Q4	27 022 885
N. de dossiers	123
N. de dossiers sv	3
MAX	27 022 885
MIN	0

Actifs2021	
Moyenne	6 075 297
Médiane	55 144
Q1	1
Q2	55 144
Q3	472 000
Q4	330 048 532
Nbre de dossiers	69
Nbre de dossiers sv	10
Max	330 048 532
Min	0

Déficits 2021	
Moyenne	3 184 883
Médiane	666 615
Q1	228 225
Q2	666 615
Q3	2 511 014
Q4	35 151 629
Nbre de dossiers	69
Nbre de dossiers sv	10
Max	35 151 629
Min	0

Actifs 2023	
Moyenne	1 914 104
Mediane	52 530
Q1	1
Q2	52 530
Q3	615 800
Q4	67 000 000
Nbre de dossiers	115
Nbre de dossiers sv	7
Max	67 000 000
Min	0

Actifs 2023	
Moyenne	4 662 747
Mediane	810 317
Q1	294 910
Q2	810 317
Q3	3 681 674
Q4	82 342 943
Nbre de dossiers	115
Nbre de dossiers sv	7
Max	82 342 943
Min	0

Annexe 2

Données plus anciennes sur les caractéristiques financières

Comme pour la section 2.2 sur la portée relative de l'insolvabilité commerciale au Québec et sur les taux d'insolvabilité, il a été possible de remonter dans le temps et de rassembler pour la période 1981-1991 des données sur les caractéristiques financières.

Tableau a2.1
Total des déficits d'insolvabilité commerciale

Année	Québec	RdC	Ontario
1981	333 094 750	425 938 550	240 006 650
1982	514 548 800	1 035 848 800	486 949 250
1983	513 326 900	1 379 286 700	521 413 700
1984	434 997 150	1 461 241 800	399 805 050
1985	326 561 650	1 228 569 800	338 270 800
1986	281 629 300	1 143 451 250	277 012 300
1987	309 996 520	950 316 304	262 668 751
1988	380 616 558	1 923 294 629	256 658 280
1989	507 663 984	917 589 251	288 671 689
1990	706 914 387	1 198 845 801	600 943 070
1991	1 708 718 182	2 148 140 338	1 367 263 406

Source : Statistiques du BSF et calculs à partir de ces statistiques

Graphique a2.1
Total des déficits d'insolvabilité commerciale

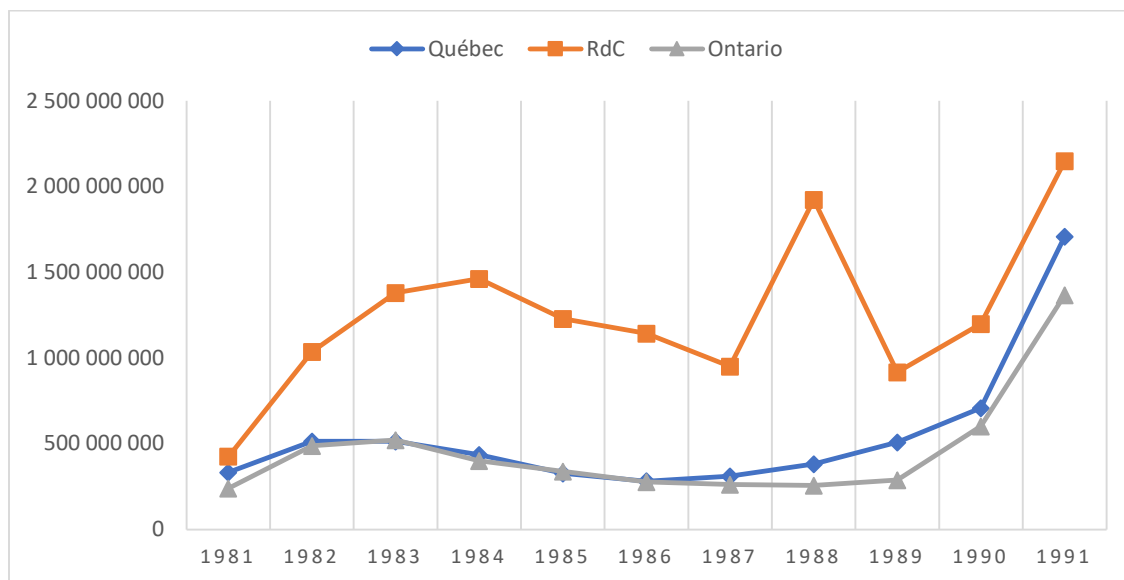


Tableau a.2
Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)

Année	Québec	RdC	Ontario
	Total des déficits / PIB	Total des déficits / PIB	Total des déficits / PIB
1981	1 574	612	714
1982	2 522	1 536	1 491
1983	2 466	1 988	1 520
1984	1 994	1 979	1 068
1985	1 454	1 570	857
1986	1 220	1 423	679
1987	1 290	1 129	616
1988	1 524	2 190	575
1989	2 022	1 015	627
1990	2 800	1 327	1 323
1991	6 935	2 423	3 114

Source : Statistiques du BSF et de Statistiques Canada et calculs à partir de ces statistiques

Graphique a.2
Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)

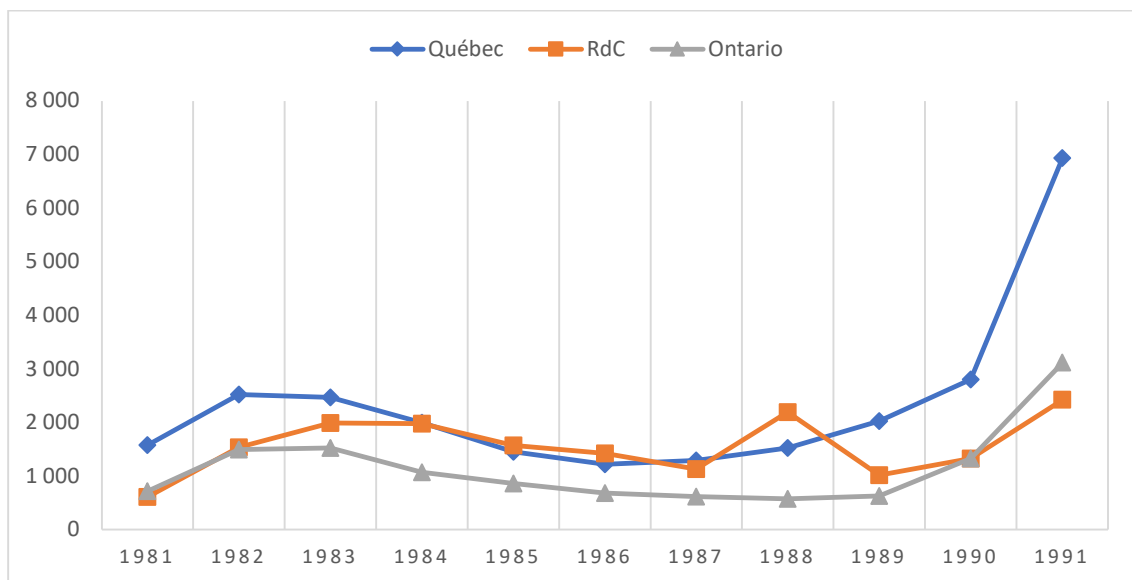


Tableau a2.3
Total des déficits d'insolvabilité commerciale dans l'industrie manufacturière

Industries manufacturières			
Année	Québec	RdC	Ontario
1981	83 766 800	44 416 700	28 242 000
1982	102 351 250	153 574 850	79 308 550
1983	87 102 750	217 808 350	103 527 950
1984	48 781 500	142 527 700	69 879 200
1985	61 490 150	108 261 150	57 628 200
1986	36 490 800	91 409 750	23 171 950
1987	31 101 660	94 216 638	48 196 560
1988	60 968 918	100 643 643	42 618 810
1989	93 107 342	152 099 759	41 526 127
1990	103 106 301	157 148 342	108 588 769
1991	125 869 569	228 700 681	131 273 628

Source : Statistiques du BSF et calculs à partir de ces statistiques

Graphique a2.3
Total des déficits d'insolvabilité commerciale dans l'industrie manufacturière

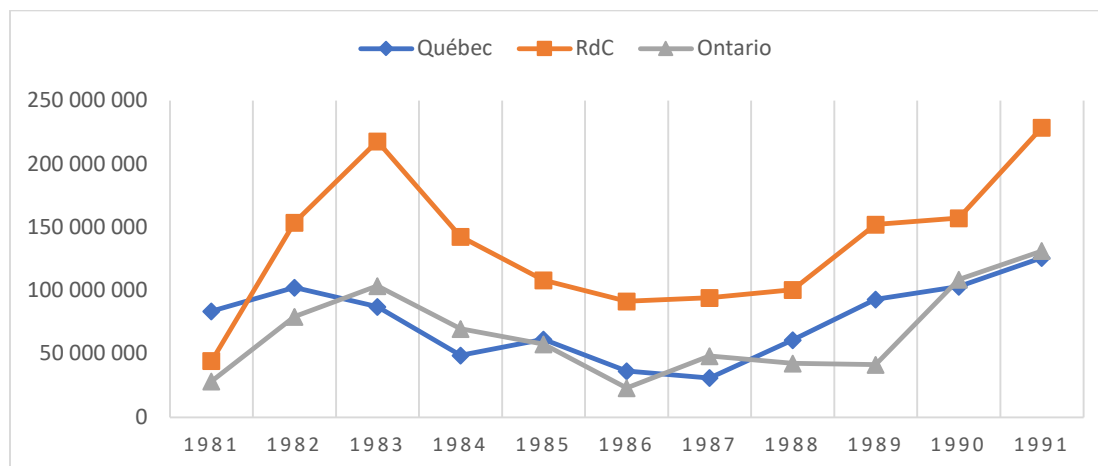


Tableau a2.4
**Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)
dans l'industrie manufacturière**

Industries manufacturières			
Année	Québec	RdC	Ontario
	Total des déficits/PIB	Total des déficits/PIB	Total des déficits/PIB
1984	1 718	1 427	1 341
1985	2 152	1 036	1 041
1986	1 263	858	413
1987	1 016	843	839
1988	1 852	851	692
1989	2 746	1 275	669
1990	3 089	1 373	1 853
1991	4 107	2 174	2 442

Source : Statistiques du BSF et de Statistiques Canada et calculs à partir de ces statistiques

Graphique a2.4
**Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)
dans l'industrie manufacturière**

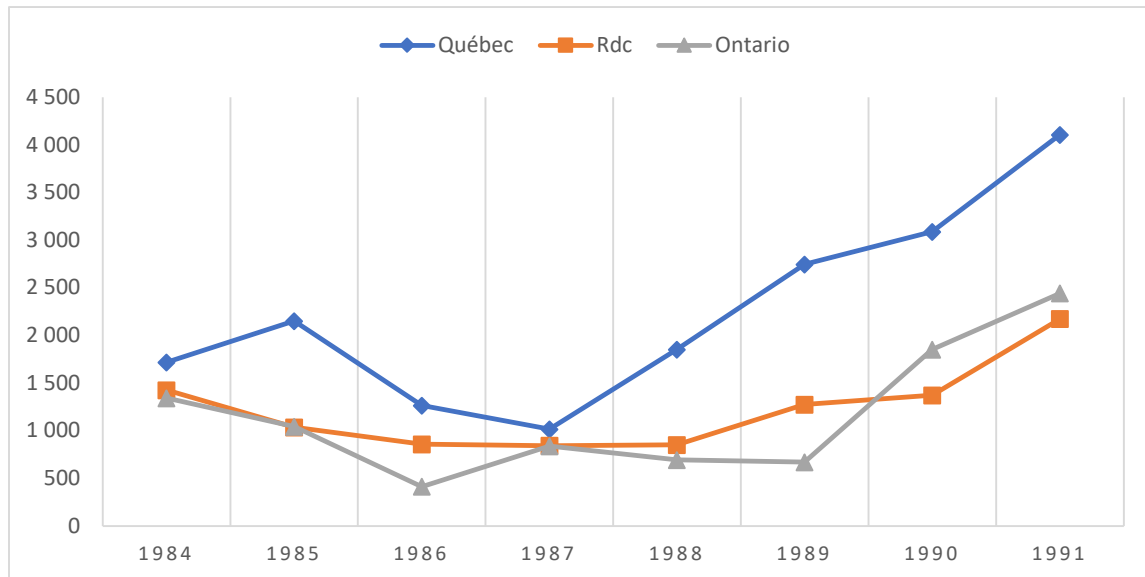


Tableau a2.5
Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans l'industrie manufacturière / Dossier

Industries manufacturières			
Année	Québec	RdC	Ontario
1981	282 043	115 668	128 373
1982	225 941	277 211	245 537
1983	201 627	423 752	376 465
1984	162 065	287 354	280 639
1985	246 948	243 283	283 883
1986	168 160	214 074	137 112
1987	142 017	233 788	290 341
1988	232 706	255 441	256 740
1989	218 562	175 838	207 631
1990	232 746	289 408	361 963
1991	243 461	385 667	412 810

Source : Statistiques du BSF

Graphique a2.5
Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans l'industrie manufacturière / Dossier

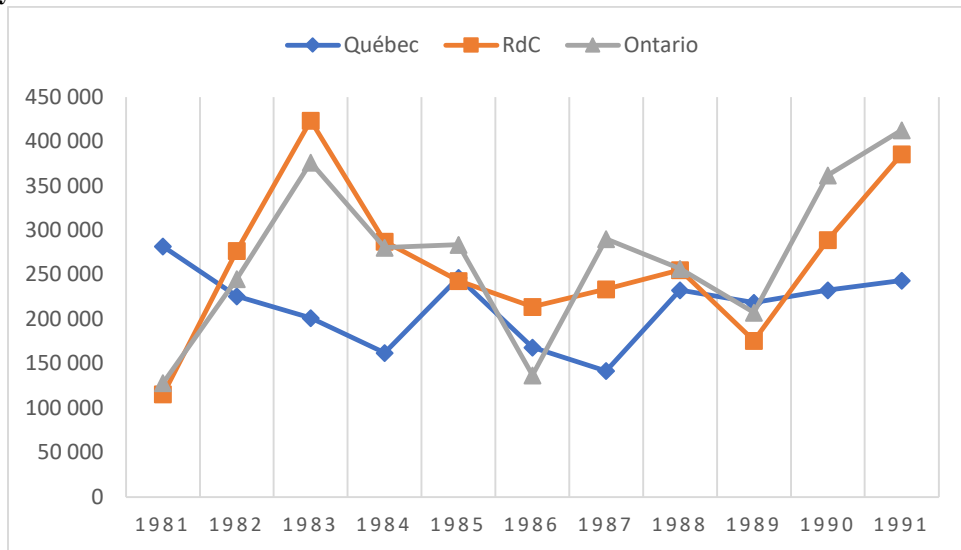


Tableau a2.6

Total des déficits des entreprises dans le secteur du commerce /PIB (millions de dollars)

Tous les commerces			
Année	Québec	RdC	Ontario
1981	73 817 400	102 793 550	57 902 300
1982	143 917 350	258 003 150	123 337 750
1983	156 909 000	272 953 700	119 082 650
1984	106 789 200	215 587 700	73 093 400
1985	92 462 600	174 937 650	68 323 650
1986	83 011 450	172 096 500	61 920 450
1987	92 985 951	193 777 936	70 332 519
1988	143 211 964	155 293 157	52 505 036
1989	145 920 591	191 778 233	81 245 803
1990	211 623 635	274 783 884	149 358 507
1991	276 920 810	442 961 432	289 321 700

Source : Statistiques du BSF et calculs à partir de ces statistiques

Graphique a2.6

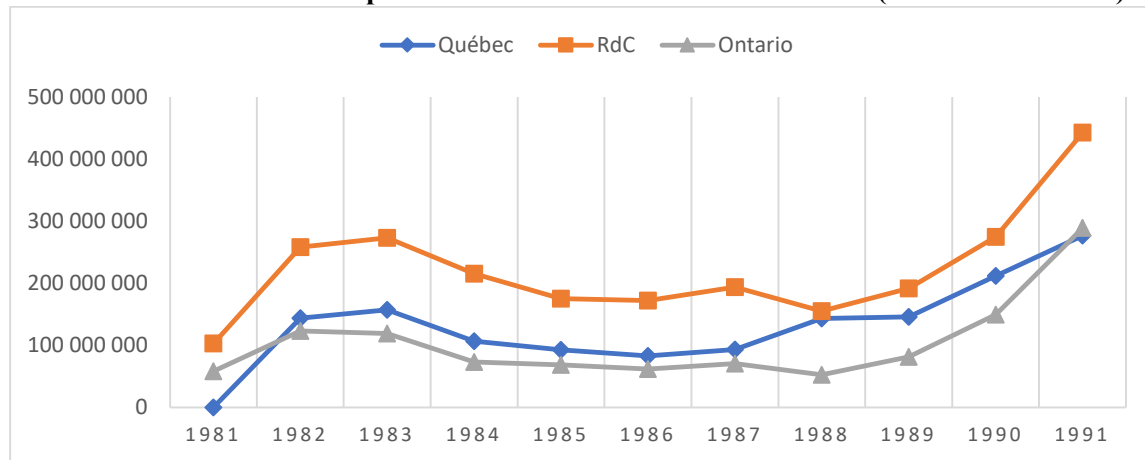
Total des déficits des entreprises dans le secteur du commerce /PIB (millions de dollars)

Tableau a2.7
**Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)
dans le secteur du commerce**

Tous les commerces			
Année	Québec	RdC	Ontario
	Total des déficits/PIB	Total des déficits/PIB	Total des déficits/PIB
1984	8 325	4 906	3 464
1985	6 628	3 658	2 953
1986	5 660	3 377	2 451
1987	5 916	3 617	2 598
1988	8 656	2 759	1 821
1989	8 731	3 268	2 678
1990	13 222	4 805	5 100
1991	18 118	8 036	10 293

Source : Statistiques du BSF et de Statistiques Canada et calculs à partir de ces statistiques

Graphique a2.7
**Déficit moyen d'insolvabilité commerciale par PIB (millions de dollars)
dans le secteur du commerce**

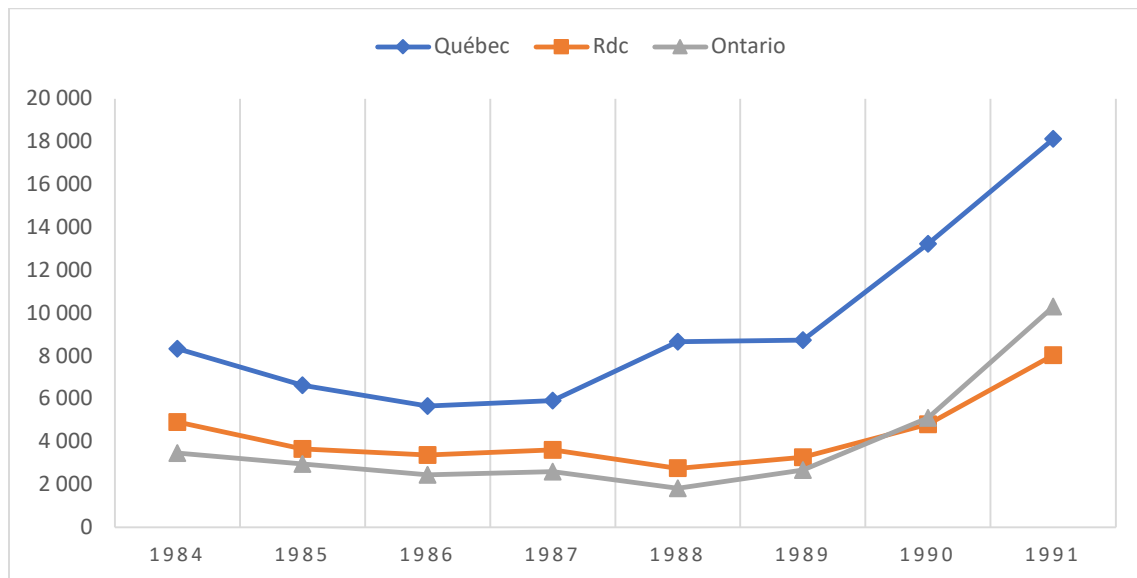


Tableau a2.8
Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans le secteur du commerce / Dossier

Année	Québec	RdC	Ontario
1981	64 133	72 955	65 352
1982	97 903	142 307	119 052
1983	122 873	156 063	133 501
1984	97 703	136 794	106 395
1985	90 561	124 157	118 207
1986	83 011	121 366	112 583
1987	90 807	149 635	133 712
1988	117 676	123 641	104 592
1989	99 946	108 472	133 190
1990	129 751	146 317	164 311
1991	159 058	200 344	261 593

Source : Statistiques du BSF et de Statistiques Canada et calculs à partir de ces statistiques

Graphique a2.8

Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans le secteur du commerce / Dossier

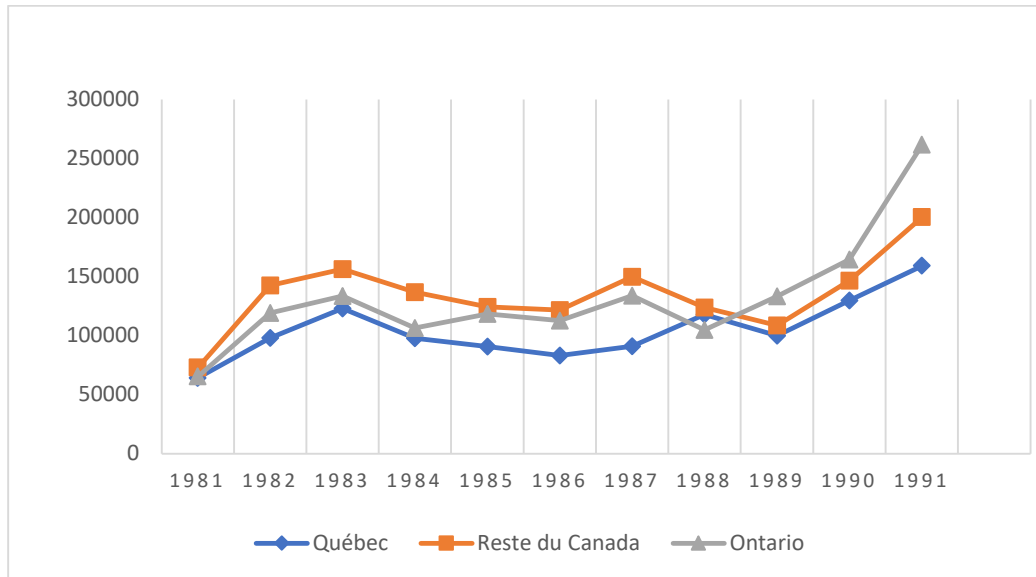


Tableau a2.9
Total des déficits d'insolvabilité commerciale dans le secteur des services

Tous les services			
Année	Québec	RdC	Ontario
1981	96 292 600	105 782 350	55 064 100
1982	132 810 650	198 856 400	104 702 600
1983	146 829 050	244 015 650	87 775 950
1984	136 986 600	281 187 000	94 517 250
1985	72 972 500	277 627 850	77 457 550
1986	73 906 050	240 811 050	81 042 150
1987	72 563 984	210 557 099	52 902 605
1988	82 108 488	246 775 594	73 387 335
1989	216 255 790	435 858 406	116 729 244
1990	268 639 796	342 891 141	178 008 365
1991	1 009 577 065	633 234 316	416 720 563

Source : Statistiques du BSF

Graphique a2.9
Total des déficits d'insolvabilité commerciale dans le secteur des services

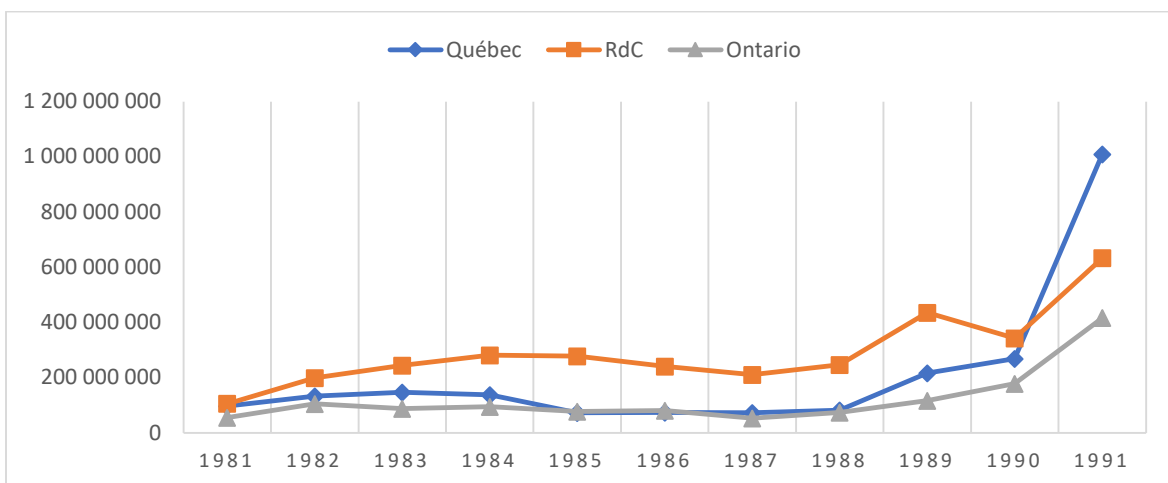


Tableau a2.10
Déficit moyen d'insolvabilité commerciale de PIB (millions de dollars)
dans le secteur des services

Tous les services			
Année	Québec	RdC	Ontario
	Total des déficits/PIB	Total des déficits/PIB	Total des déficits/PIB
1984	35 729	21 155	14 568
1985	18 358	20 121	11 409
1986	18 965	17 489	11 893
1987	18 177	14 992	7 390
1988	20 154	16 966	9 698
1989	48 695	28 527	14 511
1990	61 166	21 989	22 146
1991	271 611	46 781	63 583

Source : Statistiques du BSF et de Statistiques Canada et calculs à partir de ces statistiques

Graphique a2.10
Déficit moyen d'insolvabilité commerciale de PIB (millions de dollars)
dans le secteur des services

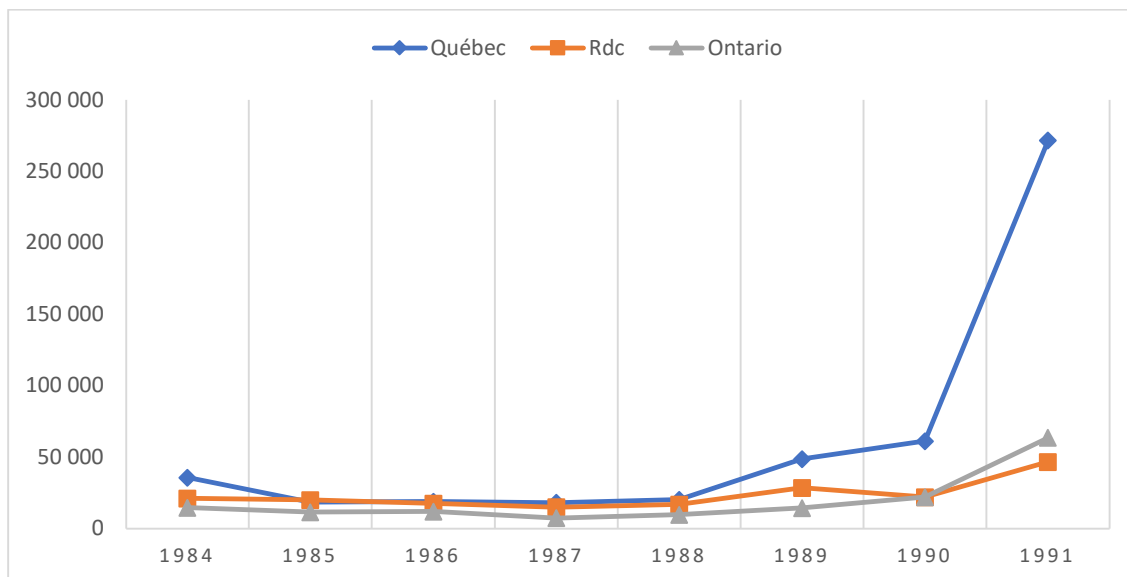


Tableau a2.11
Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans le secteur des services / Dossier

Tous les services			
Année	Québec	RdC	Ontario
1981	92 323	96 517	78 327
1982	95 961	134 544	116 595
1983	121 346	164 542	112 245
1984	126 371	196 634	136 982
1985	86 769	198 447	126 565
1986	82 577	169 466	140 943
1987	85 571	154 481	107 090
1988	87 723	175 018	147 661
1989	179 764	261 463	200 222
1990	169 275	164 141	193 487
1991	540 748	256 682	357 700

Source : Statistiques du BSF et calculs à partir de ces statistiques

Graphique a2.11
Déficit moyen d'insolvabilité commerciale dans le secteur des services / Dossier

