

Sommaire exécutif
de

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

B. M Papillon, Ph.D. / pour le Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE)

Les statistiques du Bureau du surintendant des faillites (BSF) retiennent régulièrement l'attention des médias, particulièrement au Québec. Ces statistiques contiennent, entre autres, des mesures de l'utilisation de la *loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI) et de la *loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (LACC) par ou pour des entreprises en difficulté. Parmi les statistiques présentées, il y a les taux annuels d'insolvabilité commerciale rapportant l'utilisation des procédures de faillite ou de proposition de la LFI. Ces taux sont plus élevés au Québec qu'au Canada ou en Ontario, et par une marge appréciable.

Par exemple en 2023, le taux était de 3 entreprises insolvable par 1 000 entreprises existantes au Québec, de 1.1 au niveau canadien et de 0,7 en Ontario. Pour une demi-douzaine d'années, dans les débuts des années 2000, le taux québécois est d'environ 20% à 30% plus élevé que le taux canadien ou ontarien. Autrement le taux québécois sur le long terme – en remontant plus de deux décennies en arrière - est de 2 à 3 fois le taux canadien ou ontarien, c'est-à-dire 200% à 300% plus élevé. Il est souhaitable de mettre de tels écarts en perspective.

Un taux de 2 ou 3 par mille représente en pourcentage un taux de deux ou trois dixièmes de 1%. L'insolvabilité commerciale au Québec aussi bien que dans le reste du Canada est donc relativement marginale, par rapport à l'ensemble des entreprises en opération. Cependant le phénomène n'est pas anodin; plusieurs milliers d'entreprises passent chaque année par des procédures d'insolvabilité, avec les coûts directs et indirects associés. Bien que les nombres de cas d'insolvabilité soient marginaux, l'écart entre le Québec et le reste du Canada ne peut être considéré comme aléatoire. C'est un écart marqué qui perdure sur un horizon de long terme. En outre, la portée marginale du phénomène d'insolvabilité signifie que des facteurs secondaires d'un point de vue global, c'est-à-dire concernant un nombre relativement faible d'entreprises et d'entrepreneurs, peuvent causer des variations importantes du taux.

L'objectif de cette recherche a été premièrement de bien décrire la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale et deuxièmement d'analyser la nature et l'origine de cette spécificité. Afin de réaliser cet objectif, la recherche a eu recours à deux moyens : 1) une analyse des données d'insolvabilité commerciale diffusées par le BSF et de micro-données, fournies par ce

dernier, sur les dossiers LFI d'entreprises sur plusieurs années, et 2) une série d'entrevues semi-structurées avec des experts en insolvabilité et en crédit commercial.

La spécificité québécoise peut soulever une diversité de questions sur : 1) le milieu québécois des affaires et le niveau de risque encouru pour les diverses catégories de créanciers et investisseurs qui financent les entreprises, 2) le montant d'équité que les entrepreneurs mettent dans l'entreprise au démarrage et le montant qu'ils maintiennent au cours du temps, 3) la compétence des dirigeants et gestionnaires d'entreprises, 4) les méthodes de surveillance et d'encadrement utilisées par les institutions financières à l'endroit de leurs débiteurs commerciaux, 5) le droit en matière de relation de travail, incluant ses effets sur la détermination des écarts intersectoriels de rémunération pour des tâches comparables, 6) la charge fiscale et les contraintes réglementaires des entreprises, 7) des barrières à l'entrée relativement moins élevées dans divers secteurs d'activités, réduisant d'autant les obstacles au démarrage de nouvelles entreprises, 8) l'esprit innovateur de la dirigeante ou du dirigeant québécois, cet esprit pouvant contribuer à l'insolvabilité en introduisant davantage de concurrence, 9) les programmes de soutien direct ou indirect au démarrage d'entreprises. Ces questions spéculent sur diverses causes de l'insolvabilité commerciale ou plus précisément sur diverses circonstances ou sur divers défis et problèmes qui peuvent entraîner une plus forte proportion d'entreprises à faire état d'une situation d'insolvabilité.

Les recherches proposent plusieurs classifications des causes de faillites et il est opportun, au départ, de se concentrer sur l'instrument de mesure utilisé : le taux d'insolvabilité commerciale. À cette fin, la recherche adapte au contexte québécois et canadien, le cadre d'analyse des variations internationales du taux d'insolvabilité commerciale développé par B. M. Papillon dans « Business Bankruptcies across Countries and the Law », pour *International Finance : A Survey* (Oxford University Press, 2013).

Le cadre d'analyse caractérise dans un premier temps le taux d'insolvabilité comme le produit, au sens arithmétique, de deux composantes : 1) le nombre moyen d'entreprises en difficulté par 1 000 entreprises existantes et 2) parmi ce nombre moyen, la portion d'entreprises pour lesquelles une procédure d'insolvabilité commerciale a été initiée. Il s'en suit qu'une variation du taux d'insolvabilité commerciale sera égale, dans une approximation du premier ordre, à la somme de deux variations : 1) la variation du nombre moyen d'entreprises en difficulté par 1 000 entreprises existantes et 2) la variation de la portion, parmi ce nombre moyen, d'entreprises pour lesquelles une procédure d'insolvabilité commerciale a été initiée.

La première composante du taux d'insolvabilité mesure la probabilité qu'une entreprise existante tombe en difficulté.

L'insolvabilité est la confirmation légale d'un degré de difficulté ne permettant plus à l'entreprise d'honorer ses obligations. L'ouverture d'une procédure d'insolvabilité implique cette confirmation. Cela nécessite une motivation suffisante du débiteur ou de créanciers ainsi que l'accès à des moyens pour que la procédure soit initiée. **La deuxième composante du taux d'insolvabilité mesure donc la portée du droit des entreprises en difficulté, c'est-à-dire son degré d'application à, ou son degré de couverture de, l'ensemble des entreprises en difficulté.**

Le droit des entreprises en difficulté inclut principalement : 1) les deux lois de portée générale en matière d'insolvabilité commerciale, la LFI et la LACC, 2) les moyens pour en assurer l'application dont l'agence réglementaire, le BSF, 3) les professionnels de l'insolvabilité détenant une licence, les SAI (syndics autorisés en insolvabilité), 4) les juges et registraires des cours de justice sur lesquelles l'application de ces lois s'appuie.

La variation définissant la spécificité du Québec, c'est-à-dire son taux d'insolvabilité commerciale plus élevé qu'ailleurs au Canada, est la somme de la variation dans le taux d'entreprises en difficulté (la première composante) et de la variation dans la portée du droit des entreprises en difficulté (la deuxième composante). Bon nombre des questions soulevées par la spécificité du Québec en matière d'insolvabilité commerciale ont trait à la première de ces deux variations. Mais la mesure utilisée pour cerner cette spécificité, le taux d'insolvabilité commerciale, est la somme des deux variations. **Il se peut que la spécificité du Québec soit le résultat d'une portée plus grande du droit des entreprises en difficulté au Québec qu'au Canada. La probabilité que des entreprises au Québec tombent en difficulté n'est alors pas plus grande qu'ailleurs au Canada. Cette probabilité pourrait même être plus faible au Québec si la portée du droit y est significativement plus élevée.**

Le taux d'insolvabilité commerciale retenant l'attention des médias mesure le nombre d'entreprises liquidées ou réorganisées, dans le cadre d'une procédure d'insolvabilité, en proportion du nombre d'entreprises existantes. La composition, par un nombre donné d'entreprises, du système de production d'une économie donnée est une caractéristique de l'organisation de la production et ce taux peut donc être qualifié de taux organisationnel d'insolvabilité. Pour les épargnants qui financent les entreprises, directement ou par des intermédiaires (banques, coopératives de crédit, fonds d'investissement, ...), la préoccupation première n'est pas l'aspect organisationnel de l'insolvabilité mais plutôt la rémunération de l'épargne. Est-ce que les pertes financières rapportées

par les procédures d'insolvabilité s'adonnent à être exceptionnellement élevées, suggérant que la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale pourrait affecter à la baisse la rémunération de l'épargne investie dans l'économie québécoise ? La recherche a donc introduit un taux financier d'insolvabilité commerciale mesurant la taille relative du déficit d'insolvabilité commerciale, c'est-à-dire la perte totale des créanciers dans les procédures d'insolvabilité en proportion du PIB. Cette perte totale est estimée par la différence entre le montant des actifs et le montant du passif rapportés en début de procédure d'insolvabilité.

Les taux organisationnels d'insolvabilité commerciale sont basés sur les dossiers LFI. Le nombre de dossiers LACC étant beaucoup plus limité, compte tenu que ce sont des entreprises de plus grandes tailles, l'inclusion des dossiers LACC dans le calcul des taux organisationnels ne change pas leur valeur de façon notable. Cependant, cette inclusion augmente de façon importante la valeur des taux financiers. Les données disponibles sur l'application de la LACC ne donnent pas le déficit d'insolvabilité mais se limitent au montant total des passifs. Pour cette raison, et quelques autres expliquées dans le rapport, la synthèse de l'analyse combinant les dossiers LFI et LACC utilise un taux financier relatif d'insolvabilité commerciale mesuré par le montant total moyen des passifs en millions de dollars par milliards de PIB.

Les principaux résultats de la recherche sont au nombre de quatre.

Premièrement, sur la base du taux financier relatif d'insolvabilité commerciale, et en se limitant aux dossiers LFI, l'écart entre le Québec et le reste du Canada ou l'Ontario est considérablement réduit. Pour la période 2017-2023, la moyenne du taux organisationnel d'insolvabilité commerciale pour le Québec et l'Ontario était respectivement de 2,6 et 0,8, en d'autres mots, le taux québécois était 225% plus élevé. Sur la base du taux financier relatif d'insolvabilité commerciale, toujours pour la période 2017-2023, cet écart est réduit à 75%, les valeurs de ce taux, du nombre moyen de millions \$ de passif d'insolvabilité commerciale LFI par milliard de PIB, pour le Québec et l'Ontario étant respectivement de 4,99 et 2,84.

Deuxièmement, en incluant les dossiers LACC dans le calcul du taux financier relatif d'insolvabilité commerciale, les valeurs du taux pour le Québec et l'Ontario sont respectivement de 7,85 et 6,04. L'écart précédent de 75% est donc réduit à 30%.

L'accessibilité aux services de SAI est un déterminant important de la portée du droit des entreprises en difficulté. Pour diverses raisons, entre autres historiques et géographiques, cette accessibilité s'avère plus grande au Québec qu'ailleurs au Canada. Cette plus grande accessibilité découle entre autres d'une tarification mieux adaptée aux divers types de dossiers, et moins élevée de façon

générale. La contrainte budgétaire d'un dirigeant d'entreprise insolvable est sévère et quelques milliers de dollars de moins au niveau du prix des services de SAI influencent le choix entre se libérer formellement d'une partie de ses dettes par une procédure d'insolvabilité, sous la gouverne d'un SAI, et s'en libérer informellement « en mettant la clé sous la porte et en disparaissant dans la nature ».

En faisant une hypothèse raisonnable sur la valeur de l'élasticité-prix de la demande pour des services de SAI, et compte tenu de l'écart, révélé par l'analyse des micro-données, entre le Québec et l'Ontario dans le prix des services de SAI, la recherche a estimé de combien le nombre de dossiers LFI en Ontario augmenterait si les services de SAI y étaient aussi accessibles qu'au Québec. Ceci conduit au troisième résultat.

Troisièmement, le nombre d'entreprises insolvable ouvrant une procédure LFI, plutôt que de disparaître dans la nature avec leur passif, augmenterait de 72% en Ontario si l'accessibilité aux services de SAI, en termes de prix, y était aussi grande qu'au Québec. En faisant l'hypothèse que le montant rapporté du passif des dossiers LFI d'Ontario augmente également de 72%, le taux financier relatif combinant les dossiers LFI et LACC d'une valeur de 6,04 pour l'Ontario, rapporté ci-haut dans le deuxième résultat, passe à 8,02. Le taux québécois correspondant, de 7,85, est maintenant dans le voisinage du taux ontarien. Il y a encore une spécificité québécoise, particulièrement au niveau des taux organisationnels d'insolvabilité commerciale. Mais du point de vue de la rémunération des épargnants et investisseurs finançant les entreprises québécoises, le phénomène d'insolvabilité commerciale en proportion du PIB n'est pas plus marqué qu'en Ontario.

Quatrièmement, sur la base des rencontres avec certains experts, des éléments culturels pourraient contribuer directement ou indirectement à la spécificité québécoise. Ce 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 – la deuxième des neuf questions évoquées précédemment. 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 était principalement fait à partir de DAS (déductions à la source) ou de subventions gouvernementales. Selon une seconde version 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.

Certaines limites de la recherche sont discutées dans la conclusion du rapport. Par exemple l'analyse des micro-données s'est limitée aux années impaires depuis 2007. Les données disponibles ont permis d'assez bien couvrir l'insolvabilité des personnes morales ou entreprises incorporées. Ce n'est pas autant le cas avec les entreprises individuelles, pour lesquelles l'analyse est moins étendue. Toujours parmi les limites de la recherche, il y a les hypothèses qui ont été posées afin de pouvoir combiner dans l'analyse les dossiers LFI et les dossiers LACC, incluant l'allocation géographique de ces derniers, et afin d'estimer l'effet pour l'Ontario d'une accessibilité aux services de SAI comparable à celle que l'on retrouve au Québec.

Une autre limite a trait à la motivation d'initier une procédure d'insolvabilité pour le dirigeant d'une entreprise insolvable. Les « créances de la couronne » peuvent être une part importante du passif des entreprises insolubles et alors la pression exercée par les autorités fiscales peut contribuer à cette motivation. L'analyse n'a pas pondéré ce facteur dans l'estimation de l'augmentation du passif des entreprises insolubles ontariennes, suite à une plus grande accessibilité aux services de SAI.

La partie 1 du rapport introduit le sujet en inscrivant la recherche dans une perspective systémique. Ceci permet de souligner le fondement économique des lois composant le droit des entreprises en difficulté et de justifier l'utilité d'un taux financier d'insolvabilité commerciale.

La partie 2 du rapport présente un portrait détaillé de la spécificité québécoise en matière d'insolvabilité commerciale, **en puisant** dans des données courantes et plus anciennes, **en analysant** des micro-données pour avoir une vision plus nuancée des caractéristiques financières des dossiers d'insolvabilité **et en exploitant** l'information disponible sur le site du BSF, concernant les services de SAI offerts au Canada, en complément aux micro-données sur leur rémunération.

La partie 3 du rapport expose le cadre d'analyse utilisé pour la recherche. **La partie 4 du rapport** fournit premièrement un compte rendu de la tournée de consultations auprès d'experts en

insolvabilité et crédit, et, deuxièmement, synthétise au plan de l'analyse le contenu des entrevues réalisés.