

Les affaires et le droit – 3^e édition

par

M^e Hélène Montreuil

Corrigé du chapitre 19 - Le prêt et le financement des entreprises

Réponses aux questions

19.1 Le prêt de biens qui se consomment est un contrat par lequel l'emprunteur s'engage à rembourser au prêteur la même quantité et la même qualité du bien emprunté, tandis que le prêt d'argent est un contrat par lequel le prêteur, généralement une institution financière, telle une banque, une caisse populaire ou une société de fiducie, prête une certaine somme d'argent à un emprunteur, qui s'engage à rembourser cette somme avec les intérêts dans un certain délai et selon certaines modalités.

19.2 Les principaux modes de financement sans emprunt sont :

- Une mise de fonds de ses propriétaires
- Les bénéfices non répartis de l'entreprise
- L'argent de ses fournisseurs et de ses créanciers

19.3 La consignation est un contrat par lequel une entreprise remet, sans paiement et sans frais, entre les mains d'une autre personne, un certain nombre de biens que cette dernière ne doit payer que si elle les vend.

L'entreprise Éditions Belamour inc. désire que la Tabagie Saint-Sacrement offre en vente les romans qu'elle publie. La tabagie est d'accord pour les offrir en vente, mais refuse de payer pour des livres qui pourraient demeurer invendus dans les présentoirs. Éditions Belamour propose donc à la Tabagie de prendre les romans en consignation. La première semaine, un représentant des Éditions Belamour apportera un présentoir pour y mettre les volumes et le remplira sans frais. Par la suite, chaque semaine, le représentant prendra note des titres vendus, facturera la Tabagie pour ces volumes et remplira encore le présentoir avec de nouveaux titres, ou avec les mêmes, selon le volume des ventes. De plus, le représentant retirera du présentoir les volumes qui ne se vendent pas pour les remplacer par d'autres. De cette manière, Éditions Belamour réussit à vendre ses livres, la Tabagie empoche un profit sur chaque livre vendu, mais ne paie que les livres vendus. Elle ne débourse aucune somme pour le présentoir et pour les livres qui y sont exposés ; elle ne fournit que l'espace nécessaire au présentoir.

19.4 En matière commerciale, les prêts sont généralement accordés avec garantie parce que le prêteur veut s'assurer que son prêt soit remboursé. Ainsi, si l'emprunteur fait défaut de rembourser la somme empruntée, le prêteur peut faire saisir et vendre en justice les biens qui lui ont été donnés en garantie, et ainsi être payé prioritairement sur les autres créanciers de l'emprunteur.

19.5 Une hypothèque permet de donner en garantie un bien meuble ou immeuble, qu'il s'agisse de biens en stock, d'équipement de production, de véhicules, de comptes clients, d'un terrain vague, d'un terrain de stationnement, d'une résidence, d'un édifice à bureaux, d'un centre commercial, d'un entrepôt ou d'une usine, à un prêteur, à un vendeur ou même à toute autre forme de créancier pour garantir le remboursement d'un prêt, d'une balance de prix de vente ou de toute autre dette.

Par exemple, si Gérard achète de Gestobec inc. un immeuble à bureaux pour la somme de 2 500 000 \$ et qu'il ne dispose que de 700 000 \$ comptant, il doit donc emprunter la somme manquante, soit un montant de 1 800 000 \$, pour payer le vendeur. Le prêteur demandera alors à l'acheteur de lui accorder une hypothèque sur l'immeuble qu'il achète pour garantir le remboursement du prêt.

19.6 L'acte de fiducie est un contrat de prêt assorti d'une garantie hypothécaire ouverte en vertu duquel l'emprunteur cède en garantie à un prêteur tous ses biens, meubles et immeubles, présents et à venir, pour garantir le remboursement d'un emprunt. Ainsi, les Rôtisseries Saint-Hubert inc. peuvent retenir les services de Fiducie Desjardins à titre de fiduciaire pour l'émission d'obligations d'une valeur de 100 millions de dollars garantis par un acte de fiducie portant sur tous les biens meubles et immeubles des Rôtisseries Saint-Hubert inc.

19.7 La garantie en vertu de l'article 427 de la *Loi sur les banques* est une garantie en vertu de laquelle l'emprunteur cède en garantie à un prêteur tous ses biens en stock, c'est-à-dire tous les produits finis, les produits en cours de transformation et les matières premières qu'il possède dans son établissement, pour vendre à ses clients ou pour fabriquer des produits qui seront vendus à ses clients.

L'hypothèque mobilière permet de donner en garantie tous les biens meubles, qu'il s'agisse de biens en stock, d'équipement de production, de véhicules ou de comptes clients, à un prêteur, à un vendeur ou même à toute autre forme de créancier pour garantir le remboursement d'un prêt, d'une balance de prix de vente ou de toute autre dette

Le champ d'application de l'hypothèque mobilière est beaucoup plus large que celui de la garantie en vertu de l'article 427 de la *Loi sur les banques*. C'est la raison pour laquelle l'hypothèque mobilière est plus utilisée que la garantie en vertu de l'article 427 de la *Loi sur les banques*.

19.8 L'affacturage est un contrat par lequel une entreprise d'affacturage s'engage à payer immédiatement à un vendeur de biens ou de services un montant égal à un certain pourcentage du montant de la facture de vente en échange de

l'obligation par l'acheteur de payer le plein montant à l'entreprise d'affacturage à l'intérieur d'une certaine période.

Par exemple, Matérex est une entreprise qui vend des matériaux de construction, Constructel est une entreprise de construction et Facturvit est une entreprise d'affacturage. Un employé de Constructel se présente chez Matérex pour acheter pour 50 000 \$ de matériaux de construction payables dans 30 jours. Un employé de Matérex téléphone à Facturvit pour obtenir l'autorisation de vendre 50 000 \$ de matériaux de construction à Constructel. Si Facturvit donne son autorisation, Matérex vend les 50 000 \$ de matériaux à Constructel en remplissant un contrat de vente en trois exemplaires sur lequel est écrit la clause suivante :

« Veuillez faire le paiement de cette facture à Facturvit dans un délai de 30 jours. »

Matérex remet un exemplaire du contrat de vente à l'employé de Constructel, conserve le deuxième et transmet le troisième à Facturvit. Dans les jours qui suivent, Facturvit remet à Matérex une somme égale à 90 % de la facture, soit 45 000 \$, et conserve le solde de 5 000 \$ pour les quatre raisons suivantes :

- Afin de couvrir le financement à 30 jours
- Afin de couvrir les frais de fonctionnement de son service de dossier de crédit
- À titre de provision pour mauvaises créances
- À titre de profit

Si Constructel ne paie pas Facturvit, c'est cette dernière qui supporte la perte, parce que Matérex se trouve en quelque sorte à avoir vendu le compte de Constructel à Facturvit ; c'est cette dernière qui doit faire tous les efforts nécessaires pour récupérer cette mauvaise créance. D'ailleurs, c'est Facturvit qui a autorisé cette vente et qui conserve une sorte de commission de 10 % pour couvrir, entre autres, les mauvaises créances.

19.9 Le crédit-bail est un contrat par lequel le crédit-bailleur loue au crédit-preneur un bien meuble pendant un certain temps, et, à la fin de cette période, le crédit-preneur peut acheter ce bien pour une somme préalablement établie dans le contrat de crédit-bail. Le crédit-bail est donc essentiellement une forme de contrat de financement d'équipement offert par le manufacturier du bien ou par une société spécialisée dans le crédit-bail

Ainsi, Constructel inc. signe un contrat de crédit-bail de cinq ans chez Morin GMC pour la location d'un camion au prix de 650 \$ par mois, avec possibilité d'acheter ce camion pour la somme de 12 500 \$ à la fin du contrat. Si, à la fin du contrat, Constructel achète finalement ce camion, elle aura ainsi été locataire du camion pendant cinq ans avant d'en devenir propriétaire.

19.10 Un prêteur demande à un emprunteur de lui donner ses biens personnels en garantie quand il juge que le prêt sollicité est d'un montant trop élevé compte

tenu des garanties offertes. Dans un tel cas, il demande des garanties supplémentaires qui sont généralement constituées par les biens personnels de l'emprunteur.

Par exemple, Louis achète un immeuble au prix de 800 000 \$ et il désire obtenir un prêt de 750 000 \$ garanti par hypothèque pour en financer l'achat. Comme les 750 000 \$ représentent près de 94 % du prix d'achat, ce qui est beaucoup trop élevé, le prêteur peut exiger que Louis lui accorde également une hypothèque sur sa maison et qu'il lui donne aussi sa Rolls-Royce en garantie.

19.11 Le cautionnement est le contrat par lequel une personne, la caution, s'oblige envers le créancier, gratuitement ou contre rémunération, à exécuter l'obligation du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas. Par exemple, Sylvie se porte caution d'un emprunt de 10 000 \$ effectué par Janine auprès de la Banque Royale. Si Janine ne rembourse pas la Banque Royale, Sylvie devra rembourser cet emprunt.

19.12 L'assurance-vie et l'assurance-invalidité constituent des formes de garantie pour le prêteur en lui garantissant le remboursement de son prêt advenant le décès de l'emprunteur, ou le paiement des versements en cas d'invalidité de l'emprunteur.

Par exemple, Caroline achète une maison d'une valeur de 200 000 \$, paie 50 000 \$ comptant et emprunte 150 000 \$ garantis par hypothèque. La Banque de Montréal lui prête cette somme à la condition que Caroline contracte une assurance-vie de 150 000 \$ dont l'indemnité, en cas de décès de Caroline, est payable à la Banque pour rembourser le prêt. Ainsi, si Caroline décède et que Jacques est son héritier universel, l'assureur remboursera intégralement le prêt à la Banque et Jacques héritera de ce fait d'une maison entièrement payée.

D'autre part, si Caroline souscrit une assurance-invalidité et qu'elle tombe malade ou est victime d'un quelconque accident, telle une chute sur un trottoir glacé, l'assureur effectuera les versements en lieu et place de Caroline jusqu'au moment où cette dernière reprendra son travail.

Réponses aux cas pratiques

19.13 La Banque Royale a le droit d'exiger une garantie pour accorder un prêt. Si la Banque n'a pas exigé de garantie de Marie-Michelle tandis qu'elle exige une garantie de Benoit, nous pouvons supposer que Marie-Michelle est certainement plus solvable et que c'est la seule raison pour laquelle la Banque ne lui a pas demandé de garantie. Il ne s'agit donc pas d'un cas de discrimination mais tout simplement d'une décision basée sur leur solvabilité respective.

19.14 Pour accorder un prêt à une société par actions pour le fonds de roulement de cette société ou pour toute autre fin, un prêteur, telle la Banque de Montréal, peut exiger que le principal actionnaire ou le président de cet emprunteur, Gwendoline dans ce cas, lui accorde une hypothèque de deuxième rang sur sa résidence personnelle. Si Gwendoline refuse d'accorder cette garantie au

prêteur, ce dernier est en droit de refuser d'accorder le prêt à l'emprunteur. Rien n'empêche Gwendoline d'aller voir un autre prêteur.

19.15 Air Canada doit-elle opter pour l'achat, la location ou le crédit-bail pour se procurer deux Boeing 787 Dreamliner ?

Pour répondre à cette question, il faut se poser deux autres questions :

Premièrement, Air Canada a-t-elle besoin de ces deux avions pour une courte période seulement, une période de moyenne durée comme cinq ans ou pour une longue période comme 15 ans ?

Deuxièmement, Air Canada dispose-t-elle des ressources financières pour acheter ces deux avions ?

Si Air Canada a besoin de ces deux avions que pour une courte période comme six mois, il est préférable de louer ces deux appareils de sorte qu'à la fin du contrat, Air Canada remet ces deux avions au locateur et n'a plus aucun engagement envers le locateur.

Si Air Canada a besoin de ces deux avions que pour une période de moyenne durée comme cinq ans, il est probablement préférable de se procurer ces deux appareils au moyen d'un contrat de crédit-bail de sorte qu'à la fin du contrat, Air Canada aura le choix de remettre ces deux avions au locateur, de renouveler ce contrat pour une nouvelle période de cinq ans ou de les acheter, selon l'option qui lui semblera alors la plus avantageuse.

Enfin, si Air Canada a besoin de ces deux avions pour une longue période comme quinze ans, il est préférable d'acheter ces deux appareils car l'achat d'un bien est toujours le moyen le plus économique pour se procurer un bien.

Cependant, Air Canada dispose-t-elle des ressources financières pour acheter ces deux avions ? Si la réponse est non, Air Canada ne pourra pas acheter ces deux avions et le crédit-bail sera alors la seule solution possible.

19.16.1 Je recommanderais à Juliette, Françoise et Nicole de donner leur équipement en garantie en signant un acte d'hypothèque mobilière. Ainsi, leur entreprise bénéficierait d'un prêt de 450 000 \$, soit un montant égal à 75 % de la valeur de l'équipement évalué à 600 000 \$.

19.16.2 Pour financer une usine, la meilleure solution est une hypothèque immobilière. Ainsi, l'entreprise donnera l'usine en garantie pour obtenir un financement supplémentaire de 1 200 000 \$, soit 75 % de la valeur de l'usine estimée à 1 600 000 \$.

19.16.3 L'entreprise peut signer un acte d'hypothèque mobilière qui lui permettrait d'obtenir un prêt supplémentaire de 600 000 \$, soit 75 % de la valeur des stocks qui s'élèvent à 800 000 \$.

- 19.16.4 Entre la Caisse populaire Desjardins de Charlesbourg et la Banque Royale, il n'y a pas de différences dans les garanties à l'exception de la garantie concernant les stocks. Plutôt que de se prévaloir d'une hypothèque mobilière, la Banque peut exiger une garantie en vertu de l'article 427 de la *Loi sur les banques*. Mise à part cette différence, le financement se fera de la même manière. Certaines banques font signer à l'emprunteur une hypothèque mobilière et une garantie en vertu de l'article 427 de la *Loi sur les banques* afin de couvrir tout conflit de juridiction entre le fédéral et le provincial. De cette manière, la Banque Royale s'assure la meilleure garantie possible.
- 19.16.5 L'entreprise peut consentir un acte d'hypothèque mobilière qui lui permettrait d'obtenir une somme supplémentaire de 300 000 \$, soit 75 % du total des comptes clients qui s'élèvent à 400 000 \$.
- 19.16.6 Bien que l'acte de fiducie soit principalement utilisé par les entreprises constituées en société par actions, une société en nom collectif peut également consentir un acte de fiducie afin de réunir en un seul document, l'acte de fiducie, tous les autres actes d'hypothèque mobilière et immobilière.
- 19.16.7 Si les associés désirent une marge de crédit supplémentaire de 200 000 \$, le prêteur peut exiger une ou plusieurs des trois garanties suivantes :
1. Si les associés ont des biens personnels tels que, entre autres, des maisons, des actions, des obligations, le prêteur peut leur demander une hypothèque immobilière sur leur maison et une hypothèque mobilière sur les effets de commerce et les valeurs mobilières des associés.
 2. Le prêteur peut également demander un cautionnement signé par une tierce personne solvable, autre que les trois associés.
 3. Enfin, le prêteur peut exiger que les associés souscrivent une police d'assurance-vie d'un montant suffisant, soit 200 000 \$ dans le présent cas, dont le produit, en cas de décès d'un associé, sera remis au prêteur pour rembourser la marge de crédit.
- 19.16.8 Je recommanderais à Juliette, Françoise et Nicole de contracter une police d'assurance-vie dont le produit, payable à la société en cas de décès d'un associé, serait suffisant pour racheter la part de l'associé décédé à la succession ou aux héritiers. Si la société a une valeur de 600 000 \$ et que, par conséquent, la part de chaque associé vaut au moins 200 000 \$, il faudrait que la vie de chaque associé soit assurée pour une somme d'au moins 200 000 \$ pour couvrir le coût du rachat de sa part. De plus, comme la valeur de la société est susceptible de s'accroître au fil des ans, il serait plus prudent de souscrire une assurance dont le produit est plus élevé que la valeur actuelle de la part de chaque associé.