La relation emprunteur-prêteur : pourquoi et comment en prendre soin en période de crise?

9 avril 2020

Auteurs

François Renaud

Associé, Avocat

Brigitte Gauthier

Associée, Avocate

La conduite des affaires de la plupart des entreprises est sérieusement affectée par la pandémie de COVID-19 et les diverses mesures gouvernementales prises pour en atténuer les impacts sur la population.

La fermeture de plusieurs places d'affaires des entreprises, de leurs clients ou de leurs fournisseurs, les heures d'ouverture restreintes et le télétravail constituent certains des éléments avec lesquels les entreprises doivent composer dans la poursuite à court, moyen et long terme de leurs activités.

Les entreprises se doivent de maintenir la relation de confiance qu'elles ont bâtie avec leur prêteur. Ce dernier est un partenaire d'affaires avec lequel la proactivité, la transparence et le maintien de pratiques exemplaires représentent un atout en ces temps difficiles.

Bien que chaque situation requiert une analyse individuelle, les emprunteurs ont intérêt à dresser et à communiquer à leur prêteur un portrait juste de la situation qui prévaut au sein de leur entreprise. Parmi les renseignements à partager ainsi avec le prêteur, nous retrouvons les suivants :

- une description du plan mis en place avec les clients, les fournisseurs et les employés pour atténuer les effets de la COVID-19 et assurer la poursuite des opérations de la manière la plus efficace possible;
- une description du plan mis en place avec les employés afin d'assurer leur santé et leur sécurité au travail;
- la qualification des services et activités de l'entreprise comme étant prioritaires ou non;
- la disponibilité et le recours aux programmes gouvernementaux élaborés pour les entreprises et leurs employés;
- la possibilité d'allouer du travail à d'autres places d'affaires et les autres efforts déployés pour atténuer les incidences;
- l'élaboration de projections financières à court, moyen et long terme, étant entendu que même si ces projections peuvent être difficiles à établir dans les circonstances, elles fourniront à l'emprunteur de bons outils pour ses discussions avec son prêteur et lui permettront notamment d'anticiper ses besoins de tirage sur ses facilités de crédit, incluant tout besoin d'augmentation de celles-ci;
- l'identification des déclarations et garanties faites et données dans les diverses ententes de crédit, de même que

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

des engagements souscrits envers le prêteur, dont le respect pourrait être compromis.

Cette communication se doit d'être continue. En effet, à la lumière du rythme particulier que prend la crise de la COVID-19 et de la multiplication des mesures gouvernementales et autres qui sont adoptées, il est important de tenir le prêteur informé au fur et à mesure de l'évolution de la situation propre à l'entreprise. Le prêteur appréciera évidemment obtenir l'image la plus fidèle possible de l'entreprise dans les circonstances, ce qui lui permettra d'évaluer la situation et d'élaborer avec l'entreprise des solutions personnalisées.

La relation de confiance entre l'emprunteur et son prêteur est plus que jamais un atout en ces temps difficiles. Elle s'avère un vecteur positif de stabilité pour nos entreprises qui devront surmonter les effets de la COVID-19.

Les professionnels de notre équipe Financement et droit bancaire sauront soutenir les emprunteurs dans l'analyse des ententes de crédit qu'ils ont conclues avec leur prêteur et l'élaboration d'une stratégie de communication adéquate et efficace dans les circonstances.

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.