

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE QUÉBEC
N° DE DIVISION : 01-MONTRÉAL
N° DE COUR : 500-11-026657-052
N° DE DOSSIER : 41-332420

COUR SUPÉRIEURE
(Chambre commerciale)

DANS L'AFFAIRE DE LA PROPOSITION DE :

Meubles Fly America Inc.

Personne morale légalement constituée et dûment
incorporée ayant son siège social et son principal
établissement commercial au :
7225 route Transcanadienne
Saint-Laurent QC H4T 1A2

Débitrice

RAPPORT DU SÉQUESTRE INTÉIMAIRE Le 15 novembre 2005

I. INTRODUCTION

1. Le 11 octobre 2005, Fly America a déposé un avis d'intention de faire une proposition à ses créanciers (ci-après désigné l'« Avis d'intention »), et RSM Richter Inc. (ci-après désignée « Richter ») a été nommée Syndic à l'Avis d'intention.
2. Le 12 octobre 2005, Richter a été désignée Séquestre intérimaire, conformément à l'Ordonnance rendue par Me Flamand, registraire de la Cour supérieure du Québec avec, entre autres, les pouvoirs suivants :
 - superviser et contrôler les recettes et déboursés de la Débitrice et ouvrir un compte bancaire distinct à cette fin;
 - assister et porter conseil à la Débitrice dans ses négociations avec tout acheteur et/ou investisseur éventuel.
3. Le 14 octobre 2005, une Ordonnance a été rendue par l'honorable Pierre Journet, j.c.s. afin de modifier les pouvoirs de Richter à titre de Séquestre intérimaire et l'autoriser à :
 - poser tout geste en vue d'intéresser un investisseur ou un acheteur éventuel aux actifs de la Débitrice et à dévoiler toute information qui pourrait être nécessaire à ces fins, conditionnellement à la signature d'une entente de confidentialité;
 - solliciter des offres en vue de la disposition des éléments d'actif de la Débitrice.
4. Le 28 octobre 2005, la Débitrice a déposé une proposition s'adressant à ses créanciers et, le même jour, Richter a fait parvenir la proposition aux créanciers connus, de même qu'un formulaire de preuve de réclamation, un formulaire de votation, une procuration et un avis les informant de la tenue de l'assemblée des créanciers pour traiter de la proposition, prévue pour le 7 novembre 2005. De plus, Richter a inclus à son envoi postal un avis d'audition prévue pour le 8 novembre 2005, visant la ratification de la proposition dans l'éventualité où cette dernière serait acceptée par la majorité statutaire des créanciers.

5. L'assemblée des créanciers tenue le 7 novembre 2005 a été ajournée au 24 janvier 2006, faisant ainsi suite à la recommandation du Syndic contenue au « Rapport du syndic sur la situation financière de la Débitrice et sur la proposition » présenté lors de cette assemblée (**Annexe « A »**).
6. Le rapport du Séquestre intérimaire vise à faire rapport relativement aux événements entourant la recherche d'investisseurs et d'acheteurs éventuels.
7. À moins d'indication contraire, les montants apparaissant au présent rapport sont exprimés en dollars canadiens.
8. Nous devons toutefois prévenir le lecteur que le Séquestre intérimaire n'a pas effectué d'enquête ou de vérification des livres et registres de la Débitrice et, par conséquent, il ne peut émettre d'opinion en ce qui a trait à l'exactitude ou au caractère exhaustif de l'information contenue au présent rapport. Les renseignements faisant l'objet du présent rapport proviennent des livres et registres mis à la disposition du Séquestre intérimaire et de discussions avec les dirigeants de la Débitrice.

II. HISTORIQUE DE LA DÉBITRICE

9. Meubles Fly America inc. est un détaillant innovateur qui vend des meubles contemporains à la mode (principalement en kits prêts à monter), des accessoires pour la maison et des articles de décor. La Débitrice exploite cinq (5) magasins au Québec, générant un chiffre d'affaires d'environ 35 millions de dollars; quatre (4) magasins sont situés dans la région métropolitaine de Montréal et un (1) est situé dans la ville de Québec.
10. Le concept Fly a été créé en 1978 par Mobilier Européen S.A. (ci-après désignée « ME »), une société fermée française qui exploite environ 140 magasins Fly en France, en Suisse et en Espagne. Fly offre des meubles et des articles de décor dans des styles au goût du jour et à prix abordables, et s'adresse principalement à une jeune clientèle.
11. En novembre 2000, Fly America a été mise sur pied au Québec par des investisseurs locaux en partenariat avec ME. Le groupe a conclu un contrat de licence qui donne le droit exclusif d'exploiter le concept Fly en Amérique du Nord (y compris au Mexique) jusqu'en 2099.
12. Fly America a réuni plus de 31 millions de dollars en capitaux propres, somme qui a été utilisée pour financer les pertes importantes subies dans le cadre de l'adaptation du concept Fly à l'Amérique du Nord ainsi que les investissements considérables au chapitre des dépenses en immobilisations.

III. CAUSES DE L'INSOLVABILITÉ

13. La direction de la Débitrice attribue les causes de ses difficultés financières à la concurrence dans le secteur mobilier du Québec et au délai plus long que prévu pour atteindre la masse critique.

IV. PROCESSUS MIS EN PLACE PAR LE SÉQUESTRE INTÉRIMAIRE

a) RECHERCHE D'INVESTISSEURS

14. Au cours des mois qui ont précédé le dépôt de l'Avis d'intention de faire une proposition, les dirigeants de la Débitrice avaient tenté d'intéresser des investisseurs et certains actionnaires actuels à injecter les fonds nécessaires pour assurer la survie de l'entreprise, mais les efforts déployés n'ont pas permis qu'un tel investissement puisse se faire.

15. Suite à l'Ordonnance rendue le 14 octobre dernier, Richter, à titre de Séquestre intérimaire, en collaboration avec les dirigeants de la Débitrice, a dressé une liste des investisseurs et acheteurs potentiels les plus susceptibles d'être intéressés par cette opportunité d'affaires (**Annexe « B »**).
16. Le 20 octobre 2005, Richter a fait parvenir une lettre de sollicitation de même qu'un document d'information sommaire à 35 investisseurs et acheteurs potentiels les informant de l'opportunité d'affaires que représente Meubles Fly America Inc. (**Annexe « C »**).
17. Richter, en collaboration avec les employés et les dirigeants de la Débitrice, a préparé une salle de données virtuelle comprenant les informations pertinentes permettant de formuler une offre d'investissement ou d'achat d'éléments d'actif (**Annexe « D »**).
18. L'accès à cette salle de données virtuelle a été donné aux quatre investisseurs et acheteurs potentiels qui ont signé l'entente de confidentialité (modèle inclus à l'**Annexe « C »**).
19. Dans le cadre du processus mis en place, les offres devaient être soumises à Richter au plus tard à midi, heure normale de l'Est, le 1^{er} novembre 2005.
20. Cette date butoir a été déterminée en collaboration avec les employés et dirigeants de la Débitrice en prenant en considération les projections de flux monétaire et la nécessité de conclure une transaction à brève échéance de manière à préserver la valeur d'entreprise en exploitation (« going concern »).
21. Dans le but d'assister les éventuels investisseurs à formuler une offre de recapitalisation permettant de conclure une transaction à brève échéance, le 28 octobre 2005, Richter a fait parvenir un projet d'offre suggérée aux quatre parties ayant eu accès à la salle de données virtuelle.

b) RECHERCHE D'ACHETEURS

22. Le 20 octobre 2005, Richter a également contacté quatre sociétés spécialisées dans l'achat et la vente d'éléments d'actif afin d'obtenir des offres relativement aux actifs tangibles de la Débitrice de manière à être capable de procéder à une vente rapide dans l'éventualité où aucun investisseur ou acheteur ne ferait d'offre intéressante (**Annexe « E »**).
23. Les informations pertinentes leur ont été transmises par Richter (**Annexe « F »**).
24. De la même manière, ces offres devaient être reçues au plus tard à midi, heure normale de l'Est, le 1^{er} novembre 2005 au bureau de Richter.

V. OFFRES REÇUES

25. Le 1^{er} novembre 2005, quatre (4) offres ont été reçues au bureau de Richter et le Séquestre intérimaire en a pris connaissance en présence du procureur de la Débitrice et d'un représentant de la Banque Nationale du Canada, principal créancier garanti de la Débitrice.

a) OFFRE D'INVESTISSEMENT

26. Des quatre (4) offres reçues, seulement une (1) offre vise la recapitalisation de l'entreprise. L'investisseur est un détaillant de meubles qui proposait d'investir un montant conditionnellement à ce que, à la suite de cet investissement et d'une réorganisation en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, il détienne 100 % des actions émises et en circulation de Fly America.

27. Cette offre était conditionnelle principalement à ce qui suit :
- clôture de la transaction le 14 novembre 2005;
 - vérification diligente des baux et accord des propriétaires avant le 11 novembre 2005;
 - renégociation des termes de l'accord de licence Fly avant le 11 novembre 2005;
 - licenciement de certains employés dont la liste serait remise le ou avant le 11 novembre 2005;
 - proposition acceptée par les créanciers et la Cour;
 - que les actifs soient libres de tous droits réels.
28. L'offre était ouverte pour acceptation jusqu'au 2 novembre 2005 à 17 h 00.
29. L'offre présentée ne pouvait être acceptée telle quelle pour différentes raisons, certains points devant faire l'objet de clarifications.
30. Richter a eu des discussions avec le représentant de l'investisseur afin d'obtenir une extension du délai d'acceptation, mais aucune telle extension n'a été obtenue.
31. Malgré que l'offre n'était plus valide, des discussions ont eu lieu après le 2 novembre 2005 afin de tenter d'en arriver à une entente qui permettrait la recapitalisation de l'entreprise et la continuité des opérations.
32. Finalement, le 6 novembre 2005, l'investisseur informait Richter qu'il n'envisageait plus cette opportunité d'affaires.

c) OFFRES D'ACHAT DES ACTIFS TANGIBLES

33. Trois (3) offres ont été reçues visant l'acquisition des éléments d'actif tangibles de la Débitrice. Les offres reçues de ces repreneurs requéraient la continuité de l'entreprise (maintien des employés, du siège social, etc.) durant une période limitée et définie à chacune des offres (environ deux mois).
34. Plusieurs points devaient être précisés et aucune des offres déposées n'a pu être acceptée avant l'assemblée des créanciers du 7 novembre 2005.

d) EMBLEMES

35. En marge de ce processus, certains détaillants de meubles ont démontré un intérêt à se porter acquéreur de certains emplacements uniquement.

VI. ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS À L'ASSEMBLÉE DES CRÉANCIERS DU 7 NOVEMBRE 2005

a) VENTE DES ACTIFS

36. Depuis la réception des offres, le 1^{er} novembre dernier, Richter a eu des conversations téléphoniques avec le repreneur ayant fait la meilleure offre afin d'obtenir des précisions sur son offre, en particulier quant à la mise en œuvre des conditions de maintien en place des employés et des activités du siège social.
37. De plus, un des points à préciser était le niveau réel des inventaires. Depuis la remise du registre informatique d'inventaire dans le cadre du processus mené par le Séquestre intérimaire, des ventes importantes avaient été réalisées et de nouvelles informations avaient été portées à l'attention de Richter.
38. Le 7 novembre 2005, les magasins ont donc été fermés de manière à permettre à la Débitrice de procéder à un décompte physique d'inventaire.

39. Depuis le 7 novembre 2005, les magasins sont demeurés fermés.
40. Lors de l'assemblée des créanciers tenue le 7 novembre 2005, le Syndic a fait rapport aux créanciers sur le processus mené par le Séquestre intérimaire et sur le fait qu'aucune transaction n'a pu être complétée avant cette assemblée.
41. Lors de cette assemblée, les créanciers ont été informés que, dans les circonstances, la vente rapide des actifs tangibles devrait être envisagée.
42. Le Syndic a indiqué à l'assemblée que dans l'éventualité où certains emplacements pourraient être repris, les réclamations des locateurs pourraient être réduites considérablement, améliorant ainsi le dividende à être versé aux créanciers. Il a de plus indiqué que les pertes fiscales que détient la Débitrice constituent un atout pour un éventuel acheteur et une transaction pourrait faire en sorte d'améliorer la réalisation pour la masse des créanciers.
43. Lors de l'assemblée du 7 novembre 2005, certains créanciers ont exprimé la volonté que soit établi le montant correspondant au coût des marchandises livrées entre le 11 septembre et le 11 octobre 2005 qui pourraient être identifiées et réclamées par les fournisseurs suivant l'article 81.1 de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (« LFI ») dans l'éventualité où la Débitrice serait faillie (les « Marchandises à 30 jours »).
44. Suite au décompte physique, la direction et les employés de la Débitrice ont donc analysé les marchandises détenues au 7 novembre 2005 pour tenter d'estimer les Marchandises à 30 jours. L'analyse a été complétée et celle-ci est discutée plus loin dans ce rapport.
45. Le 10 novembre 2005, les informations relativement à l'inventaire au 7 novembre 2005 ont été remises au repreneur ayant fait la meilleure offre et depuis, Richter négocie les termes et conditions de son offre.

b) NOUVEL ESPOIR DE RELANCE

46. Une seule offre de recapitalisation avait été reçue dans le cadre du processus mené par le Séquestre intérimaire. Par contre, un autre détaillant de meubles avait manifesté son intérêt dans la recapitalisation de la Débitrice après la date limite établie par le Séquestre intérimaire pour la réception des offres.
47. Compte tenu que l'offre reçue dans le cadre du processus n'a pu être complétée, Richter a contacté l'autre détaillant afin de déterminer si une transaction permettant la continuité des opérations de la Débitrice pourrait être conclue.
48. Des négociations sont présentement en cours avec ce détaillant qui a indiqué avoir besoin de temps afin de pouvoir éventuellement présenter une offre de recapitalisation qui assurerait la continuité des opérations dans une perspective à long terme.
49. De plus, certains actionnaires actuels ont indiqué au Séquestre intérimaire qu'ils seraient intéressés à participer à la recapitalisation de la Débitrice dans l'éventualité où un détaillant ou un opérateur serait en mesure de leur présenter un plan d'affaires viable.

VII. PLAN DE RELANCE

a) Introduction

50. Selon les discussions que Richter a eues avec le repreneur ayant fait la meilleure offre, les autres offrants et la direction de la Débitrice, la valeur de liquidation des éléments d'actif est appelée à diminuer avec le temps après le 15 novembre 2005 compte tenu de l'opportunité que représente la période de magasinage du temps des Fêtes.
51. Les discussions que Richter a eues avec un détaillant de meubles, de même que la correspondance échangée avec lui, laissent croire qu'une transaction d'investissement et de recapitalisation est encore possible.
52. Par contre, afin d'être en mesure de mettre en œuvre une éventuelle transaction d'investissement et de recapitalisation de l'entreprise, les parties ont besoin de temps additionnel.
53. Les magasins doivent rouvrir prochainement afin de préserver l'achalandage, d'autant plus que l'approche des Fêtes devrait avoir un impact positif sur l'affluence dans les magasins.
54. La Débitrice ne possède pas les fonds nécessaires pour renouveler son inventaire de manière à préserver la valeur de l'entreprise en opérations. De plus, des dépenses de mise en marché (publicité, marketing, etc.) devraient être encourues afin de profiter au maximum de la période de magasinage du temps des Fêtes.
55. La meilleure offre reçue à ce jour par le Séquestre intérimaire a été faite par un repreneur qui requière la continuité des opérations de l'entreprise pour un certain temps. En effet, son offre prévoit la nécessité pour la Débitrice de maintenir les employés et les baux actuels durant une certaine période de temps.
56. De plus, ce repreneur a indiqué son intention de mettre en œuvre une mise en marché agressive et pourrait éventuellement renouveler l'inventaire des magasins selon les résultats obtenus suite à cette mise en marché.
57. Compte tenu de ce qui précède, Richter a négocié avec le repreneur une entente par laquelle ce dernier achèterait les éléments d'actif de la Débitrice, mais dans l'éventualité où, par la suite, une transaction d'investissement et de recapitalisation de la Débitrice serait conclue, les activités pourraient être reprises par la Débitrice et l'investisseur et les éléments d'actif restants pourraient être rachetés du repreneur.

b) Plan de relance (description)

58. La conclusion de la transaction avec le repreneur permettrait de sécuriser la valeur de liquidation actuelle des éléments d'actif pour le bénéfice de l'ensemble des créanciers.
59. La transaction avec le repreneur permettrait la réouverture des magasins et le maintien des activités commerciales assumant ainsi le maintien des emplois, à tout le moins temporairement.
60. Les négociations entre Richter et l'investisseur potentiel pourraient se poursuivre et pourraient éventuellement mener à une transaction d'investissement et de recapitalisation de la Débitrice ayant pour objectif d'assurer la survie de l'entreprise à long terme.
61. Dans l'éventualité d'une transaction d'investissement et de recapitalisation de la Débitrice, celle-ci pourrait racheter les éléments d'actif du repreneur selon les termes déjà prévus à son offre.

62. Finalement, l'assemblée des créanciers a été ajournée jusqu'au 24 janvier 2006. Lors de cette assemblée, les créanciers seraient appelés à voter sur la proposition faite par la Débitrice ou une proposition amendée qui pourrait éventuellement être faite en marge d'une transaction d'investissement et de recapitalisation éventuelle.
63. Dans l'optique d'une transaction avec ce détaillant, l'assemblée des créanciers pour considérer une proposition pourrait avoir lieu le ou vers le 19 décembre 2005 afin qu'une transaction puisse être complétée en 2005.
64. L'annexe « G » décrit les étapes essentielles (échancier) du plan de relance qui pourrait être envisagé.

VIII. CONCLUSION ET RECOMMANDATION

65. La Débitrice avait tenté en vain d'intéresser des investisseurs, ou les actionnaires actuels, à injecter des fonds dans l'entreprise pour assurer sa survie.
66. Suite à l'Ordonnance du 14 octobre dernier, Richter, à titre de Séquestre intérimaire, a initié un processus de manière à rejoindre un maximum d'investisseurs et d'acheteurs potentiels, leur fournir l'information pertinente et obtenir leur intérêt dans les plus brefs délais dans le but de conclure une transaction à brève échéance.
67. Le Séquestre intérimaire est satisfait que le processus mené a permis d'identifier les investisseurs et les acheteurs potentiels les plus susceptibles de pouvoir conclure une transaction à brève échéance.
68. Dans le cadre de ce processus, quatre (4) offres ont été reçues par Richter dont une (1) offre de recapitalisation et trois (3) offres d'achat des actifs tangibles.
69. Aucune des offres reçues par le Séquestre intérimaire ne pouvait être acceptée telle quelle et l'offre de recapitalisation a ultimement été retirée.
70. Richter a contacté un détaillant de meubles qui avait manifesté un intérêt pour faire une transaction permettant la poursuite des activités de la Débitrice, mais qui n'avait pas déposé d'offre dans le cadre du processus initié par le Séquestre intérimaire. Des discussions ont eu lieu et ce détaillant a indiqué avoir besoin de temps pour éventuellement faire une offre d'investissement et de recapitalisation ayant pour but de maintenir les activités de la Débitrice à long terme.
71. Le plan de relance suggéré par Richter permet à la Débitrice de sécuriser la valeur de liquidation pour le bénéfice de ses créanciers et permet de maintenir l'achalandage des magasins, le temps que les négociations se poursuivent avec l'investisseur potentiel.
72. Alternativement, la reprise de certains emplacements et la vente des pertes fiscales pourraient améliorer le dividende à être versé aux créanciers.
73. Le résultat des efforts déployés par Richter pour conclure une transaction de recapitalisation ou l'alternative mentionnée ci-haut pourrait être présentée aux créanciers lors de la reprise de l'assemblée prévue pour le 24 janvier 2006, ou avant, auquel cas le Syndic à la proposition ferait parvenir aux créanciers un avis les informant de la reprise de l'assemblée à une date plus rapprochée.

74. Le Séquestre intérimaire recommande donc l'acceptation de l'offre de Crescent Commercial Corporation datée du 14 novembre 2005.

FAIT À MONTRÉAL, province de Québec, ce 15^e jour de novembre 2005.

RSM Richter Inc.

Séquestre intérimaire

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Benoit Gingues', with a large, sweeping flourish extending to the right.

Benoit Gingues, CA, CIRP

ANNEXE "A"

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE QUÉBEC
N° DE DIVISION : 01-MONTRÉAL
N° DE COUR : 500-11-026657-052
N° DE DOSSIER : 41-332420

COUR SUPÉRIEURE
(Chambre commerciale)

DANS L'AFFAIRE DE LA PROPOSITION DE :

Meubles Fly America Inc.

Personne morale légalement constituée et dûment
incorporée ayant son siège social et son principal
établissement commercial au :
7225 route Transcanadienne
Saint-Laurent QC H4T 1A2

Débitrice

**RAPPORT DU SYNDIC SUR LA SITUATION FINANCIÈRE
DE LA DÉBITRICE ET SUR LA PROPOSITION
(Article 50(5) de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*)**

I. INTRODUCTION

1. Le 11 octobre 2005, Fly America a déposé un avis d'intention de faire une proposition (ci-après désignée l'« Avis d'intention ») à ses créanciers, et RSM Richter Inc. (ci-après désignée « Richter ») a été nommée syndic. Le 12 octobre 2005, Richter a également été désignée Séquestre intérimaire, conformément à l'ordonnance rendue par Me Flamand, registraire de la Cour Supérieure du Québec et, à ce titre, nous avons été autorisés à superviser et contrôler les encaissements et décaissements de la Débitrice et initier un processus de recherche d'investisseurs ou d'acheteurs.
2. Le 28 octobre 2005, la Débitrice a déposé une proposition s'adressant à ses créanciers. Nous avons fait parvenir aux créanciers la proposition faite par la Débitrice, un formulaire de preuve de réclamation, un formulaire de votation, une procuration ainsi qu'un avis indiquant l'heure et l'endroit où sera tenue la première assemblée des créanciers pour traiter de la proposition ainsi qu'un avis d'audition visant la ratification de la proposition dans l'éventualité où cette dernière serait acceptée par la majorité statutaire des créanciers.
3. Voici un résumé des événements survenus depuis l'envoi fait aux créanciers, qui pourront aider les créanciers dans l'évaluation des affaires de la Débitrice et la proposition.

II. PROCESSUS MIS EN PLACE PAR LE SÉQUESTRE INTÉRIMAIRE

a) RECHERCHE D'INVESTISSEURS/ACHETEURS

4. Au cours des mois qui ont précédé le dépôt de l'Avis d'intention de faire une proposition, les dirigeants de la Débitrice avaient tenté d'intéresser des investisseurs et certains actionnaires actuels à injecter les fonds nécessaires pour assurer la survie de l'entreprise mais les efforts déployés n'ont pas permis qu'un tel investissement puisse se faire.

5. Suite à l'Ordonnance rendue le 14 octobre dernier, le Séquestre intérimaire, en collaboration avec les dirigeants de la Débitrice, a dressé une liste des investisseurs et acheteurs potentiels les plus susceptibles d'être intéressés par cette opportunité d'affaire.
6. Le 20 octobre 2005, le Séquestre intérimaire a fait parvenir une lettre de sollicitation de même qu'un document d'information sommaire à 35 investisseurs et acheteurs potentiels les informant de l'opportunité d'affaires que représente Meubles Fly America Inc.
7. Le Séquestre intérimaire, en collaboration avec les employés et les dirigeants de la Débitrice, a préparé une salle de données virtuelle comprenant les informations pertinentes permettant de formuler une offre d'investissement ou d'achat d'éléments d'actif.
8. L'accès à cette salle de données virtuelle a été donné aux quatre investisseurs et acheteurs potentiels qui ont signé l'entente de confidentialité.
9. Dans le cadre du processus mis en place, les offres devaient être soumises au Séquestre intérimaire au plus tard à midi, heure normale de l'Est, le 1^{er} novembre 2005.
10. Cette date butoir a été déterminée en collaboration avec les employés et dirigeants de la Débitrice en prenant en considération les projections de flux monétaire et la nécessité de conclure une transaction à brève échéance de manière à préserver la valeur d'entreprise en exploitation (« going concern »).
11. Dans le but d'assister les éventuels investisseurs à formuler une offre de recapitalisation permettant de conclure une transaction à brève échéance, le 28 octobre 2005, le Séquestre intérimaire a fait parvenir un projet d'offre suggérée aux quatre parties ayant eu accès à la salle de données virtuelle.

b) RECHERCHE DE LIQUIDATEURS/ENCANTEURS

12. Le 20 octobre 2005, le Séquestre intérimaire a également contacté quatre liquidateurs/encanteurs afin d'obtenir des offres de liquidation des inventaires de manière à être capables de procéder à une liquidation ordonnée dans l'éventualité où aucun investisseur ou acheteur ne ferait d'offre intéressante.
13. Les informations pertinentes leur ont été transmises par le Séquestre intérimaire.
14. De la même manière, ces offres devaient être reçues au plus tard à midi, heure normale de l'Est, le 1^{er} novembre 2005 au bureau du Séquestre intérimaire.

III. OFFRES RECUES

15. Le 1^{er} novembre 2005, quatre (4) offres ont été reçues au bureau du Séquestre intérimaire et le Séquestre intérimaire en a pris connaissance en présence du procureur de la Débitrice et d'un représentant de la Banque Nationale du Canada, principal créancier garanti de la Débitrice.

a) OFFRE D'INVESTISSEMENT

16. Des quatre (4) offres reçues, seulement une (1) offre vise la recapitalisation de l'entreprise. L'offrant proposait d'investir un montant conditionnellement à ce que, suite à cet investissement et à une réorganisation en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions*, cet investisseur détienne 100 % des actions émises et en circulation de Fly America.

17. Cette offre était conditionnelle principalement à ce qui suit :
- clôture de la transaction le 14 novembre 2005 ;
 - vérification diligente des baux et accord des propriétaires avant le 11 novembre 2005 ;
 - renégociation des termes de l'accord de licence Fly avant le 11 novembre 2005 ;
 - licenciement de certains employés dont la liste serait remise le ou avant le 11 novembre 2005 ;
 - proposition acceptée par les créanciers et la Cour ; et
 - que les actifs soient libres de lien.
18. L'offre était ouverte pour acceptation jusqu'au 2 novembre 2005 à 17 :00 heures.
19. L'offre reçue ne pouvait pas être acceptée telle quelle pour différentes raisons ; certains points devaient être précisés.
20. Le Séquestre intérimaire a eu des discussions avec le représentant de l'offrant afin d'obtenir une extension du délai d'acceptation mais aucune telle extension n'a été obtenue.
21. Malgré que l'offre n'était plus valide, des discussions ont eu lieu après le 2 novembre 2005 afin de tenter d'en arriver à une entente qui permettrait la recapitalisation de l'entreprise et la continuité des opérations.

b) OFFRES DE LIQUIDATION, OFFRE D'ACHAT D'ACTIFS ET ANALYSE

22. Trois (3) offres ont été reçues prévoyant que l'offrant procéderait à la liquidation des éléments d'actif de la Débitrice. Ces offres requièrent la continuité de l'entreprise (employés, maintien du siège social, etc.) durant une période limitée et définie à chacune des offres (environ deux mois).
23. Plusieurs points doivent être précisés et aucune offre n'a pu être acceptée et finalisée telle que formulée avant l'assemblée des créanciers.

IV. CONCLUSION ET RECOMMANDATION

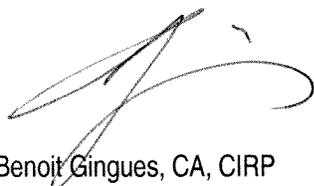
24. La Débitrice avait tenté en vain d'intéresser des investisseurs ou les actionnaires actuels à injecter des fonds dans l'entreprise pour assurer sa survie.
25. Suite à l'Ordonnance du 14 octobre dernier, Richter, à titre de Séquestre intérimaire, a initié un processus de manière à rejoindre un maximum d'investisseurs et d'acheteurs potentiels, leur fournir l'information pertinente et obtenir leur intérêt dans les plus brefs délais dans le but de conclure une transaction à brève échéance.
26. Le Séquestre intérimaire est satisfait que le processus mené a permis d'identifier les investisseurs et les acheteurs potentiels les plus susceptibles de pouvoir conclure une transaction à brève échéance.
27. Dans le cadre de ce processus, quatre (4) offres ont été reçues dont une (1) offre de recapitalisation et trois (3) offres de liquidation.
28. La proposition telle que formulée prévoit que les créanciers ordinaires vont recevoir le reliquat des fonds provenant d'une transaction de recapitalisation ou alternativement les fonds générés à la suite d'une liquidation.
29. Par contre, aucune telle transaction n'a pu être conclue avant l'assemblée des créanciers.

30. L'ajournement de l'assemblée des créanciers permettrait au Séquestre intérimaire d'obtenir les précisions demandées sur les offres de liquidation et, compte tenu qu'il n'y a plus de conseil d'administration, le Séquestre intérimaire devrait demander l'approbation de la Cour pour accepter et éventuellement conclure une transaction de manière à ce que la liquidation des éléments d'actif puisse se faire de façon ordonnée.
31. Advenant le refus de la proposition par les créanciers, la Débitrice serait automatiquement en faillite.
32. La faillite a pour conséquence, entre autres, de mettre fin aux baux locatifs. Ainsi, les locateurs peuvent réclamer le montant correspondant aux dommages subis à la suite de la terminaison des baux.
33. L'ajournement de l'assemblée permettrait au Séquestre intérimaire de chercher d'éventuels preneurs pour les emplacements de manière à réduire considérablement le montant que pourrait éventuellement réclamer les locateurs, améliorant ainsi le dividende à être versé aux créanciers.
34. La faillite entraîne la perte de l'avantage fiscal reliée aux pertes reportables que possède la Débitrice.
35. L'ajournement de l'assemblée permettrait également au Séquestre intérimaire de chercher d'éventuels acheteurs pour les pertes fiscales de la Débitrice.
36. Or, le résultat des efforts quant aux transferts de baux et des pertes fiscales pourrait être présenté aux créanciers lors de la reprise de l'assemblée et pourrait éventuellement permettre une meilleure réalisation pour la masse des créanciers.

FAIT À MONTRÉAL, province de Québec, ce 7^e jour de Novembre 2005.

RSM Richter Inc.

Syndic à la Proposition



Benoit Gingues, CA, CIRP

ANNEXE "B"

Fly America Furniture Inc.
Potential Interested Parties

Strategic Parties

No.	Company Name	Contact	Telephone	Fax	Email	website	Address	City, Province	Postal
1	Germain Larivière	Jean Larivière, Président	(514) 866-8691 ext 4301	(450) 799-1396	jean@germainlariviere.com	www.germainlariviere.com	4370, boul. Laurier Est (Route 116)	St-Hyacinthe (Québec)	J2R 2C1
		Michel Gaudreau, VP Finances	(514) 884-9703				2900, avenue Jacques-bureau	Laval (Québec)	H7P 6B3
2	Brault & Martineau	Yves Desgroseillers, Chairman & CEO	1 800 463-0779 & (514) 648-4100	(514) 648-7362		www.braultmartineau.com	15845, rue Saint-Louis (Route 137)	St-Hyacinthe (Québec)	J2T 3E7
		Michel Labrecque, President					8500 Place Marien	Montréal (Montréal-Est) (Québec)	H1B 5W8
3	Meubles Vaillancourt	Guy Vaillancourt, Président	(450) 687-5221 & (514) 337-6077	(450) 973-4258		www.vaillancourtmeubles.com	2400, boulevard Le Corbusier,	Laval, QC	H7S 2H2
		Mélanie Kau, Présidente							
4	Mobilia (CDP Developments)	Hans Kau	(514) 685-7557 exr. 257	(514) 685-0057	hanskau@cpddevelopments.com		2525 Bd des Sources,	Pointe-Claire, QC	
5	Structube	Marcel Knafo, President	(514) 333-9747	(514) 333-9746	marcelknafo@structube.com	marcelknafo@qc.aira.com	4344 rue Garand	Ville St-Laurent (Québec)	H4R 2A3
6	The Brick	Kim Yost, President & CEO	(780) 930-6176		ventescommerciales@thebrick.com kyost@thebrick.com	www.thebrick.com	16930-114 avenue	Edmonton, Alberta	T5M 3S2
7	Mobilier Diversions Inc.	Joseph Assedou, Président	(514) 745-3610				8530 ave. De l'Esplanade	Montréal (Québec)	H2P 2R8
8	Fraser Furniture Inc.	Ross Fraser, President	(514) 342-0050	(514) 342-8378					
		Randy Devries, CFO			randy@fraserfurniture.com		8300 Devonshire Road	Mount-Royal (Quebec)	H4P 2P7
9	Poplaw Meubles Ltée	Abie Poplaw, President	(514) 271-4787	(514) 271-4788	info@poplaw.net		6320, rue Saint-Hubert,	Montréal, QC	H2S 2M2
10	Ameublement Lida Furniture Inc.	Nick Ciampitiello, president	(514) 725-8311	(514) 729-5198			4270, rue Jarry Est,	Saint-Léonard, QC	H1R 3V1
11	Roche Bobois	Laurent Debouq, directeur général	(514) 350-9070	(514) 350-5525		http://www.roche-bobois.com	505, avenue du Président-Kennedy,	Montréal, QC	H3A 3H2
12	Marriette Clermont	Marriette Clermont, Présidente	(514) 382-6870				2300, boul. Le Corbusier	Laval, QC	H7S 2C9
13	Leon's Furniture	Terrence T. Leon, President	(416) 243-7880		tammymcienaghan@leons.ca		45 Gordon MacKay Road	Toronto, ON	M9N 3X3
14	The Bay (Home Sense)	George Heller, President & CEO	(905) 792-4402		lorraine.fiset@hbc.com		101 Bay Street	Toronto, ON	M5H 2Y4
15	Effigi	Sylvain Véronneau, Président	(450) 686-4848	(450) 686-2747					
		Me Richard Laramée, avocat	(514) 875-7550		rlaramee@kaufmanlaramee.com		1155, autoroute 13	Laval, Qc	H7W 5J8
16	Cotton Ginny	Tony Chahine, President	(905) 238-3899		tchahine@cottonginny.ca	www.saan.ca	2800 Matheson Blvd. E.	Mississauga, ON	L4W 4X5
17	Maison Ethier (St-Jean) Inc.	Michel Ethier, Président	(450) 346-1090 & (450) 653-1556		stephanie@maisonethier.com		126 rue Jacques Cartier Nord	St-Jean-sur-Richelieu, QC	J3B 6S5
18	Maison du Meuble Corbeil Inc.	Stéphane Corbeil, Vice President	(514) 382-1443 & (450) 682-3022				1215, boul. Crémazie Ouest	Montréal, QC	H4N 2W1

Financial Parties (Current Shareholders)

No.	Company Name	Contact	Telephone	Fax		website	Address	City, Province	Postal
1	Addenda Capital	M. Carmand Normand	tél.: (514) 287-7373	fax: (514) 287-7200		c.normand@addenda-capital.com	770, rue Sherbrooke O., bureau 1900	Montréal (Québec)	H3A 1G1
2	Capital GVR Inc.	Pierre Michaud et Jacques Dauphin	(514) 849-8508	(514) 849-2480		jacquesdauphin@videotron.ca	3434, rue Peel	Montréal (Québec)	H3A 3K8
3		Claude Chagnon	(450) 510-3067	(450) 510-3067			74, rue de la Baie, RR5	Vaudreuil-sur-le-lac (Québec)	J7V 8P3
4		Claude Tessier	(450) 668-9714				316, de Cambridge	Laval (Québec)	H7K 3P4
5	Cogem International inc.	Gérard & Marie-Michèle Virthe	(514) 954-0033	(514) 954-0077		gerardvirthe@cs.com	1155 boul. René-Lévesque O., bureau 2420	Montréal (Québec)	H3B 3X7
6	Innovium Capital Corp.	Neil Raymond	(514) 281-0481	(514) 281-0294		neil.raymond@sympatico.ca	1, Place Ville-Marie, suite 2736	Montréal (Québec)	H3B 4G4
7	Lapointe Rosenstein	Brahm Gelfand	(514) 925-6300	(514) 925-9001		brahm.gelfand@lapointeroseinstein.com	1250, boul. René-Lévesque O., Bureau 1400	Montréal (Québec)	H3B 5E9
8	McCarthy Tétrault	Richard Drouin	(514) 397-4100			rdrouin@mccarthy.ca	1170, rue Peel, 5e étage	Montréal (Québec)	H3B 4S8
9	Mobilier Européen S.A.	M. Rapp	(011) 33 389 62 36 28	(011) 33 389 62 36 38		pierrerapp@merapp.com	14 avenue de Colmar, B.P. 1308, 68056 Mulhouse	France	
		Pierre Mignault & Sylvie Lorrain	(514) 745-3555	(514) 745-4416		pierremignault@hotmail.com	12490, rue St-Castin	Montréal (Québec)	H3M 2L8
11	Robert E. Price and Allison Price Trust	Robert E. Price	(858) 551-2336	(858) 551-2314		scousin@price-entities.com	7979 Ivanhoe Avenue, Suite 520	La Jolla, California	92037
12		Roland Harel	(450) 625-8766			harel@videotron.ca	358, rue Edward Larivée	Laval (Québec)	H7L 6C2
13	Geston Marc de Serre	M. De Serre	(514) 931-1980	(514) 931-1984		mdeserres@omerdesserres.com	254, rue St Catherine E.	Montréal (Québec)	H2X 1L4
14	The Sol and Helen Price Trust	Sol Price	(858) 551-2345	(858) 551-2314		dlegrand@price-entities.com	7979 Ivanhoe Avenue, Suite 520	La Jolla, California	92037
15	Les Partenaires de Montréal	Ann Girard	(514) 933-0999	(514) 937-2941		agirard@ipdmil.com	2000, ave. McGill College, bureau 2330	Montréal (Québec)	H3A 3H3
16	Investissement Desjardins	Jacques Julien et Claude Rhéaume	(514) 281-8687	(514) 281-7808		jacques.julien@dcrdesjardins.com	2, Complexe Desjardins, suite 1717	Montréal (Québec)	H5B 1B8
						clauderheaume@dcrdesjardins.com			
17	Innovium Capital Corp.	Jamie MacKintosh	(416) 862-7444	(416) 862-7007		president@innovium.ca	130, Adelaide Street West, Suite 3210	Toronto (Ontario)	M5H 3P5

ANNEXE "C"

RSM Richter Inc.

Le 20 octobre 2005

«Title» «FirstName» «LastName»
«Designation»
«CompanyName»
«Address»
«City» («Province») «PostalCode»

Objet : Occasion d'affaires
Notre dossier : R-3137

«Title»,

RSM Richter Inc.
2, Place Alexis Nihon, bureau 2200
Montréal (Québec) H3Z 3C2
Téléphone / Telephone : (514) 934-3497
Télécopieur / Facsimile : (514) 934-3504
www.rsmrichter.com

Ligne directe / Direct Line : (514) 934-3514
Courriel / E-mail : bgingues@rsmrichter.com

Meubles Fly America inc. (« Fly America »), un détaillant de meubles contemporains installé au Québec et comptant cinq (5) magasins, a retenu nos services afin que nous communiquions avec des parties qui pourraient être intéressées à acquérir l'entreprise et (ou) à procéder à un investissement dans la société.

Fly America découle d'un concept européen innovateur et très intéressant, fondé par Mobilier Européen S.A. (« ME ») qui exploite plus de 140 magasins en France, en Espagne et en Suisse. Fly America a conclu un contrat de licence exclusif avec ME en vue d'adapter et d'exploiter des magasins de meubles et de décoration Fly en Amérique du Nord.

À ce jour, les actionnaires de Fly America ont investi plus de 31 M\$ et ils sont à la recherche de parties qui pourraient être intéressées à acquérir l'entreprise et (ou) à y investir des fonds en vue de permettre à l'entreprise d'atteindre la masse critique nécessaire à la rentabilité.

Processus de la transaction

Dans le but de faciliter le processus, nous incluons également aux présentes une entente de confidentialité. En signant et en nous retournant l'entente, les parties intéressées obtiendront accès à de l'information détaillée visant l'exploitation et les résultats financiers.

Les offres doivent être soumises au plus tard à midi, heure normale de l'Est, le 1^{er} novembre 2005 et doivent être placées dans une enveloppe scellée adressée comme suit :

RSM Richter Inc.
À l'attention de Monsieur Benoit Gingues
2, Place Alexis Nihon, Bureau 2200
Montréal (Québec) H3Z 3C2

RSM Richter Inc. et Fly America se réservent le droit d'interrompre ou de modifier le processus pour quelque raison que ce soit, de ne pas accepter l'offre la plus élevée, ou encore de rejeter une offre en particulier ou toutes les offres, et ce, sans aucune obligation de divulguer le motif de leur décision.

Nous communiquerons avec vous sous peu pour vérifier votre intérêt.

Au plaisir de vous parler sous peu,

RSM Richter Inc.
Séquestre intérimaire

Par : Benoit Gingues, CA, CIRP

p. j.

RSM Richter Inc. est un cabinet indépendant membre de RSM International, association de cabinets indépendants d'expertise comptable et de services conseils.

RSM Richter Inc. is an independent member firm of RSM International, an affiliation of independent accounting and consulting firms.

RSM Richter Inc.

October 20, 2005

«Title» «FirstName» «LastName»
«Designation»
«CompanyName»
«Address»
«Address2»
«City», «Province» «PostalCode»

RSM Richter Inc.
2, Place Alexis Nihon, bureau 2200
Montréal (Québec) H3Z 3C2
Téléphone / Telephone : (514) 934-3497
Télécopieur / Facsimile : (514) 934-3504
www.rsmrichter.com
Ligne directe / Direct Line : (514) 934-3514
Courriel / E-mail : bgingues@rsmrichter.com

**Re: Business opportunity
Our File: R-3137**

Dear Mr. «LastName»,

We have been engaged by Fly America Furniture Inc. ("Fly America"), a five (5) store contemporary furniture retailer located in Quebec, to seek out potential interested parties who may have an intent in acquiring and/or investing in the business.

Fly America is based on the innovative and exciting European furniture concept founded by Mobilier European S.A. ("ME"), which operates over 140 stores in France, Spain and Switzerland. Fly America entered into an exclusive licensing agreement with ME to adapt and operate Fly furniture and decoration stores in North America.

Fly America shareholders have invested over \$31M to date and are looking for parties who may have an interest in acquiring and/or investing in the business in order to be able to reach the critical mass necessary for profitability.

Transaction Process

In order to facilitate the process, we are also enclosing a Confidentiality Agreement. Upon signing and returning this agreement, interested parties will be given access to detailed information on operations and financial results.

Offers must be submitted no later than noon, Eastern Standard Time on November 1, 2005 and must be placed in a sealed envelope and addressed as follows:

RSM Richter Inc.
Attention: Benoit Gingues
2 Place Alexis Nihon, Suite 2200
Montréal, Quebec H3Z 3C2

RSM Richter Inc. and Fly America reserve the right to suspend or modify the process for any reason, not accept the highest offer, reject any or all offers with no obligation to disclose any reason therefor.

We will be contacting you shortly to investigate your interest and look forward to speaking with you in the very near future.

Regards,

RSM Richter Inc.
Interim Receiver

Per: Benoit Gingues, CA, CIRP
Encl.

RSM Richter Inc. est un cabinet indépendant membre de RSM International, association de cabinets indépendants d'expertise comptable et de services conseils.

RSM Richter Inc. is an independent member firm of RSM International, an affiliation of independent accounting and consulting firms.

Meubles Fly America inc.



Occasion d'investissement

Les demandes de renseignements visant le présent document doivent être adressées à :

RSM! Richter Inc.

2, Place Alexis Nihon
22^e étage
Montréal, Québec, Canada
H3Z 3C2

Gilles Benchaya, CA
(514) 934-3496
gbenchaya@rsmrichter.com

David Pelletier, LL.B., MBA
(514) 934-3417
dpelletier@rsmrichter.com



APERÇU DE LA SOCIÉTÉ

- ▶ Meubles Fly America inc. (« Fly America » ou la « société ») est un détaillant innovateur qui vend des meubles contemporains à la mode (principalement en kits prêts à monter), des accessoires pour la maison et des articles de décor. La société exploite cinq magasins au Québec, générant un chiffre d'affaires d'environ 35 M\$¹; quatre magasins sont situés dans la région métropolitaine de Montréal et un est situé dans la ville de Québec.
- ▶ Le concept Fly a été créé en 1978 par Mobilier Européen S.A. (« ME »), une société fermée française qui exploite environ 140 magasins Fly en France, en Suisse et en Espagne. Fly offre des meubles et des articles de décor dans des styles au goût du jour et à prix abordables, et s'adresse principalement à une jeune clientèle.
- ▶ En novembre 2000, Fly America a été mise sur pied au Québec par des investisseurs locaux en partenariat avec ME. Le groupe a conclu un contrat de licence qui donne le droit exclusif d'exploiter le concept Fly en Amérique du Nord (y compris au Mexique) jusqu'en 2099.
- ▶ La société a réuni plus de 31 M\$ en capitaux propres, somme qui a été utilisée pour financer les pertes importantes subies dans le cadre de l'adaptation du concept Fly à l'Amérique du Nord ainsi que les investissements considérables au chapitre des dépenses en immobilisations.
- ▶ En raison de la vive concurrence dans le secteur mobilier du Québec et du délai plus long que prévu pour atteindre la masse critique, Fly America est aux prises avec des pressions de financement. En conséquence, le 11 octobre 2005, la société a déposé un avis d'intention énonçant son intention de faire une proposition à ses créanciers conformément au paragraphe 50.4(1) de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (« LFI »). Au même moment, RSM Richter Inc. (« RSM Richter ») a été nommé séquestre intérimaire avec le mandat, notamment, de repérer des parties intéressées pouvant avoir l'intention d'acquiescer ou d'investir dans l'entreprise.

OCCASION D'INVESTISSEMENT

- ▶ Diverses occasions d'investissement s'offrent à un acquéreur potentiel. En voici les grandes lignes :
 - ▶ Fly America bénéficie d'un contrat de licence exclusif à long terme visant l'exploitation en Amérique du Nord du concept européen à succès Fly, et ce, à des conditions favorables.
 - ▶ La société a accès à la conception et à l'innovation de nouveaux produits, aux pratiques commerciales et à la stratégie de commercialisation de l'entreprise européenne.
 - ▶ La société a adapté le concept européen au marché canadien, a déterminé la taille, l'aménagement et la combinaison de produits adéquats des magasins, et est prête pour une augmentation de la productivité et de la rentabilité des magasins.
 - ▶ Fly America détient un excellent portefeuille de baux, constitué d'emplacement dans des mégacentres de premier choix nouvellement établis et situés près de secteurs résidentiels en expansion rapide. De plus, la société a consacré plus de 7,6 M\$ en dépenses en immobilisations.
 - ▶ L'entreprise bénéficie d'une équipe de direction d'expérience et d'employés en magasin dévoués.
 - ▶ Le contrat de licence permet à un acquéreur d'accroître immédiatement ses activités au Canada ainsi qu'à viser des occasions de croissance additionnelles aux États-Unis.

¹ Toutes les données financières sont en dollars canadiens.

- ▶ La société bénéficie de pertes fiscales importantes qui pourraient être utilisées par un acquéreur.
- ▶ Certains des actionnaires actuels ont indiqué leur intérêt de participer à la restructuration du capital de l'entreprise conjointement avec un investisseur stratégique ayant la volonté d'entreprendre une restructuration des opérations de l'entreprise.

APERÇU DES MAGASINS

- ▶ Fly America exploite présentement cinq (5) magasins comme suit :

Sommaire des baux				
Emplacement des magasins	Date d'ouverture	Pieds carrés		Expiration des baux
		Total	Vente	
Laval	Nov. 2001	70 800	49 400	2011
Saint-Hubert	Juillet 2002	73 900	53 400	2022
Québec	Déc. 2002	72 500	55 600	2022
Saint-Laurent ⁽¹⁾	Juin 2004	69 800	44 600	2014
Lachenaie	Mars 2005	<u>39 200</u>	<u>31 000</u>	2015
		<u>326 200</u>	<u>234 000</u>	

⁽¹⁾ Le siège social d'environ 7 845 pieds carrés est adjacent à ce magasin.

- ▶ Chaque magasin de Fly America comprend une salle de démonstration, qui présente les collections de meubles, et une boutique libre-service, qui offre d'autres accessoires pour la maison et des articles de décor, ainsi qu'une aire d'entrepôt autonome pour les livraisons aux clients.

APERÇU DES PRODUITS

- ▶ La société offre une vaste gamme de produits, y compris des meubles contemporains (principalement en kits prêts à monter), ainsi que des accessoires pour la maison et des articles de décor dans les catégories suivantes :

Meubles

- Chaises
- Ensembles de salle à manger
- Salon
- Chambre à coucher
- Bureau et autres

Accessoires pour la maison et articles de décor

- Tapis
- Tissus
- Lampes
- Salles de bains et cuisines
- Accessoires et autres





- ▶ Environ 50 % des achats proviennent de fournisseurs de ME, situés principalement en France et en Asie, et le reste provient du réseau de la société au Canada et en Asie.
- ▶ Certains produits ont été adaptés pour convenir au marché canadien.

PROCESSUS DE LA TRANSACTION

- ▶ Le 18 octobre 2005, RSM Richter a entrepris un processus de sollicitation d'offres de la part de tierces parties intéressées à investir dans l'entreprise ou acquérir les actifs de l'entreprise.
- ▶ Il est possible d'obtenir de l'information détaillée dans une salle virtuelle de données sur signature d'une entente de confidentialité. Toutes les demandes de renseignements doivent être adressées directement à RSM Richter et aucune communication ne doit être adressée à l'un quelconque des représentants de la société.
- ▶ Compte tenu de l'information contenue dans la salle virtuelle de données, il est anticipé que les offres soumises contiendront des conditions minimales.
- ▶ **Les offres doivent être soumises au plus tard à midi, heure normale de l'Est, le 1^{er} novembre 2005 et doivent être placées dans une enveloppe scellée adressée comme suit :**

RSM Richter Inc.
À l'attention de Monsieur Benoit Gingues, CA, CIRP
2, Place Alexis Nihon, Bureau 2200
Montréal (Québec) H3Z 3C2

- ▶ **RSM Richter et la société se réservent le droit, à leur entière discrétion :**
 - d'interrompre ou de modifier le processus pour quelque raison et à quelque moment que ce soit;
 - de ne pas accepter l'offre la plus élevée;
 - de rejeter une offre en particulier ou toutes les offres, et ce, sans aucune obligation de divulguer le motif de sa décision.



CONFIDENTIALITÉ ET AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

Le présent document a été préparé en fonction de l'information fournie par la société et est destiné à fournir de l'information préliminaire à des tierces parties potentiellement intéressées à formuler une offre visant l'acquisition des actifs de la société ou un investissement dans celle-ci. L'information comprise dans les présentes, ainsi que dans toute documentation annexe, est confidentielle et la propriété exclusive de la société. En conséquence, le lecteur accepte de traiter toute l'information de façon tout à fait confidentielle et de ne pas la divulguer, en totalité ou en partie, à quelque partie que ce soit qui n'est pas directement liée au processus.

Il est possible d'obtenir de l'information plus détaillée dans une salle virtuelle de données mise sur pied pour ce processus, et ce, sur signature d'une entente de confidentialité.

Le présent document n'est pas destiné à une diffusion générale ni à la publication et il ne peut être reproduit sous quelque forme que ce soit sans la permission écrite de la société et de RSM Richter Inc. Aucune garantie n'est donnée, de façon expresse ou implicite, à l'égard de toute restructuration du capital et (ou) de toute transaction qui pourrait résulter en définitive.

Fly America Furniture Inc.



Investment Opportunity

Inquiries concerning this Investment Opportunity Document should be directed to:

RSM Richter Inc.

2 Place Alexis Nihon
22nd Floor
Montréal, Québec H3Z 3C2

Gilles Benchaya, CA
(514) 934-3496
gbenchaya@rsmrichter.com

David Pelletier, LL.B., MBA
(514) 934-3417
dpelletier@rsmrichter.com

This document is not intended for general circulation or publication and cannot be reproduced in any form without the written permission of the Company and of RSM Richter Inc. No guarantees are made or implied with regards to any recapitalization and/or transaction that may ultimately result.



COMPANY OVERVIEW

- ▶ Fly America Furniture Inc. ("Fly America" or the "Company") is an innovative furniture retailer selling fashionable contemporary furniture (mainly in ready-to-assemble kits), home furnishings and decorative items. The Company operates five stores in Quebec generating sales of approximately \$35M¹; four are located in the Montreal Metropolitan Area and one in Quebec City.
- ▶ The Fly concept was created in 1978 by Mobilier European S.A. ("ME"), a French privately-held company, which operates approximately 140 Fly stores in France, Switzerland and Spain. Fly offers the latest fashion trends in furniture and decorative items at affordable prices and caters primarily to a young clientele.
- ▶ In November 2000, Fly America was launched in Quebec by local investors in partnership with ME. The group entered into a licensing agreement that provides an exclusive right to exploit the Fly concept in North America (including Mexico) until 2099.
- ▶ The Company has raised in excess of \$31M of equity which was used to fund the significant losses incurred in adapting the Fly concept to North America and the substantial investments made in capital expenditures.
- ▶ As a result of the competition in the Quebec furniture sector and the longer than expected timing to reach critical mass, Fly America is facing liquidity pressures. Accordingly, on October 11, 2005, the Company filed a notice of intention to make a proposal to its creditors under paragraph 50.4(1) of the *Bankruptcy and Insolvency Act* ("BIA"). Concurrently, RSM Richter Inc. ("Richter") was appointed Interim Receiver with the mandate to seek out interested parties that may have an intent in acquiring and/or investing in the business.

INVESTMENT OPPORTUNITY

- ▶ Various investment opportunities are available to interested parties and are summarized as follows:
 - ▶ Fly America benefits from a long-term exclusive licensing agreement to exploit the successful Fly European concept in North America, at favorable terms;
 - ▶ The Company has access to European operations' new product design and innovation, business practices and marketing strategy;
 - ▶ The Company has adapted the European concept to the Canadian Market, identified the appropriate store size, layout and product mix and appears to be poised for increased sales productivity and profitability;
 - ▶ Fly America possesses an excellent lease portfolio, consisting of locations in premier newly established power centers in close proximity to rapidly expanding residential areas. The Company has also spent in excess of \$7.6M in capital expenditures;
 - ▶ The business benefits from an experienced management team and dedicated store employees;
 - ▶ The licensing agreement enables a purchaser to immediately expand its operations in Canada as well as seek additional growth opportunities in the U.S.;
 - ▶ The Company benefits from substantial tax losses that could be available to a purchaser;
 - ▶ Some of the actual shareholders have indicated that they would be interested in participating in the recapitalization of the business in conjunction with a strategic investor willing to undertake an operational restructuring of the business.

¹ All financial figures are in Canadian dollars.



STORE OVERVIEW

- ▶ Fly America currently operates five (5) locations as follows:

Lease Summary				
Store location	Opening Date	Sq. Ft.		Lease Expiry
		Total	Selling	
Laval	Nov-01	70,800	49,400	2011
St-Hubert	July-02	73,900	53,400	2022
Quebec	Dec-02	72,500	55,600	2022
St-Laurent ⁽¹⁾	Jun-04	69,800	44,600	2014
Lachenaie	Mar-05	<u>39,200</u>	<u>31,000</u>	2015
		<u>326,200</u>	<u>234,000</u>	

⁽¹⁾ The Head office of approximately 7,845 sq. ft. is adjacent to this store.

- ▶ Each Fly America store contains a showroom area which displays the furniture collections and a self-serve boutique offering other home furnishings and decorative items, as well as a self-contained warehouse area for delivery and pickup.

PRODUCT OVERVIEW

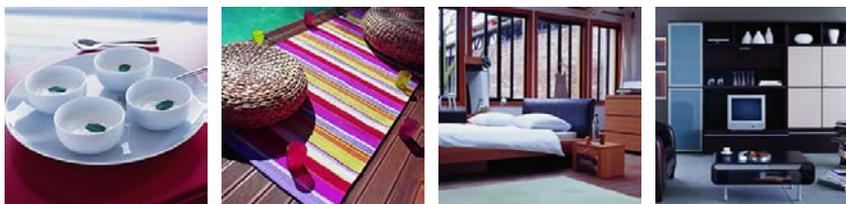
- ▶ The Company carries a wide range of products, including contemporary furniture (mainly in ready-to-assemble kits), as well as home furnishings and decorative items in the following categories:

Furniture

- Chairs
- Dining room sets
- Living room
- Bedroom
- Office and other

Home Furnishings and Decorative Items

- Rugs
- Fabric
- Lighting
- Bathrooms and Kitchens
- Accessories and other



- ▶ Approximately 50% of purchases are sourced from ME suppliers, situated primarily in France and Asia, with the balance sourced from the Company's own network in Canada as well as Asia.
- ▶ Certain of the products have been adapted to suit the Canadian marketplace.

This document is not intended for general circulation or publication and cannot be reproduced in any form without the written permission of the Company and of RSM Richter Inc. No guarantees are made or implied with regards to any recapitalization and/or transaction that may ultimately result.



TRANSACTION PROCESS

- ▶ On October 18, 2005, Richter initiated a process to solicit offers from third parties interested in investing in or acquiring the assets of the business.
- ▶ Detailed information can be obtained in a virtual data room upon the execution of a Confidentiality Agreement. All inquiries must be made directly to Richter and no communication should be made with any representative of the Company.
- ▶ Considering the information contained in the data room, it is expected that offers would contain minimal conditions.
- ▶ **Offers must be submitted no later than noon Eastern Standard Time on November 1, 2005 and must be placed in a sealed envelope and addressed as follows:**

RSM Richter Inc.
Attention: Benoit Gingues, CA, CIRP
2 Place Alexis Nihon, Suite 2200
Montréal, Québec H3Z 3C2

- ▶ **RSM Richter Inc. and the Company reserve the right to, in their sole discretion:**
 - **suspend or modify the process for any reason at any time;**
 - **not accept the highest offer;**
 - **reject any or all offers and shall have no obligation to disclose any reason therefor.**

CONFIDENTIALITY AND DISCLAIMER



This document has been prepared based on information provided by the Company and is intended to provide preliminary information to potentially-interested third parties to formulate offers with regard to an investment or the purchase of the assets of the Company. The information contained herein, along with any accompanying materials, is confidential and proprietary to the Company. Accordingly, the reader agrees to treat all information as strictly confidential and shall not disclose, either in part or in whole, to any party not directly involved in this process.

More detailed information can be obtained in a virtual data room set up for this process upon the execution of a Confidentiality Agreement.

This document is not intended for general circulation or publication and cannot be reproduced in any form without the written permission of the Company and of RSM Richter Inc. No guarantees are made or implied with regards to any recapitalization and/or transaction that may ultimately result.

RSM Richter Inc.

Le 20 octobre 2005

Par Messagerie

«Title» «FirstName» «LastName»
«Designation»
«CompanyName»
«Address»
«City» («Province») «PostalCode»

**Objet : Entente de confidentialité
Notre dossier n° R-3137**

«Title»,

Nous avons été autorisés par Meubles Fly America Inc. (le « Vendeur »), à vous fournir de l'Information confidentielle de façon à ce que «CompanyName» (la « Compagnie ») puisse procéder à l'analyse d'une transaction potentielle d'investissement ou d'achat d'éléments d'actif (la « Transaction ») en vertu des conditions énoncées aux présentes.

Il est attendu que :

- La Compagnie reconnaît que de l'Information confidentielle ayant trait au Vendeur lui sera transmise dans le cadre de la Transaction par voie d'accès à une salle de données virtuelle ainsi que par d'autres communications écrites et verbales;
- Le Vendeur souhaite préserver le caractère confidentiel de toute l'information ayant trait directement ou indirectement à la Transaction.

Par conséquent, la Compagnie convient de ce qui suit :

1. Le terme « Information confidentielle » désigne toute l'information écrite ou verbale ayant trait, directement ou indirectement, au Vendeur, ses filiales et sociétés affiliées, le cas échéant, et à ses activités ayant été fournie en date d'aujourd'hui ou à être fournie à un Représentant (tel que ce terme est défini ci-après) de la Compagnie. Nonobstant ce qui précède, l'Information confidentielle exclue l'information qui :
 - a) était connue de la Compagnie ou était de notoriété publique au moment où la Compagnie en a pris connaissance;
 - b) a été légalement divulguée par un tiers;
 - c) doit être divulguée en vertu d'une loi ou d'un règlement applicable et en vigueur.

2. La Compagnie s'engage à :
 - a) préserver le caractère confidentiel de toute l'Information confidentielle. Par conséquent, à moins d'avoir obtenu le consentement écrit d'un représentant dûment autorisé du Vendeur, la Compagnie ou un Représentant (tel que ce terme est défini ci-après) de cette dernière ne peut divulguer, en tout ou en partie, de l'Information confidentielle de quelque manière que ce soit;
 - b) ne pas utiliser l'Information confidentielle à d'autres fins que celles liées à la Transaction;
 - c) ne pas divulguer l'Information confidentielle ou autoriser qui que ce soit à le faire, sauf à ses administrateurs, hauts dirigeants, employés ou toute autre personne participant directement à la Transaction (incluant ses agent et ses représentants) (collectivement, les « Représentants »), à la condition que ces Représentants soient informés du caractère confidentiel de cette Information et aient accepté expressément préalablement par écrit d'être liés par les dispositions de l'entente de confidentialité;
 - d) adresser toute question liée à l'Information confidentielle à RSM Richter Inc. (« Richter ») et s'abstenir d'entrer en contact direct avec tout haut dirigeant, administrateur, représentant, employé, client, fournisseur ou distributeur du Vendeur ou de toute société liée, à moins d'avoir obtenu le consentement préalable écrit de Richter.
3. La Compagnie ne doit pas utiliser l'Information confidentielle à aucune autre fin que l'évaluation et l'analyse d'une Transaction possible avec le Vendeur. La Compagnie et les Représentants ne doivent en aucun cas utiliser l'Information confidentielle pour faire concurrence, directement ou indirectement, au Vendeur dans le cadre de ses activités actuelles pour une période de dix-huit (18) mois à compter de la Date de prise d'effet (tel que ce terme est défini ci-après) de la province de Québec.
4. Dans les 20 jours suivant la réception d'une demande écrite du Vendeur à cet effet, la Compagnie doit remettre toute l'Information confidentielle reçue. De plus, tous les documents d'analyse, d'étude, sommaires, extraits ou autres préparés par la Compagnie, établis en tout ou en partie d'après l'Information confidentielle, doivent être détruits par la Compagnie dans les 30 jours suivant la fin des discussions au sujet de la Transaction. Une confirmation écrite de cette destruction doit être transmise le plus rapidement possible par un représentant autorisé de la Compagnie qui aura supervisé la destruction des documents en question.
5. Toute l'Information confidentielle doit demeurer la propriété du Vendeur et aucun élément de la présente entente de confidentialité ne doit être interprété comme transférant quelque droit que se soit à la Compagnie ni ne lui octroyant une licence quelconque en ce qui a trait à l'Information confidentielle ni ne restreignant le Vendeur d'utiliser, de divulguer ou de diffuser de l'Information confidentielle de quelque façon que ce soit.
6. Le Vendeur et Richter ne font aucune déclaration et n'offrent aucune garantie quant à l'exactitude, à la fiabilité ou à l'intégralité de l'Information confidentielle transmise à la Compagnie. La Compagnie demeure donc entièrement responsable de l'utilisation de l'Information confidentielle et reconnaît qu'elle n'aura aucune cause d'action que ce soit contre Richter ou le Vendeur ou leurs administrateurs, cadres, employés, agents, conseillers, représentants ou consultants respectifs si l'Information confidentielle est, ou est alléguée être, de quelque façon que ce soit, incomplète, incorrecte ou autrement erronée.
7. La Compagnie accepte d'être tenue responsable du manquement par un de ses Représentants de se conformer à toutes les dispositions de l'entente de confidentialité.

8. Les obligations de la Compagnie prévues à la présente entente de confidentialité au sujet de l'Information confidentielle s'ajoutent à toute autre obligation de la Compagnie à cet égard, prévue à toute autre entente préalablement ou ultérieurement conclue entre la Compagnie et le Vendeur.
9. En plus des engagements indiqués à la présente entente de confidentialité en ce qui a trait à l'Information confidentielle, la Compagnie s'engage à garder strictement confidentielle et à ne pas, sans le consentement préalable écrit du Vendeur, divulguer à une tierce partie, l'existence ou quel qu'aspect que ce soit des négociations en cours, discussions ou relations d'affaires entre la Compagnie et le Vendeur, étant entendu par ailleurs que la Compagnie pourra faire une annonce publique de telle entente (la forme et le contenu de cette annonce devant être préalablement approuvés par le Vendeur) au moment où les parties auront exécuté une entente définitive ou à une date ultérieure si requis en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables.
10. Aucune disposition de la présente entente de confidentialité ne peut être modifiée, à moins d'une communication écrite dûment signée et approuvée par un membre de la direction du Vendeur.
11. Si une des clauses de la présente entente de confidentialité est annulée ou décrétée inopérante par un tribunal compétent, les autres clauses de la présente entente de confidentialité continueront néanmoins d'être en vigueur.
12. La présente entente de confidentialité prendra effet en date de sa signature (« Date de prise d'effet »). La présente entente de confidentialité demeurera pleinement en vigueur pour une période de douze (12) mois à compter de la Date de prise d'effet à moins qu'elle ne soit prolongée d'un commun accord par la Compagnie et le Vendeur. Par la suite, toutes les obligations des parties quant à l'utilisation et à la protection de l'Information confidentielle continueront d'avoir plein effet que de droit pour une période de deux (2) ans.
13. La Compagnie s'engage à ne pas solliciter, directement ou indirectement, ni employer l'équipe de direction du Vendeur pour une période de douze (12) mois à compter de la Date de prise d'effet et à ne pas solliciter, directement ou indirectement, tout autre employé du Vendeur pour une période de six (6) mois à compter de la Date de prise d'effet, à moins d'avoir obtenu le consentement préalable écrit du Vendeur.
14. La Compagnie reconnaît qu'advenant le cas où elle ferait défaut de respecter les dispositions de cette entente de confidentialité, le Vendeur pourrait subir un préjudice irréparable pour lequel il ne pourrait être adéquatement compensé seulement par l'octroi de dommages monétaires. La Compagnie convient donc qu'en cas de violation ou violation anticipée de cette entente de confidentialité, le Vendeur aura droit d'avoir recours à l'injonction et/ou à tous autres recours préliminaires ou équitables, en sus de tous les autres recours légaux disponibles.
15. La présente entente de confidentialité est assujettie aux lois en vigueur dans la province du Québec (Canada) et doit être interprétée conformément à celles-ci, sans égard à la règle de conflit de lois.
16. Une signature transmise par télécopieur aura force de droit.
17. La présente entente de confidentialité est au profit du Vendeur et de ses successeurs, ayants cause et représentants. Elle ne doit pas être cédée ni transférée par la Compagnie, en tout ou en partie, sans l'obtention préalable du consentement écrit du Vendeur.

Page 4
Le 20 octobre 2005

Nous vous demandons de bien vouloir signer la présente entente de confidentialité et de la retourner au soussigné par la poste ou par télécopieur au (514) 934-3504.

Veuillez agréer, «Title», nos salutations distinguées.

RSM Richter Inc.

Benoit Gingues, CA, CIRP

Nous acceptons les conditions de la présente entente de confidentialité.

Accepté, ce __^e jour d'octobre 2005.

«CompanyName»

Par : «FirstName» «LastName», «Designation»

RSM Richter Inc.

October 20, 2005

Via Courier

«Title» «FirstName» «LastName»
«Designation»
«CompanyName»
«Address»
«City», «Province» «PostalCode»

RSM Richter Inc.
2, Place Alexis Nihon
Montréal (Québec) H3Z 3C2
Téléphone / Telephone : (514) 934-3497
Télécopieur / Facsimile : (514) 934-3514
www.rsmrichter.com

Ligne directe / Direct dial : (514) 934-3514
Courriel / E-mail : bgingues@rsmrichter.com

**Re: Confidentiality Agreement
Our File No. R-3137**

Dear «Title» «LastName»,

We have been authorized by Fly America Furniture Inc. (the "Vendor") to provide you with confidential information in order for «CompanyName» (the "Company") to proceed with the analysis of a potential investment or asset purchase transaction (the "Transaction") based on the terms and conditions set out herein.

Whereas:

- The Company acknowledges that confidential information relating to the Vendor will be transmitted to it within the context of the Transaction by way of access to a virtual dataroom, as well as other written and oral communications.
- The Vendor wishes to maintain the confidential nature of all information pertaining directly or indirectly to the Transaction.

Accordingly, the Company agrees as follows:

1. The term "Confidential Information" shall mean all verbal or written information relating, directly or indirectly, to the Vendor, its subsidiaries and affiliates, as the case may be, and its business activities, disclosed on this date or to be disclosed to a Representative (as such term is defined hereinafter) of the Company. Notwithstanding the foregoing, Confidential Information shall exclude information which:
 - a) was known to the Company or a matter of public knowledge at the time of its disclosure to the Company;
 - b) was disclosed legally by a third party;
 - c) must be disclosed by virtue of any law or regulation applicable and in force.

2. The Company undertakes:
 - a) To preserve, and cause to be preserved the confidential character of all Confidential Information. Thus, unless it obtains the written consent of a duly authorized representative of the Vendor, no Confidential Information shall be disclosed by the Company or by one of its Representatives (as such term is defined hereinafter), in any manner whatsoever, in whole or in part;
 - b) Not to use the Confidential Information except for the purposes of the Transaction;
 - c) Not to disclose the Confidential Information or authorize anyone to disclose it, except to its directors, senior executives, employees or any other person participating in the Transaction including agents and representatives (collectively, the "Representatives"), on condition that these Representatives are advised of the confidential character of this information and have expressly agreed in writing in advance to be bound by the provisions of this Confidentiality Agreement;
 - d) To refer any and all questions related to the Confidential Information to RSM Richter Inc. ("Richter"), and refrain from entering into direct contact with any other senior executive, director, representative, employee, customer, supplier or distributor of the Vendor or any company related thereto, unless it obtains the prior written consent of Richter to that effect.

3. The Company shall not use any Confidential Information for any purpose other than to evaluate and analyze a possible Transaction with the Vendor, and in no event shall the Company and the Representatives use any Confidential Information to compete, directly or indirectly, with the Vendor in its actual business activities for a period of eighteen (18) months from the Effective Date (as such term is defined hereinafter) and this in the province of Quebec.

4. Within 20 days of receiving a written request of the Vendor to that effect, the Company shall surrender all the written Confidential Information it would have received. Furthermore, any analyses, studies, summaries, extracts or other documents prepared by the Company, based in whole or in part on the Confidential Information, shall be destroyed by the Company within thirty (30) days of the end of the discussions concerning the Transaction. A written certificate of this destruction shall be transmitted as soon as possible by an authorized representative of the Company who will have supervised the destruction of the documents in question.

5. All Confidential Information shall remain the property of the Vendor, and nothing contained in this Confidentiality Agreement shall be construed as transferring any right or license to the Confidential Information to the Company, nor shall restrict the Vendor from using, disclosing or disseminating Confidential Information in any way.

6. The Vendor and Richter make no representation and give no guarantee as to the accuracy, reliability or completeness of Confidential Information transmitted to the Company. The Company thus remains completely responsible for the use of the Confidential Information and acknowledges that it shall have no cause of action whatsoever against Richter or the Vendor or their respective directors, officers, employees, agents, advisors, representatives or consultants if the Confidential Information is, or is alleged to be, in any way incomplete, inaccurate or otherwise defective.

7. The Company agrees to be held liable for the default of any of its Representatives to comply with any provision of this Confidentiality Agreement.

8. The Company's obligations with respect to Confidential Information under this Confidentiality Agreement shall be in addition to any other obligations of the Company with respect to the Confidential Information under any other agreements previously or hereafter entered into by the Company and the Vendor.
9. In addition to the undertakings set forth herein with respect to the Confidential Information, the Company agrees that it will keep strictly confidential and will not, without the prior written consent of the Vendor, disclose to any third party, the existence or any aspect of any ongoing negotiations, discussions or business dealings between the Company and the Vendor; provided, however, that the Company may make a public announcement of such agreement (the form and substance of which shall have been approved by the Vendor) at such time as the parties execute a definitive agreement or at such earlier time as may be required under applicable securities laws.
10. No provision of this Confidentiality Agreement may be modified, except by written instrument duly signed and acknowledged by an officer of the Vendor.
11. If any clause of this Confidentiality Agreement is nullified or ruled to be inoperative by a competent court, the other clauses of this Confidentiality Agreement shall nonetheless remain in force.
12. This Confidentiality Agreement shall be effective as of the date of its execution ("Effective Date"). This Confidentiality Agreement will continue to be in full force and effect for a period of twelve (12) months from the Effective Date unless extended by the mutual agreement of the Company and the Vendor. Thereafter, all obligations of the parties with respect to the use and protection of Confidential Information shall remain binding for a period of two (2) years.
13. The Company undertakes not to solicit, directly or indirectly, or employ the management team of the Vendor for a period of twelve (12) months from the Effective Date and not to solicit, directly or indirectly, any other employee of the Vendor for a period of six (6) months from the Effective Date, unless it obtains the written authorization of the Vendor.
14. The Company understands that, in the event it fails to comply with the provisions of this Confidentiality Agreement, the Vendor may suffer irreparable harm for which it may not be adequately compensated by monetary damages alone. The Company agrees that, in the event of any breach or threatened breach of this Confidentiality Agreement, the Vendor will be entitled to injunctive relief and/or other preliminary or equitable relief, in addition to any other remedies available at law.
15. This Confidentiality Agreement shall be governed and interpreted by the laws in force in the Province of Québec, Canada, without regard to conflict of rules.
16. A facsimile signature will be legally enforceable.
17. This Confidentiality Agreement is for the benefit of the Vendor, its successors, representatives and assigns. It shall not be assigned or transferred by the Company in whole or in part without the prior consent of the Vendor.

Page 4
October 20, 2005

We would ask that you sign and return this Confidentiality Agreement to the undersigned, by mail or by fax at (514) 934-3504.

Yours very truly,

RSM Richter Inc.

Benoit Gingues, CA, CIRP

We accept the terms of this Confidentiality Undertaking.

Accepted, this ___ day of October 2005

«CompanyName»

Per: «FirstName» «LastName», «Designation»

ANNEXE "D"

RSM! Richter Inc.

Fly America Furniture Inc. - Data Room Index

1. Financial Information

- 1.1. Audited Financial Statements for the fiscal years 2004 and 2005
- 1.2. Internal financial statements (F2004, F2005 and YTD F2006)
- 1.3. Financial forecast for F2006, including detailed underlying assumptions
- 1.4. Detailed store contribution statements by store for the last two fiscal periods (F2004 and F2005) and year-to-date (F2006)
- 1.5. Weekly/monthly executive reporting package (three sample reports – additional reports are available upon request)
- 1.6. Outstanding purchase orders

2. Inventory and Merchandising Information

- 2.1 Most recent inventory (as at October 13, 2005) by department and by location including cost, units, retail, including detailed listing
- 2.2 Monthly inventory levels for the combined stores for the past twelve months
- 2.3 Inventory in transit as at October 14, 2005
- 2.4 Merchandising / buying guide (sample buying guide used by vendor report – October 20, 2005) (additional reports are available upon request)
- 2.5 Average sales transaction for the past two years (summary) and F2005 year-to-date (detailed)
- 2.6 Slow Moving Inventory (items for which no sale occurred in the past 90 days for furniture and 60 days for boutique)

3. Real Estate

- 3.1 Summary of Leases for each store location including landlord, square footage, terms (including options), details of all occupancy costs (minimum rent, additional rent (CAM), taxes, maintenance, phone, utilities), construction costs, etc.
- 3.2 Fixed asset listing (F2001 to F2006), including capital expenditures for F2002 to F2006
- 3.3 Leases

4. Contracts

- 4.1 Fly Master Agreement (licensing agreement)
- 4.2 Key Contracts (IBM, CCI – to come)
- 4.3 Loans (capital leases)
- 4.4 List of all contracts with a short description of each (copies of any of these contracts are available upon request)

4.5 Insurance Policies (Commercial general liability and Property All Risks)

5. Suppliers

5.1 Top 10 suppliers including annual purchases, trade terms and gross margin

5.2 Contracts with main suppliers

6. Human Resources

6.1 Organizational Chart

6.2 Number of employees by location and department

6.3 Head Office Wages

6.4 List of all employees' wages (position and salary)

6.5 Group benefits programs (RRSP – Clarica)

6.6 Group insurance policies (Financière Sun Life)

7. General

7.1 Corporate Tax Returns (provincial and federal) for the last two fiscal years (F2004 and F2005)

7.2 Description of current information systems

7.3 Marketing events calendar for F2005 and F2006

7.4 Notice to Creditors

7.5 Documents submitted by the Trustee

ANNEXE "E"

LETTER ADDRESSED TO

Mr. Ben Nortman
Hilco Trading, Inc.
bnortman@hilcotrading.com

Mr. Louis Tremblay
Maynards Industries Ltd.
ltremblay@maynards.com

Mr. Steve Kisber
Crescent Commercial Corp.
sk@c3go.com

Ms. Sondra Yee
Gordon Brothers Inc.
syee@grodonbrothers.com

RSM Richter Inc.

October 20, 2005

Via Email

RSM Richter Inc.
2, Place Alexis Nihon
Montréal (Québec) H3Z 3C2
Téléphone / Telephone : (514) 934-3497
Télécopieur / Facsimile: (514) 934-3504
www.rsmrichter.com

Ligne directe / Direct dial : (514) 934-3496
Courriel / E-mail gbenchaya@rsmrichter.com

**Re: Fly America Furniture Inc. ("Fly America" or "Company")
Our File No. R-3137**

Dear

Further to our telephone conversation, this is to advise you that RSM Richter Inc. ("Richter") has commenced a search process for parties that may have an interest in investing and/or acquiring the assets of Fly America. In the event that the search process is unsuccessful, the Company would proceed with the liquidation of its inventory and fixtures.

In this regard, we have forwarded you certain information, provided by Fly America, which you may require to formulate your offer for the liquidation of the inventory and fixtures of the Company. Richter makes no representation and gives no guarantee as to the accuracy, reliability or completeness of this information. Accordingly, Crescent Commercial Corp. acknowledges that it will have no cause of action whatsoever against Richter if this information is, or is alleged to be, in any way incomplete, inaccurate or otherwise defective.

Please note that your offer for the liquidation of inventory must be submitted no later than noon, Eastern Standard Time on November 1, 2005 and must be placed in a sealed envelope addressed as follows:

RSM Richter Inc.
Attention: Benoit Gingues
2 Place Alexis Nihon, Suite 2200
Montréal, Québec H3Z 3C2

The Company intends to provide you with an update of the inventory position on October 31, 2005 which you must consider in formulating your offer.

The offer must also consider the following:

- Estimated liquidation start date November 4, 2005;
- Minimum guarantee based on estimated inventory at cost at the estimated liquidation start date;
- Payment of 85% of the estimated minimum guarantee upon execution of an agency agreement;
- Commissions on augment inventory (if applicable);
- Payment of all store operating expenses and contribution to central overhead to be more fully defined in the offer;
- Sale termination date;
- The agent shall have the right to use premises during the term of the sale and can terminate the sale prior to the sale termination date at its discretion upon providing Richter with a 7 day written notice.

Yours very truly,

RSM Richter Inc.
Interim Receiver

Gilles Benchaya, CA

ANNEXE "F"

Fly Furniture America Inc. - Liquidator information request list

Description	Reference
1. Financial Information	
▪ Detailed store contribution statements by store for the past twelve months (13 periods of 4 weeks)	1A
▪ Comparative store sales and gross margins for the past twelve months (13 periods of 4 weeks)	1A
▪ Store payrolls for the past 6 months (24 weeks - April 1 to September 11, 2005)	1B
▪ <i>Removed</i>	1C
▪ Breakdown of sales tender: credit card sales, cash sales, and debit card sales for the last twelve months (Twelve periods of 4 weeks - November 8, 2004 to October 10, 2005)	1D
▪ Customer deposits (amount of deposits on record, aging of deposits, deposit policy in store)	1E
2. Inventory and Merchandising Information	
▪ Most recent inventory by department (category) including cost, units, retail	2A
▪ Inventory by location as of the most recent reporting date at cost and retail	2A
▪ Monthly inventory levels for the combined stores for the last twelve months;	2B
▪ Current price file	2C
▪ Current outstanding purchase orders	2D
▪ Details of any merchandise that is already paid for and has not yet arrived (in transit)	2E
▪ Average sales transaction - Past two years (summary) and YTD F2006 (detailed)	2F
▪ Marketing events calender for fiscal 2006	2G
3. Real Estate	
▪ Summary of leases for each store location including:	3A
- Location	
- Square footage	
- Details of all occupancy costs (minimum rent, taxes, utilities, telephone, etc.)	
▪ Schedule of occupancy per diem costs (minimum rent, % rent, utilities, taxes, CAM, etc.)	3A
4. Other	
▪ Various information subsequently provided based on liquidators' requests	4

ANNEXE "G"

Fly America Furniture Inc.

Étapes essentielles à la mise en œuvre du Plan de Relance (Le 14 novembre 2005)

<i>Date</i>	<i>Description</i>	<i>Responsable</i>
14 novembre 2005	Lettre d'intention de l'investisseur	Investisseur
15 novembre 2005	Offre du repreneur (Crescent)	Crescent/RSM Richter
16 novembre 2005	Cour – Autorisation d'accepter l'offre de Crescent	McCarthy /RSM Richter
17 novembre 2005	Ré-ouverture des magasins	Crescent/Fly
6 décembre 2005	Offre d'investissement et de recapitalisation	Investisseur/RSM Richter/McCarthy
8 décembre 2005	Cour – Autorisation d'accepter l'offre d'investissement et de recapitalisation	McCarthy/RSM Richter
8 décembre 2005	Avis aux créanciers de la tenue de l'assemblée pour considérer la proposition	RSM Richter
19 décembre 2005	Assemblée des créanciers - proposition	RSM Richter
21 décembre 2005	Cour – Ratification de la proposition – Réorganisation du capital-actions	Lapointe Rosenstein/RSM Richter
22 décembre 2005	Clôture de la transaction	Toutes les parties