

Insolvency Bulletin

Bulletin sur l'insolvabilité

Issued by the Office of the
Superintendent of Bankruptcy

Publié par le Bureau du
Surintendant des faillites

February 1981 Vol. 1 No. 2

Février 1981 vol. 1 n° 2

Canada



Table of Contents

Schéma du contenu

BANKRUPTCY AND INSOLVENCY

The Mandate to assess the Financial Position and Viability of a company and the lender's security position by John J. Swidler, C.A.	3
Addendum to trustee licensing policy	14
List of Receiverships*	16
Licences in Force as of January 1st, 1981	17
Number of Trustees by Province of Residence as of January 1st, 1981	17
List of Trustees in Bankruptcy by Province of Residence as of January 1st, 1981	18
List of Trustees in Bankruptcy whose licence has been extended to include other provinces	24
Address of Offices where Bankruptcy Proceedings are Filed.....	26
Index of Bankruptcy Proceedings	27
Bankruptcy Proceedings filed during the month of January.....	28
Statistics.....	81
Trustee Licences issued during the month of January	87

FAILLITE ET INSOLVABILITÉ

Mandat en vue d'évaluer la situation financière et la viabilité d'une entreprise et la position du prêteur sur le plan de la garantie	3
Addendum à la politique en matière d'octroi des licences aux particuliers.....	14
Liste de mises sous séquestre*	16
Licences en vigueur au 1er janvier 1981	17
Nombre de syndics par province de résidence au 1er janvier 1981.....	17
Liste des syndics en matière de faillite par province de résidence en date du 1er janvier 1981	18
Liste de syndics en matière de faillite dont la licence a été continuée pour inclure d'autres provinces	24
Adresse des bureaux où les procédures de faillites sont déposées.....	26
Index des Procédures de faillites	27
Procédures de faillites déposées au cours du mois de janvier ..	28
Statistiques.....	81
Licences de syndics émises au cours du mois de janvier	87



The following article by John J. Swidler, C.A. of the trustee firm Richter and Partners Inc. of Montreal, Quebec is reprinted here with the kind permission of the author and of the Canadian Insolvency Association.

The article is the introductory paper for a collection of papers on Receivership produced for the Canadian Insolvency Association as a result of their cross-country seminar series on Receivership during the Spring of 1980. This collection is now available from the C.I.A. at the price of \$38.50. The Association is presently preparing for another series of cross-country seminars this Spring concerning the "Effective Use of Proposals to Reorganize a Company's Affairs."

Further information concerning this collection of papers on Receivership and the forthcoming series of seminars on Proposals may be obtained by writing to:

The Canadian Insolvency Association,
250 Bloor Street, East,
Toronto, Ontario.
M4W 1G5

THE MANDATE TO ASSESS THE FINANCIAL POSITION AND VIABILITY OF A COMPANY AND THE LENDER'S SECURITY POSITION

by John J. Swidler, C.A.

Unfortunately, the role of a Receiver in the eyes of the financial community is often considered analogous to that of a corporate undertaker. His services are utilized after a company has suffered extensive losses; after the assets of the company have been severely depleted; and after the company has lost the confidence of its lenders, customers, suppliers and the business community. We, who are practising in the area of financial reorganization, must re-educate the business community to consider an expanded role for the Receiver, as that of a corporate doctor. The Receiver who is given the opportunity at an early stage to examine a company and to make a complete diagnosis of its ills, may be in a position to prescribe a prescription to return the company to health. The Receiver whose services are utilized in this manner, can perform a valuable service for his client, for the customer of the client and for the business community in general. The purpose of this Paper is to examine some of the extended mandates which may be undertaken in the consulting area of financial reorganization, rather than the liquidation of a company's assets to repay a loan.

In order to successfully carry out the analysis mandate, the appointment must be made before the difficulties of the company are so serious as to be beyond being remedied. The appointee should be considered as an independent party who is looked upon as a valuable intermediary to recommend to both management and the lender, methods to improve the business of the borrower in order to arrest the losses that are being incurred and the problems that are being encountered. In order to be in a position to carry out a mandate of this nature, the consultant must be engaged as soon as there is a sign of difficulty. The signs of difficulty in each instance may vary. Some of the signs may include:

- (a) the fact that the company has suffered an extensive loss in its operations, and its working capital may be depleted;
- (b) the fact that the company, at one time extremely profitable, has in recent years started to stagnate and to report marginal profits;
- (c) the fact that the company has lost important personnel;
- (d) the fact that the company cannot arrest losses in one of its operating divisions, although it may continue to be profitable as a total business entity;
- (e) the fact that cost overruns, construction delays or inability to commence a new business within an original time schedule, has placed the company in difficulty;

L'article qui suit est de John J. Swidler, c.a. de la firme de syndics Richter and Partners Inc. de Montréal, Québec. Cet article est publié avec la permission de l'auteur et du Conseil Canadien d'Insolvabilité.

Il s'agit de l'introduction du recueil des documents relatifs aux colloques mis sous séquestres produit pour le Conseil Canadien d'Insolvabilité suite aux colloques tenus au printemps de 1980. Ce recueil est disponible auprès du C.C.I. au coût de \$38.50. Le Conseil est à préparer de nouveaux colloques pour ce printemps qui traiteront de "l'Efficacité des propositions dans la réorganisation d'une compagnie."

Plus de détails quant au recueil ou aux colloques sur les propositions peuvent être obtenus en écrivant au:

Conseil Canadien d'Insolvabilité
250 est, rue Bloor,
Toronto, Ontario.
M4W 1G5

MANDAT EN VUE D'ÉVALUER LA SITUATION FINANCIÈRE ET LA VIABILITÉ D'UNE ENTREPRISE ET LA POSITION DU PRÊTEUR SUR LE PLAN DE LA GARANTIE

par John J. Swidler, c.a.

Trop souvent, les milieux financiers estiment que le séquestre joue le rôle d'un entrepreneur de pompes funèbres pour les entreprises. On a recours à ses services lorsqu'une entreprise a subi de très lourdes pertes, que son actif est presque réduit à néant et qu'elle a perdu la confiance de ses prêteurs, clients, fournisseurs et des milieux d'affaires. Nous-mêmes, qui nous occupons de réorganisation financière, devons rééduquer les milieux d'affaires et essayer d'élargir le rôle du séquestre pour en faire un médecin des entreprises. Le séquestre auquel on donne, dès que commencent les difficultés, la possibilité d'examiner la situation d'une entreprise et de faire le diagnostic de sa maladie sera peut-être en mesure de lui prescrire un remède qui lui permettra de recouvrer la santé. Il peut ainsi rendre un service inestimable à son client, au client de ce dernier et aux milieux d'affaires en général. Le présent document a pour objectif d'examiner certains de ces mandats élargis visant à la réorganisation financière plutôt qu'à la liquidation des biens d'une entreprise en vue du remboursement d'un prêt.

Pour obtenir de bons résultats, il faut que la nomination intervienne avant que les difficultés que rencontre l'entreprise ne soient si graves qu'il n'est plus possible d'y remédier. La personne désignée devrait être considérée comme une partie indépendante, un intermédiaire précieux qui recommande tant à la direction qu'au prêteur des méthodes permettant d'améliorer les affaires de l'emprunteur afin de faire cesser les pertes que subit l'entreprise et de résoudre les problèmes qui se posent à elle. Pour pouvoir remplir un mandat de ce genre, l'expert-conseil doit être engagé dès que commencent les difficultés. Les indices des difficultés peuvent être différents dans chaque cas; on citera entre autres les faits suivants:

- (a) l'entreprise a subi de lourdes pertes et son capital d'exploitation est épuisé;
- (b) l'entreprise, qui était extrêmement rentable, est depuis quelques années entrée dans une période de marasme et ses bénéfices sont minimes;
- (c) l'entreprise a perdu des membres de son personnel cadre;
- (d) l'entreprise ne peut arrêter les pertes de l'une de ses divisions opérationnelles, bien qu'elle puisse continuer à être rentable dans l'ensemble;
- (e) les dépassements du coût estimatif, les délais de construction ou l'impossibilité d'entreprendre de nouvelles affaires dans les délais prévus ont mis l'entreprise en difficultés;

- (f) the fact that the company may have excessive inventories, as compared to previous years and industry norms.

If his services are to be utilized, the consultant's mandate must be defined clearly and accepted by the company in difficulty and the financial institution to whom the company is indebted. The borrower must be satisfied that the consultant has accepted his assignment in good faith and not merely as a stepping stone to recommend the winding-up of the business to the financial institution. The company must be assured that the consultant will carry out his mandate as a professional, and his activities within the company will not be apparent to the customers or suppliers of the company. Both parties must be satisfied that the independence of the consultant, coupled with his business expertise, will provide valuable information to the lender. The information, provided as expeditiously as possible, should ultimately be in the form of a Report that will carefully analyze the security position of the lender and the viability of the company. It should identify the problems of the borrower and provide definitive recommendations to the company and the lender, which, if followed, would hopefully enable the company to weather its difficulties and continue in business.

1. THE APPOINTMENT AND THE FEES

The issue from whom the appointment should emanate is one that requires some reflection. If the appointment emanates from the company having the difficulties, it is likely that the consultant has accepted a professional engagement from this company. If this occurs, it may be necessary for the consultant to review his findings and his Report with the company prior to releasing the information to the financial institution. By accepting an appointment from the company, his independence may be effected. It would appear that the appointment should be obtained directly from the financial institution. A form of appointment, whereby the company consents to the appointment by the financial institution and agrees to cooperate and defray the fees of the consultant, should be utilized. The appointment in this manner avoids the problem of prior release of information to the borrower and also alleviates the problem of a subsequent conflict of interest. In addition, the borrower cannot allege that the consultant was its representative and should it ultimately be necessary to demand payment of the outstanding indebtedness, would have a conflict of interest in continuing to represent the financial institution.

The issue of fees is often a difficult problem in a mandate of this nature. The lender that agrees to continue its support pending the consultant's Report and recommendations, often requests that the borrower defray all of the costs of the consultant. The borrower is concerned about the quantum of the fees and is unwilling to sign a blank cheque. In this aspect, the consultant must utilize his professional integrity to assure the borrower that the services will be performed as expeditiously as possible and the information will be provided to the lender on a timely basis with a minimum of costs. Only as this area of the practice is developed, and as the lender and borrower realize the benefits that may enure from this type of mandate, will the issue of fees be less of a problem.

2. THE TYPE OF MANDATE

The appointment of the consultant will include an assessment of the security position of the lender, a report on the future viability of the company, as well as recommendations pertaining to the operations of the company. The mandate may be altered dependent on the amount of the loan, the nature of the company, and the specific type of information required.

- (f) l'entreprise a des stocks excessifs par rapport aux années précédentes et aux normes industrielles.

Si ses services sont utilisés, le mandat de l'expert-conseil doit être clairement défini et accepté par l'entreprise en difficulté et par l'institution financière envers laquelle l'entreprise est endettée. L'emprunteur doit s'assurer que l'expert-conseil a accepté sa mission de bonne foi et non comme un moyen lui permettant de recommander à l'institution financière la liquidation de l'entreprise. La société doit s'assurer que l'expert-conseil remplira son mandat au mieux de ses capacités et que ses activités au sein de l'entreprise demeureront inconnues des clients ou fournisseurs. Les deux parties doivent avoir la certitude que l'indépendance de l'expert-conseil, jointe à ses compétences, fourniront des renseignements utiles au prêteur. Ces renseignements, fournis aussi rapidement que possible, devraient prendre la forme d'un rapport qui analyserait soigneusement la situation du prêteur au point de vue de la garantie et de la viabilité de l'entreprise. Il devrait indiquer les problèmes qui se posent à l'emprunteur et inclure des recommandations précises à l'entreprise et au prêteur qui, si elles sont mises en oeuvre, devraient permettre à l'entreprise de surmonter ses difficultés et de poursuivre ses opérations.

1. NOMINATION ET HONORAIRES

La question de savoir quelle autorité devrait être chargée de la nomination demande réflexion. Si la nomination est faite par l'entreprise qui se trouve en difficultés, il est probable que l'expert-conseil a été engagé par elle. Si tel est le cas, il se peut que l'expert-conseil soit tenu d'examiner ses conclusions et son rapport avec l'entreprise avant de transmettre les renseignements à l'institution financière. Une nomination par l'entreprise peut nuire à son indépendance. Il semble que la nomination devrait être faite directement par l'institution financière. Il faudrait choisir une forme de nomination en vertu de laquelle l'entreprise consent à la nomination par l'institution financière et accepte de coopérer et de payer les honoraires de l'expert-conseil. On éviterait ainsi les deux problèmes suivants: la diffusion préalable des renseignements à l'emprunteur et un conflit d'intérêts subséquent. En outre, l'emprunteur ne pourrait prétendre que l'expert-conseil était son représentant et, s'il devenait nécessaire de réclamer le paiement des créances exigibles, qu'il y aurait conflit d'intérêts s'il continuait à représenter l'institution financière.

La question des honoraires est souvent un problème difficile dans un mandat de cette nature. Le prêteur qui accepte de continuer à apporter son appui en attendant le rapport et les recommandations de l'expert-conseil demande souvent à ce que tous les frais de ce dernier soient payés par l'emprunteur. L'emprunteur s'inquiète du montant des honoraires et ne veut pas signer un chèque en blanc. À cet égard, l'expert-conseil, sur la foi de son intégrité professionnelle, doit assurer à l'emprunteur qu'il remplira sa mission aussi rapidement que possible et qu'il fournira au prêteur tous renseignements utiles en temps opportun, contre un minimum de frais. La question des honoraires ne deviendra un problème secondaire que lorsque ce genre de pratique se sera développé et que le prêteur et l'emprunteur réaliseront les avantages qu'ils peuvent tous deux en retirer.

2. LE GENRE DE MANDAT

Lorsque l'expert-conseil sera nommé, il devra évaluer la situation du prêteur sur le plan de la garantie, établir un rapport sur la viabilité future de la société et formuler des recommandations quant aux opérations de cette dernière. Le mandat peut être modifié selon l'importance du prêt, la nature de l'entreprise et le genre d'informations requises.

3. THE MANDATE TO ASSESS THE SECURITY POSITION OF THE LENDER AND THE VIABILITY OF THE COMPANY

The purpose of the assessment is to provide an independent and objective analysis of the company. This analysis is often conducted at a date other than the financial year end and must utilize certain audit techniques as well as some assumptions in order to complete the evaluation. The consultant will make use of order analysis, cash flows and projections. Assuming that the security of the lender consists of a Debenture or a Trust Deed on all of the assets of the company, the consultant would study the following prior to commencing his detailed review:

- a review with management of the history of the company, product lines, product mix and the nature of the industry;
- a review of the physical premises;
- a review of the functions of management and of other key personnel;
- a review of the operations of any affiliated companies and of any companies having special relationships with the company under study;
- a review with the management of the company of their opinion as to the cause of difficulties;
- a review of the prior and current year's financial statements, accounting principles and accounting records.

Once the consultant has familiarized himself with some of the preliminary information, a detailed assessment of the assets and liabilities of the company will commence. This may include:

(a) ANALYSIS OF THE ASSETS

(i) TRADE ACCOUNTS RECEIVABLE

- Review receivable system and credit policies;
- Determine that subsidiary ledgers balance with control accounts;
- Obtain and review month end receivables listings;
- Obtain and verify detailed aging of receivables;
- Obtain and verify stratification of receivables as to type and dollar volume;
- Test audit existence of receivables, including proof of delivery and confirmation of large receivables;
- Determine that all credit notes have been issued and are reflected in receivables;
- Determine existence of possible dating on sales or guaranteed sales;
- Study warranties relating to receivables;
- Analyze any special problems relating to receivables, (e.g. holdbacks, volume rebates, completion of work, completion of delivery on component items in order to create a valid receivable);
- Analyze ability of the company to register liens or privileges for its outstanding receivables;
- Determine an estimated allowance for doubtful accounts.

3. MANDAT EN VUE D'ÉVALUER LA POSITION DU PRÊTEUR SUR LE PLAN DE LA GARANTIE ET DE LA VIABILITÉ DE L'ENTREPRISE

L'évaluation a pour objet de fournir une analyse indépendante et objective de l'entreprise. Cette analyse est souvent effectuée à une période autre que la fin de l'exercice financier; elle doit faire appel à certaines techniques de vérification comptable et s'appuyer sur des hypothèses afin de compléter l'évaluation. L'expert-conseil fera usage de l'analyse des commandes, des liquidités financières et des projections. En supposant que la garantie du prêteur consiste en une débenture ou un contrat fiduciaire sur tous les biens de l'entreprise, l'expert-conseil, avant de commencer son examen détaillé, procédera:

- avec la direction, à l'examen de l'historique de l'entreprise, des séries de produits, des gammes de production et de la nature de l'industrie;
- à l'examen des locaux;
- à l'examen des fonctions des membres de la direction et des autres membres du personnel cadre;
- à l'examen des opérations de toutes filiales et de toutes entreprises ayant des relations particulières avec l'entreprise faisant l'objet de l'étude;
- avec les dirigeants de l'entreprise, à l'étude de leurs points de vue quant aux causes des difficultés;
- à l'examen des bilans des années précédentes et de l'année en cours, des principes comptables et des archives comptables.

Une fois que l'expert-conseil a pris connaissance de certains des renseignements préliminaires, il entreprend l'évaluation détaillée de l'actif et du passif de la société. Elle peut comprendre:

(a) ANALYSE DES BIENS

(i) SOMMES À RECEVOIR

- Examiner le système de recouvrement des créances et les politiques de crédit;
- S'assurer que les comptes des livres auxiliaires correspondent aux comptes du grand livre;
- Se procurer et examiner la liste des sommes à recevoir en fin de mois;
- Se procurer et vérifier le classement chronologique détaillé des sommes à recevoir;
- Se procurer et vérifier la stratification des sommes à recevoir quant au type et au montant en dollars;
- S'assurer qu'on a procédé à une vérification des sommes à recevoir, notamment que les pièces justificatives de la livraison sont conservées et que confirmation des sommes importantes à recevoir est donnée;
- S'assurer que toutes les notes de crédit ont bien été remises et qu'on en a tenu compte dans les sommes à recevoir;
- Déterminer la date possible des ventes garanties ou non;
- Examiner les garanties relatives aux sommes à recevoir;
- Analyser tous problèmes particuliers relatifs aux sommes à recevoir (p. ex. retenues, rabais sur la quantité, achèvement des travaux, livraison complète de différents éléments en vue de constituer une créance valide);
- Analyser la capacité de l'entreprise d'enregistrer des droits de gage ou des privilèges pour les sommes à recevoir en souffrance;
- Prévoir une réserve pour les créances douteuses.

The lender often relies on the receivables as its primary source of security. The consultant should analyze these receivables on a going concern basis and on the possibility of the company being unable to continue. This analysis must be conducted in a manner which is fair to the borrower and at the same time, provides comfort to the lender that the receivables are bona fide and will be collected in due course. The consultant, in carrying out this area of his mandate, should report to the client on possible methods to improve collections and should, if applicable, indicate problems with credit policies of the company.

The consultant should be alert to the possibility of the company effecting savings through alteration of the receivable system or through the reduction of employees by utilization of alternate methods of collection and credit. The consultant should also be aware of possible methods of insuring the receivables, such as the utilization of a factoring institution or an indemnity company.

(ii) INVENTORY

RAW MATERIAL AND FINISHED GOODS

- Determine company locations and outside locations of inventory;
- Review nature of inventory and pricing structure, including problems of seasonal merchandise and obsolescence;
- Review insurance records relating to inventory and determine that loss payee is the financial institution;
- Obtain schedule of insurance in force;
- Analyze adequacy of company's records relating to inventory and company's control over inventory;
- Arrange for a physical count to be supervised by consultant's staff;
- Determine evaluation of inventory on a going concern basis utilizing generally accepted accounting principles;
- Review orders on hand and profitability of orders;
- Relate orders on hand to inventory;
- Review any possible liens registered on the inventory;
- Review rights of third parties or creditors to claim retention of inventory;
- Determine if any inventory is being held on a consignment basis or subject to rights to revendication;
- Visit and obtain confirmation of any inventory at bonded warehouses, independent warehouse facilities, or at outside contractors.

WORK IN PROGRESS

- Complete a physical count and evaluation;
- Compare work in progress with orders on hand;
- Analyze ability to obtain materials and findings to complete work in progress in the event of financial difficulty;
- Prepare a schedule of costs of completion of work in progress.

Souvent les sommes à recevoir constituent la principale garantie du prêteur. L'expert-conseil devrait analyser ces sommes à recevoir dans le contexte d'une entreprise viable et tenir compte de la possibilité que l'entreprise ne puisse poursuivre ses activités. Cette analyse doit être effectuée de telle sorte que, tout en étant équitable pour l'emprunteur, elle permette d'assurer au prêteur que les créances sont valides et qu'elles seront recouvrées en temps utile. En exécutant cette partie de son mandat, l'expert-conseil devrait faire connaître au client les méthodes permettant d'améliorer les recouvrements et, le cas échéant, indiquer les améliorations qui devraient être apportées aux politiques de crédit de l'entreprise.

L'expert-conseil devrait envisager la possibilité pour l'entreprise de réaliser des économies en modifiant le système de recouvrement des créances ou en réduisant le nombre d'employés, grâce à l'utilisation de méthodes différentes de recouvrement et de crédit. Il devrait également être au courant des méthodes permettant d'assurer les sommes à recevoir, telles que l'utilisation des services d'une entreprise de facturation ou d'une compagnie d'indemnisation.

(ii) STOCKS

MATIÈRES PREMIÈRES ET PRODUITS FINIS

- Déterminer l'emplacement des stocks dans les locaux de la société et à l'extérieur;
- Examiner la nature des stocks et la structure des prix, y compris le problème des marchandises saisonnières désuètes;
- Examiner les dossiers d'assurance relatifs aux stocks et vérifier qu'en cas de dommage, le bénéficiaire est l'institution financière;
- Obtenir la liste des contrats d'assurance en vigueur;
- Vérifier que les dossiers de l'entreprise relatifs aux stocks sont bien tenus et que le contrôle de l'entreprise sur les stocks est adéquat;
- Prévoir un inventaire du matériel contrôlé par le personnel de l'expert-conseil;
- Effectuer l'évaluation des stocks de l'entreprise en tant qu'entreprise viable, en utilisant des principes comptables généralement acceptés;
- Examiner les carnets de commandes et les profits qui en découlent;
- Établir un rapport entre les carnets de commandes et les stocks;
- Examiner tous privilèges possiblement enregistrés sur les stocks;
- Examiner le droit de rétention des tiers ou des créanciers sur les stocks;
- Déterminer si des stocks sont détenus en consignation ou sous réserve de droits de revendication;
- Visiter et obtenir confirmation des valeurs en douanes, des stocks dans des entrepôts indépendants ou chez des entrepreneurs extérieurs.

TRAVAUX EN COURS

- Effectuer un relevé et une évaluation;
- Comparer les travaux en cours avec les carnets de commandes;
- Étudier dans quelle mesure il serait possible d'obtenir matériaux et fournitures pour compléter les travaux en cours en cas de difficultés financières;
- Préparer un relevé des dépenses à engager pour achever les travaux en cours.

The inventory analysis is indeed a difficult one. It is perhaps the largest single asset which the lender has the least information about other than at the financial year end. However, inventory is relied upon as an integral part of the security for its outstanding loans. Often, upon the consultant's appointment, the company is in the midst of its production and a physical inventory cannot easily be arranged for. Unless the consultant is satisfied that the company's perpetual records are adequate and can be relied upon for the purpose of his analysis, he will be obliged to insist upon a physical inventory notwithstanding its disruptive effects and its costs. The consultant must be careful to evaluate the inventory on a going concern basis in accordance with generally accepted accounting principles and to report to his client some of the problems which may result and the possible loss if the company cannot continue and the liquidation of the inventory is necessary. The consultant's analysis of inventory must satisfy the lender as to the physical existence and proper evaluation of the inventory.

The control of inventory is often one of the underlying causes of the financial difficulties of the company. Although one may consider it trite, it is the efficient utilization of inventory that differentiates a profitable and successful company from one that does not survive in the market place. In this era of high interest rates, the consultant's ability to recommend methods to control inventory, altering the product line of the company, or obtaining improved terms from suppliers, can effect the viability of the company.

(iii) FIXED ASSETS

- Determine location of fixed assets;
- Obtain and review insurance coverage on fixed assets;
- Review inventory log on fixed assets;
- Review auditors' working papers on fixed assets;
- Analyze and report on liens, on machinery and equipment;
- Obtain title reports on real estate;
- Obtain appraisals on real estate and equipment;
- Review and report items in fixed assets which may have minimal value in the event of a forced cessation of operations (e.g. moulds and dies, leasehold improvements).

The review and analysis of the fixed assets may provide valuable information to the lender. Perhaps the financial institution has not made any direct loans secured by the fixed assets and may not be aware of any additional equity thereon. A company may hold a building or piece of land for many years and has evaluated these assets on its balance sheet at their historical cost. These assets may be specifically mortgaged to the financial institution in order to see the company through a difficult period and augment its working capital position.

In conducting this aspect of his review, the consultant must make a careful analysis concerning possible liens and privileges on the assets. Often machinery and equipment is purchased on a conditional sale basis or leased by the company and cannot be subject to further security.

The consultant should be aware of government programmes and guarantees which may improve the financial position of the company and may lessen the risk and exposure of the lender. The consultant should also be familiar with primarily fixed asset lenders who may be prepared to lend additional funds secured by the fixed assets, to improve the working capital position of the company.

The fixed asset analysis may result in the consultant being able to recommend certain alternative methods of financing to enable the continuity of the company.

L'analyse des stocks est une analyse difficile. C'est peut-être l'élément d'actif le plus important sur lequel le prêteur a le moins de renseignements, si ce n'est à la fin de l'année financière. Cependant, les stocks font partie intégrante de la garantie des emprunts en souffrance. Souvent, lors de la nomination de l'expert-conseil, l'entreprise est en pleine production et un inventaire matériel peut difficilement être préparé. À moins que l'expert-conseil ne soit convaincu que les livres de magasin de l'entreprise sont parfaitement tenus et que l'on peut s'y fier pour effectuer l'analyse, il sera dans l'obligation d'insister pour que l'inventaire matériel ait lieu en dépit de ses effets perturbateurs et de son coût. L'expert-conseil doit prendre soin d'évaluer les stocks sur la base d'une entreprise viable, conformément aux principes comptables généralement acceptés, et de faire connaître à son client les problèmes qui peuvent se poser et les pertes possibles si l'entreprise ne peut poursuivre ses activités et que la liquidation des stocks est nécessaire. L'analyse des stocks par l'expert-conseil doit convaincre le prêteur de l'existence matérielle des stocks et de leur évaluation adéquate.

Le contrôle des stocks est souvent l'une des causes qui contribuent aux difficultés financières de l'entreprise. Bien que cela puisse paraître banal, nous dirons que c'est l'utilisation efficace des stocks qui différencie une entreprise rentable et florissante d'une entreprise qui ne peut survivre sur la place du marché. À notre époque où les taux d'intérêt sont si élevés, la capacité de l'expert-conseil de recommander des méthodes permettant de contrôler des stocks, de modifier la série de produits de l'entreprise ou d'obtenir de meilleures conditions des fournisseurs, peut avoir une influence sur la viabilité de l'entreprise.

(iii) IMMOBILISATIONS

- Déterminer l'emplacement des immobilisations;
- Se procurer et examiner les assurances relatives aux immobilisations;
- Examiner le livre d'inventaire des immobilisations;
- Examiner les documents de travail des vérificateurs comptables sur les immobilisations;
- Examiner et rendre compte des privilèges sur les machines et le matériel;
- Se procurer les titres de propriété des biens immobiliers;
- Obtenir l'estimation des biens immobiliers et du matériel;
- Examiner et faire rapport sur les éléments des immobilisations qui peuvent avoir une valeur minimale en cas d'arrêt forcé des opérations (p. ex. moules et matrices, améliorations à des immeubles loués).

L'examen des immobilisations peut fournir au prêteur des renseignements précieux. Il se peut que l'institution financière n'ait pas consenti de prêts directement garantis par les immobilisations et n'ait pas connaissance d'un droit résiduel (equity) supplémentaire sur celles-ci. Il est possible qu'une entreprise détienne un bent ou une parcelle de terrain depuis de nombreuses années et ait évalué ces immobilisations dans son bilan à leur coût d'acquisition. Ces biens peuvent être donnés en gage à l'institution financière pour permettre à l'entreprise de traverser une période difficile et de renforcer sa situation financière.

Lorsqu'il effectue cette partie de son examen, l'expert-conseil doit examiner soigneusement les droits de gage et privilèges possibles sur les biens. Les machines et le matériel font souvent l'objet d'une vente conditionnelle ou sont loués par l'entreprise et ne peuvent être grevés d'une autre garantie.

L'expert-conseil devrait avoir connaissance des garanties et programmes gouvernementaux qui peuvent améliorer la situation financière de l'entreprise et réduire les risques que court le prêteur. Il devrait également essayer de savoir si les personnes qui ont, à l'origine, consenti des prêts pour l'acquisition des immobilisations seraient disposées à consentir de nouveaux prêts garantis par les immobilisations en vue d'améliorer la situation financière de l'entreprise.

L'analyse des immobilisations peut permettre à l'expert-conseil de recommander certaines méthodes de financement différentes qui permettront à l'entreprise de poursuivre ses activités.

(iv) OTHER ASSETS

- Advances to affiliated companies;
- Insurance and freight claims;
- Duty drawbacks;
- Cash surrender value of life insurance;
- Patents, trademarks and tradenames;
- Valuable leases;
- Income tax refunds;
- Prepaid items or deposits.

All of the above items must be analyzed. Often the lender does not have adequate knowledge and does not attribute values to these assets. Conversely, the lender may consider advances and loans to affiliated companies to have a substantial value without being aware of the financial position of these companies, or realizing the effect that the financial difficulties of his borrower may have on the ability of the affiliated companies to continue to operate and repay their loans.

The consultant must be aware of some of the problems that relate to realizing on certain of these assets. An asset such as duty drawbacks, which has full value on a going concern basis, may be difficult to realize in the event of financial difficulty, due to government rights of offset. Certain leases which may be extremely valuable in the event of the sale of a company may be cancelled by the landlord in the event of bankruptcy. The difficulty of transferring patents, trademarks and tradenames should also be considered. The consultant should be aware that some of these assets require specific assignments in order to be subject to the security of the financial institution.

It is difficult to generalize on the methods of evaluation of all the above items under the terms of an assessment mandate. However, many of these items have special problems and the consultant should be aware of the difficulties in both the evaluation of these assets and the possible realization in the event of continuing financial difficulty.

(b) ANALYSIS OF THE LIABILITIES

The consultant must not only review the assets on the balance sheet, but must also determine the quantum and nature of the company's liabilities. In general, this review will include the following:

(i) LENDER'S INDEBTEDNESS

The consultant will determine the lender's indebtedness and the security held for the indebtedness. He should review the conditions and terms of the lender's advances, including any personal or other guarantees held by the lender. In this aspect of his study, he should carefully note the special conditions relating to the loan, including the requirement of notifying guarantors or participants in the loan of any defaults in its conditions.

(ii) OTHER SECURED LENDERS

The consultant's analysis will include a review of amounts due by the company to other lenders holding security on the assets of the company, and the rights of the other secured creditors. It is important for the consultant to note the conditions the other secured creditors have to realize upon the assets of the company in the event of a default. In this regard, if the lender conducting the review only has a lien on the inventory and receivables, it is important that, should foreclosure be necessary, arrangements can be made with the financial institution that has security on the machinery and equipment to temporarily continue the business.

(iv) AUTRES BIENS

- Avances aux filiales;
- Créances d'assurance et de fret;
- Remboursement des droits de douane;
- Valeur de rachat d'assurance-vie;
- Brevets, marques de commerce, dessins industriels et droits d'auteur;
- Baux ayant une valeur appréciable;
- Remboursements d'impôts sur le revenu;
- Paiements d'avances ou dépôts.

Tous les éléments susmentionnés doivent être analysés. Souvent, le prêteur n'a pas une connaissance adéquate de ces biens et ne leur attribue aucune valeur. Réciproquement, le prêteur peut estimer que les avances et les prêts aux filiales ont une valeur considérable sans connaître la situation financière de ces entreprises ou sans réaliser l'effet que les difficultés financières de son emprunteur peuvent avoir sur la capacité des filiales de continuer à fonctionner et à rembourser leurs emprunts.

L'expert-conseil doit être au courant des problèmes qui ont trait à la réalisation de certains de ces éléments d'actif. Un élément d'actif tel que le remboursement des droits de douane, qui a une valeur pleine pour une entreprise viable, peut être difficile à réaliser en cas de difficultés financières, en raison des droits de compensation des gouvernements. Certains baux qui peuvent avoir une très grande valeur lors de la vente d'une entreprise peuvent être annulés par le propriétaire en cas de faillite. La difficulté de transférer les brevets, marques de commerce, dessins industriels et droits d'auteur doit également être considérée. L'expert-conseil devrait savoir que certains de ces biens nécessitent des cessions particulières pour être grevés de la garantie de l'institution financière.

Il est difficile de généraliser les méthodes d'évaluation de tous les éléments susmentionnés aux termes d'un mandat d'évaluation. Nombre de ces éléments ont leurs problèmes particuliers et l'expert-conseil doit être conscient des difficultés que peuvent susciter tant leur évaluation que leur réalisation possible, au cas où les difficultés financières continueraient.

(b) ANALYSE DU PASSIF

L'expert-conseil doit non seulement examiner l'actif du bilan mais déterminer l'importance et la nature du passif de l'entreprise. Généralement, cet examen comprendra ce qui suit:

(i) CRÉANCES DU PRÊTEUR

L'expert-conseil déterminera les créances du prêteur et la garantie qu'il détient à leur égard. Il devrait examiner les conditions et modalités attachées aux avances consenties par le prêteur, y compris toutes garanties personnelles ou autres détenues par ce dernier. Dans cet aspect de son étude, il devrait soigneusement noter les conditions spéciales relatives au prêt, y compris la nécessité de notifier les endosseurs ou participants au prêt de tout manquement à ses conditions.

(ii) AUTRES PRÊTEURS GARANTIS

L'analyse de l'expert-conseil comprendra une étude des sommes dues par l'entreprise à d'autres prêteurs détenant une garantie sur ses biens et des droits des autres créanciers garantis. Il est important que l'expert-conseil note les conditions consenties aux autres créanciers garantis au cas où la réalisation des biens de la société s'avérerait nécessaire en cas de défaut. À cet égard, si le prêteur qui a demandé l'examen a simplement un privilège sur les stocks et les sommes à recevoir, il est important, au cas où la prise de possession des biens affectés de la garantie s'avérerait nécessaire, de prévoir des arrangements avec l'institution financière dont la garantie porte sur la machinerie et le matériel, afin de pouvoir poursuivre temporairement les opérations.

The report should also note whether any special arrangements or deferrals have been made with the other secured creditors. The consultant should also advise of the possibility of negotiating special arrangements with the other secured creditors.

(iii) LIABILITIES TO GOVERNMENTS

It is important to determine the exact amount due by the company to the government authorities. A summary of some of the government liabilities include:

- deductions at source - Federal and Provincial Governments;
- provincial retail sales tax;
- federal sales and excise tax;
- workmen's Compensation liability;
- municipal and real estate taxes;
- business and water taxes.

As the amounts due to the various government authorities may be extensive and the government may have a priority on the assets of the company, it is necessary to accurately determine these liabilities. It should be noted that the amounts due for Federal sales and excise tax may effectively have a lien on the receivables of the company. Similarly, arrears of real estate taxes often have an effective lien prior to the claim of the lender. In recent years, governments have taken the position that the Provincial and Federal legislations give them a preference to the rights of the secured lender. The lender should be advised of the amount of these liabilities and the period of arrears that they represent.

(iv) LIABILITIES TO EMPLOYEES AND LANDLORD

The determination of the amount due to employees is often very difficult. Some of the items which will be included in the calculation by the consultant are:

- vacation pay liability;
- liabilities under any Provincial legislation in the event of dismissal of employees;
- liabilities under employment contracts;
- liabilities under union agreements;
- liabilities to commission employees;
- liabilities for any unfunded pension obligations.

With regard to the landlord for the premises occupied by the company, the consultant will analyze whether:

- any arrears of rental or escalation under the leases are due and payable by the company;
- any security deposits are held by the landlord of the premises;
- there are provisions and rights of the company to sublet unwanted premises or to transfer valuable leases.

The liabilities to employees of the company and to the landlord may be substantial. The consultant should analyze methods of reducing these expenses on a continuing basis. He should also review the provisions in the union agreements relating to dismissal of employees.

Le rapport devrait encore indiquer si des arrangements ou rapports spéciaux ont été prévus avec les autres créanciers garantis. L'expert-conseil devrait également donner son avis sur la possibilité de négocier des arrangements spéciaux avec les autres créanciers garantis.

(iii) OBLIGATIONS ENVERS LES GOUVERNEMENTS

Il est important de déterminer le montant exact dû par l'entreprise aux autorités gouvernementales. Parmi les obligations envers les gouvernements, on citera entre autres:

- les retenues à la source - gouvernements fédéral et provinciaux;
- la taxe provinciale sur les ventes au détail;
- la taxe fédérale sur les ventes et la taxe d'accise;
- les obligations envers la commission des accidents du travail;
- les impôts municipaux et impôts fonciers;
- la taxe d'affaires et la taxe d'eau.

Les sommes dues aux diverses autorités gouvernementales étant parfois considérables et les gouvernements pouvant avoir priorité en ce qui concerne les biens de l'entreprise, il est nécessaire de déterminer ces obligations avec exactitude. Il faut noter que les sommes dues, en vertu de la taxe fédérale sur les ventes et de la taxe d'accise, peuvent avoir un privilège sur les sommes à recevoir de l'entreprise. De même, les arriérés d'impôts fonciers ont souvent un privilège qui a priorité sur la créance du prêteur. Au cours des dernières années, les gouvernements semblent avoir décidé que les législations fédérale et provinciale leur donnent un droit de priorité sur le prêteur garanti. Le prêteur devrait être informé du montant de ces obligations et de la période d'arrérages qu'elles représentent.

(iv) OBLIGATIONS ENVERS LES EMPLOYÉS ET LE PROPRIÉTAIRE DES LOCAUX

La détermination des sommes dues aux employés est souvent très difficile. Certains des éléments que l'expert-conseil inclura dans ses calculs sont les suivants:

- obligation relative au salaire de vacances;
- obligations découlant de la législation provinciale en cas de congédiement des employés;
- obligations découlant des contrats de travail;
- obligations en vertu des conventions syndicales;
- obligations envers les employés travaillant à la commission;
- obligations pour toute pension non capitalisée.

En ce qui concerne le propriétaire des locaux occupés par l'entreprise, l'expert-conseil vérifiera:

- si des arriérés de loyer ou autres versements à effectuer en vertu des baux sont échus et payables par l'entreprise;
- si le propriétaire des lieux détient des dépôts de garantie;
- si des dispositions prévoient le droit pour l'entreprise de sous-louer des espaces inutiles ou de transférer des baux ayant une valeur appréciable.

Les obligations envers les employés de l'entreprise et envers le propriétaire des locaux sont parfois importantes. L'expert-conseil devrait examiner les moyens permettant de réduire ces dépenses de façon permanente. Il devrait également examiner les dispositions des conventions syndicales relatives au congédiement des employés.

(v) TRADE LIABILITIES

In order to complete the review of the company's estimated financial position, a schedule should be prepared of the amount of indebtedness to trade and other creditors. In reviewing this aspect, the consultant should determine whether, in view of the company's difficulties, suppliers have refused to continue to ship to the company. The consultant should also review whether the inability to obtain delivery from important suppliers may prevent the completion of the work in process and the commencement of important orders on hand. The consultant should determine if any legal proceedings have been taken against the company and the status of the proceedings. The consultant should consider the possibility of obtaining deferments from trade creditors.

(vi) SHAREHOLDERS' LOANS AND LIABILITIES TO AFFILIATED COMPANIES

The consultant should review the amount of shareholders' loans and loans to affiliated companies. He should determine whether there has been any repayment of these loans and advances and the possibility of obtaining additional funds from the shareholders or affiliated companies to augment the working capital position of the company.

(vii) LIABILITY FOR INCOME TAXES AND TAX LOSS

The consultant should review the income tax status of the company. The availability of large tax losses can be a valuable asset in the event of the sale of all or part of the business. The consultant should be aware of the tax position of the company and the ability to dispose of the shares of the company, because of its tax loss. Recent changes in the Income Tax Legislation concerning the ability of a parent to utilize losses of subsidiaries can be very helpful in resolving some short term financial difficulties.

The consultant's knowledge and ability in this area can provide an important tool to aid a company through a period of difficulty.

(c) ANALYSIS OF THE VIABILITY OF THE COMPANY

The assessment by the consultant of the assets and liabilities of the company will provide the lender with a picture of the company's financial position at the date of the examination. Often the consultant will prepare an estimated balance sheet and statement of operations to the date of the examination. Any losses that may have taken place in the period to the date of examination will be reported. However, the results of the review to date do not answer certain important questions for the lender. These include:

- is this company able to arrest its losses and commence profitable operations?
- what further period will it take for the company to return to profitability and what will be the further erosion of the lender's security until that time?
- during the continuing period of losses, what are the company's cash requirements and corresponding lender's exposure and related security?
- does the company have profitable orders on hand?

The preparation by the company under the guidance of the consultant of the following projected statements should provide answers to some of the above questions:

- (a) projected Statement of Operations;
- (b) statement of Projected Cash Flow;
- (c) forecast of Lender's Loan Position;
- (d) analysis of Orders on Hand.

(v) OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES

Pour réaliser l'examen de la situation financière estimative de l'entreprise, il faudrait préparer une liste indiquant les sommes dues aux créanciers commerciaux et autres. En étudiant cet aspect, l'expert-conseil devrait déterminer si, étant donné les difficultés de l'entreprise, les fournisseurs ont suspendu leurs expéditions. Il devrait également voir si l'incapacité d'obtenir des livraisons de la part des fournisseurs importants peut empêcher de poursuivre les travaux en cours et d'entreprendre de nouveaux contrats. Il devrait encore déterminer si des poursuites judiciaires ont été engagées contre l'entreprise et analyser l'état de ces poursuites. Enfin, il devrait tenter d'obtenir des rapports des créanciers commerciaux.

(vi) PRÊTS DES ACTIONNAIRES ET OBLIGATIONS ENVERS LES FILIALES

L'expert-conseil devrait examiner le montant des prêts des actionnaires et des prêts consentis aux filiales. Il devrait vérifier si ces prêts et avances ont été remboursés et s'il est possible d'obtenir des fonds supplémentaires des actionnaires ou des filiales pour accroître le fonds de roulement de l'entreprise.

(vii) OBLIGATIONS RELATIVES AUX IMPÔTS SUR LE REVENU ET PERTES DE RECETTES DU GOUVERNEMENT (Tax loss)

L'expert-conseil devrait examiner la situation de l'entreprise en ce qui concerne l'impôt sur le revenu. Les pertes de recettes du gouvernement si elles sont importantes, peuvent constituer un gros avantage lors de la vente, du tout ou en partie, des affaires. L'expert-conseil devrait avoir connaissance de la situation fiscale de l'entreprise et de son aptitude à disposer de ses parts sociales, en raison desdites pertes de recettes du gouvernement. Les modifications récemment apportées à la Loi de l'impôt sur le revenu, concernant la capacité d'une société-mère d'utiliser les pertes de ses filiales, peuvent aider à surmonter des difficultés financières à court terme.

Grâce à ses connaissances et à sa compétence dans ce domaine, l'expert-conseil peut faire beaucoup pour aider une entreprise à sortir d'une période difficile.

(c) ANALYSE DE LA VIABILITÉ DE L'ENTREPRISE

L'évaluation par l'expert-conseil de l'actif et du passif de l'entreprise fournira au prêteur un tableau de la situation financière de cette dernière à la date de l'examen. Souvent, l'expert-conseil préparera un bilan estimatif et un état des opérations à la date de l'examen. Toutes pertes produites jusqu'à la date de l'examen seront enregistrées. Cependant, les résultats de cet examen ne répondront pas nécessairement à certaines questions importantes que se pose le prêteur, par exemple:

- cette entreprise est-elle en mesure d'arrêter ses pertes et de commencer à être rentable?
- combien de temps faudra-t-il encore à l'entreprise pour redevenir rentable et jusqu'à quel point la garantie du prêteur perdra-t-elle de sa valeur entre-temps?
- durant toute la période où il y a des pertes, quels sont les besoins de trésorerie de la société et quels sont les garanties et risques correspondants pour le prêteur?
- l'entreprise a-t-elle des contrats lucratifs en vue?

La préparation par l'entreprise, sous la direction de l'expert-conseil, des projections suivantes devrait fournir réponses à certaines des questions ci-dessus:

- (a) l'état des opérations projetées;
- (b) l'état des liquidités financières (cash flow) disponibles;
- (c) les prévisions relatives à la situation du prêt consenti par le prêteur;
- (d) l'analyse des carnets de commandes.

All of the above statements should be prepared on a monthly basis and should cover a period of at least one year. The statements should be prepared in conjunction with the management of the company, utilizing all historical data available and known future information for the company under study and the industry in general. The consultant must not merely accept the statements, but must compare the past results of the company to past projections prepared by the company in order to be in a position to assess their reliability. The projections and statements must be carefully scrutinized to determine that they are realistic and are not overly optimistic. The company must be aware that the lender will be relying on the projections and reviewing same on a monthly basis. Any attempt by the company to prepare unrealistic projections will easily be detected and will jeopardize the future credibility of the company.

The statement of projected operations will indicate the projected sales, costs of sales, gross margin, expenses and net earnings or losses on a monthly and on an annual basis. In this manner, the lender will be appraised of the expected results during the immediate periods and the anticipated period that the company should return to profitability. The statement will provide the lender with estimated inventories at the end of each month and on an annual basis.

The statement of projected cash flow will indicate monthly receipts and disbursements and the resultant increase or decrease in the lender's indebtedness at the end of each month and on an annual basis.

The statement of forecast of lender's loan position will summarize the lender's indebtedness at the end of each month and the asset value of the major security held by the lender. This statement can also indicate the lender's total exposure and its excess exposure over certain predetermined margins.

The consultant would make a detailed study of the orders on hand and their potential profitability. The intended gross profit on these orders should be compared with the past performance of the company and industry norms.

The consultant will utilize his analysis of the assets and liabilities of the company and his analysis of its viability to make certain recommendations to the lender. As indicated previously, these recommendations may vary and may include a determination that:

- the company is viable and the support of the lender should continue;
- the company is viable, but the lender's support should only continue, subject to the continuing monitoring by the consultant and the implementation of the consultant's recommendations;
- the company may be viable, but a major restructuring is required and the continued support of the lender must be conditional upon informal supervision by the consultant and his staff and possible changes in management to supplant existing management;
- the company is not viable and it is necessary for the lender to enforce its security.

4. CONSULTANT'S CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

The consultant's report and recommendations will have an important influence on the continuation of the business. The consultant's findings that the company is viable will often include recommendations to improve the future performance and operations of the company. If a positive conclusion is reached, the mandate of the consultant is terminated. The consultant may decide that the company is not viable and an immediate enforcement of the security of the lender is necessary. In this instance, the mandate of the consultant is terminated and often a Receivership results.

Other recommendations and conclusions may include:

Tous les états susmentionnés devraient être préparés mensuellement et couvrir une période d'au moins un an. Ils devraient être préparés conjointement avec la direction de l'entreprise, sur la base des données disponibles concernant l'entreprise faisant l'objet de l'étude et l'industrie en général. L'expert-conseil ne doit pas se contenter d'accepter les états; il doit comparer les résultats passés obtenus par l'entreprise aux projections passées préparées par cette dernière afin d'être en mesure d'évaluer leur fiabilité. Les projections et les états doivent faire l'objet d'une étude minutieuse en vue de déterminer s'ils sont réalistes ou exagérément optimistes. L'entreprise doit avoir conscience que le prêteur s'appuiera sur les projections et les examinera tous les mois. Toute tentative de l'entreprise visant à préparer des projections manquant de réalisme sera facilement détectée et nuira à sa crédibilité future.

L'état des opérations projetées indiquera les ventes projetées, les frais de production, les marges brutes, les dépenses et les gains ou pertes nets sur une base mensuelle et annuelle. De cette façon, le prêteur pourra évaluer les résultats attendus dans l'immédiat et estimera la période qu'il faudra à l'entreprise pour redevenir rentable, d'après les prévisions. L'état fournira au prêteur l'estimation des stocks à la fin de chaque mois et annuellement.

L'état des liquidités financières disponibles (cash flow) indiquera tous les mois les recettes et les déboursés, ainsi que l'augmentation ou la diminution conséquente des créances du prêteur, à la fin de chaque mois et annuellement.

Les prévisions relatives à la situation du prêt consenti par le prêteur indiqueront brièvement les créances du prêteur à la fin de chaque mois et la valeur de l'actif de la garantie principale qu'il détient. Elles pourront également indiquer les risques que court le prêteur, d'une manière générale, et les risques supplémentaires qu'il court pour certaines marges prédéterminées.

L'expert-conseil devrait examiner en détail les carnets de commandes et leur rentabilité possible. Le bénéfice brut devant découler de ces commandes devrait être comparé aux rendements antérieurs de la société et aux normes de l'industrie.

L'expert-conseil utilisera l'analyse de l'actif et du passif de l'entreprise et l'analyse de sa viabilité pour formuler certaines recommandations au prêteur. Comme on l'a déjà dit, ces recommandations peuvent varier et indiquer:

- que l'entreprise est viable et que le prêteur devrait continuer son appui;
- que l'entreprise est viable, mais que l'appui du prêteur ne devrait se poursuivre que sous réserve d'un contrôle continu de l'expert-conseil et de la mise en oeuvre des recommandations de ce dernier;
- que l'entreprise peut être viable mais qu'une restructuration profonde s'impose et que le prêteur ne doit continuer à fournir son appui si un contrôle officieux est exercé par l'expert-conseil et son personnel et si des remaniements interviennent au niveau de la gestion;
- que l'entreprise n'est pas viable et que le prêteur doit faire valoir ses droits sur la garantie.

4. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE L'EXPERT-CONSEIL

Le rapport et les recommandations de l'expert-conseil auront une influence considérable sur la poursuite des affaires. Les conclusions de l'expert-conseil sur la viabilité de l'entreprise comprendront souvent des recommandations visant à améliorer son fonctionnement et ses opérations futures. Si la conclusion est positive, le mandat de l'expert-conseil est terminé. S'il décide que l'entreprise n'est pas viable et que le prêteur doit immédiatement faire valoir ses droits sur la garantie, son mandat prend fin et il en résulte souvent une mise sous séquestre.

Les autres recommandations et conclusions peuvent être les suivantes:

(a) CONTINUED SUPPORT DURING PERIOD OF RESTRUCTURING

The consultant's analysis may have determined that the company could be viable and profitable in the future, although major changes are required until it is likely that the company can return to profitability. The changes may necessitate the restructuring of the existing financing, the disposal of a major portion of inventory, the closing of a division or branch operation, or the replacement of certain key personnel. The consultant's role during the continued period of mandate would be to act as a liaison between the company's bankers and the company, and assure that the recommended changes are being implemented. Dependent on the nature of his recommendations, his role may include efforts to obtain further financing for the company or to provide advice to management concerning the resolving of the problem areas. During this period, he would monitor the operating results of the company, compare the actual results with the projections, and attempt to satisfy himself and the lender concerning variances.

(b) SALE OF THE BUSINESS AS A GOING CONCERN

The consultant may conclude that the company has all of the ingredients to be profitable and viable, but that the present management does not have the expertise to properly utilize the ingredients. If the company is permitted to continue in its present form, it is likely that bankruptcy would ultimately result. In this instance, the consultant may recommend that the lender's support continue on a temporary basis, pending the possible sale of all or part of the business. The sale of the assets or shares of the company will have a greatly enhanced value if they can be disposed of as a going concern. Assets, such as key personnel, favourable leases, product license agreements, and other intangible assets, are often shown on the balance sheet at a nominal value. However, these assets and the tangible assets of the company can generally be realized at a value far in excess of book value, if the entity can be disposed of as a continuing company, prior to actions of foreclosure by the creditors. The role of the consultant in these circumstances would be to monitor the operations of the company, while efforts are being made to dispose of all or part of the company on a going concern basis. Often, the consultant will assume an additional role in aiding in the negotiations with interested purchasers.

(c) MANDATE OF INFORMAL SURVEILLANCE

The consultant may conclude that the losses of the company have so severely eroded the working capital position of the company and its capital, that the company cannot continue to operate in its present form. Further, the consultant may not be satisfied with the integrity of the management of the company. The lender may determine that, although they are in agreement with the findings of the consultant, that for a limited period, continued support of the company is necessary. The support may be to enable the company to complete a season or to have sufficient opportunity to obtain replacement financing. During this period, the lender often insists that the consultant assume an expanded role. The role would include a complete scrutiny on the continued operations of the company and will involve control of disbursements by the company, control on purchases and shipping. It may necessitate the utilization by the consultant of members of his staff in a surveillance function. It is important that in these instances, that the consultant's role does not replace the management of the company. If this occurs, the consultant and the lender, for whom he is acting, may be responsible for the debts that are being incurred by the company during the period. The consultant and the lender should review with their legal counsel, their rights and obligations during a mandate of this nature.

(a) SOUTIEN CONTINU PENDANT LA PÉRIODE DE RESTRUCTURATION

L'analyse de l'expert-conseil a peut-être indiqué que l'entreprise pourrait être viable et rentable à l'avenir, mais que des remaniements considérables s'imposent pour parvenir à ce résultat. Ces remaniements peuvent comprendre la restructuration du financement existant, l'écoulement d'une grande partie des stocks, la fermeture d'une division ou d'un service ou le remplacement de certains membres du personnel cadre. Durant la prolongation de son mandat, l'expert-conseil assurera la liaison entre les banquiers de l'entreprise et l'entreprise, et veillera à ce que les modifications recommandées soient mises en œuvre. Selon la nature de ses recommandations, il devra s'efforcer d'obtenir des fonds supplémentaires pour l'entreprise ou de fournir des conseils à la direction pour résoudre des problèmes particuliers. Pendant cette période, il contrôlera les résultats des opérations de l'entreprise, comparera les résultats obtenus avec les projections et s'efforcera d'interpréter les divergences éventuelles.

(b) VENTE DE L'ENTREPRISE EN TANT QU'ENTREPRISE VIABLE

L'expert-conseil peut conclure que l'entreprise possède toutes les qualités requises pour être rentable et viable mais que la direction actuelle n'a pas les compétences nécessaires pour les mettre à profit. Si l'entreprise est autorisée à poursuivre ses opérations sous sa forme actuelle, il est probable qu'elle tombera en faillite. Dans ce cas, l'expert-conseil peut recommander au prêteur de continuer à fournir temporairement son appui, en attendant la vente en tout ou en partie des affaires. La vente des biens ou des parts de l'entreprise sera beaucoup plus rentable si l'on peut en disposer en tant qu'entreprise viable. Des éléments de l'actif tels que le personnel cadre, des baux favorables, des contrats de licence sur les produits et autres éléments de l'actif incorporels, sont souvent portés au bilan à une valeur nominale. Cependant, ces éléments de l'actif et les biens corporels de l'entreprise peuvent généralement être réalisés à une valeur bien supérieure à leur valeur comptable si l'entreprise peut être vendue en tant qu'entreprise viable, avant que les créanciers ne fassent valoir leurs droits. Dans ce cas, l'expert-conseil doit contrôler les opérations de l'entreprise, pendant que l'on s'efforce d'en disposer en tout ou en partie, en tant qu'entreprise viable. Souvent, l'expert-conseil assumera un rôle supplémentaire en aidant aux négociations avec les acheteurs intéressés.

(c) MANDAT DE SURVEILLANCE OFFICIEUSE

L'expert-conseil peut conclure que les pertes de l'entreprise ont entamé son capital d'exploitation et son actif total au point qu'elle ne peut poursuivre ses opérations sous sa forme actuelle. En outre, il est possible qu'il doute de l'intégrité du personnel de direction de l'entreprise. Le prêteur, bien que d'accord avec les conclusions de l'expert-conseil, peut décider que, pendant une période limitée, il est nécessaire de continuer d'appuyer l'entreprise. Cet appui peut avoir pour objet de permettre à cette dernière de terminer une campagne ou d'avoir la possibilité de trouver une autre source de financement. Pendant cette période, le prêteur insiste souvent pour que l'expert-conseil assume un rôle plus vaste. Ce rôle comprend l'examen minutieux des opérations de l'entreprise ainsi que le contrôle de ses dépenses, de ses achats et de ses expéditions. Il peut nécessiter l'utilisation par l'expert-conseil des membres de son personnel en vue d'effectuer une surveillance plus adéquate. Il est important, dans ce cas, que l'expert-conseil n'assume pas le rôle de la direction de l'entreprise. Si cela se produisait, l'expert-conseil et le prêteur pour le compte duquel il agit pourraient être tenus responsables des dettes encourues par l'entreprise pendant cette période. L'expert-conseil et le prêteur devraient examiner avec leur conseiller juridique leurs droits et obligations pendant un mandat de cette nature.

It is difficult to generalize the results of a mandate to assess the financial position and viability of a company and the lender's security position. However, the results of this mandate, if favourable, will often avoid a foreclosure or Receivership, and enable a company to continue. It is important that the practice in this area be expanded. It should not be our sole function to be utilized by the lender, only as a last resort in order to obtain payment of a delinquent loan under conditions of distress. Our efforts should continue to educate the financial community that our role, as a corporate doctor, able to perform a realistic assessment of a company's strengths and weaknesses, and its viability, may provide a far more beneficial result to the lender, the company, its employees and the business community.

Il est difficile de généraliser les résultats d'un mandat visant à évaluer la situation financière et la viabilité d'une entreprise et la situation du prêteur sur le plan de la garantie. Cependant, les résultats de ce mandat, s'ils sont favorables, éviteront souvent une prise de possession ou une mise sous séquestre et permettront à l'entreprise de poursuivre ses opérations. Il est important que la pratique dans ce domaine soit élargie. Nous ne devrions pas avoir pour unique fonction d'aider le prêteur, en dernier ressort, à obtenir le paiement d'un prêt non remboursé. Nous devrions nous efforcer de faire comprendre aux milieux financiers que notre rôle, en tant que médecins des entreprises, capables d'évaluer avec réalisme leurs atouts, leurs faiblesses et leur viabilité, peut avoir des résultats beaucoup plus intéressants pour le prêteur, la société et ses employés, et les milieux d'affaires.

LICENSING OF BANKRUPTCY BRANCH EMPLOYEES

For the past few years, it has been the policy of the Superintendent to issue trustee licences to former employees, where he was satisfied that the former employee possessed the knowledge and experience necessary to perform the duties of trustee in bankruptcy.

The performance of the many trustees who were licensed following an apprenticeship with the office of the Superintendent confirms that these candidates were well qualified.

However, with the introduction of the written examination recently, an objective measure of an employee's capabilities became available and the licensing policy was revised to require employees who wish to practice as trustees to write the examination.

If successful, the employee could either resign and appear before the oral board as for any other candidate or undertake to practice under the supervision of another licensed trustee for two years.

At the same time, it was formally recognized that certain senior officers of the Branch required knowledge at least equivalent to licensees. To reflect this requirement, the selection process for such employees will now include writing successfully the standard written examination and these officers licences.

The full text of the revised policy follows:

ADDENDUM TO TRUSTEE LICENSING POLICY

PREAMBLE

The purpose of this addendum to the licensing policy is to provide for certain modification to the licensing policy as it applies to employees of the Bankruptcy Branch.

DEFINITION

1. In this document "employee" means any individual employed as an officer in the Bankruptcy Branch and includes a former officer for a one-year period after he ceased to be employed in the Branch.

GENERAL

2. An employee who is desirous of obtaining a trustee licence shall have to comply with all the requirements of the licensing policy relating to individuals except as modified by this addendum.

ISSUANCE OF LICENCE TO CERTAIN EMPLOYEES

3. Certain employees, because of the nature of their functions, are required as a minimum to have the knowledge that is required of applicants for a trustee licence.
4. The positions in the Branch that have been identified as requiring this degree of knowledge are as follows:
 - a) Assistant Superintendents
 - b) Bankruptcy Administrators
 - c) Senior Policy Officers
 - d) Audit Supervisors

OCTROI DE LICENCES AUX EMPLOYÉS DE LA DIRECTION DES FAILLITES

Le Surintendant avait comme politique, au cours des dernières années, d'accorder des licences de syndic aux anciens employés, lorsqu'il jugeait que ces derniers avaient les connaissances et l'expérience nécessaires pour remplir les fonctions de syndic de faillite.

La qualité du travail des nombreux syndics qui se sont vus accorder une licence après un stage au Bureau du Surintendant constitue la preuve que ces employés possédaient réellement les compétences nécessaires.

La récente imposition d'un examen écrit permet toutefois de mesurer objectivement les capacités d'un employé, et la politique visant l'octroi de licences a été modifiée, obligeant les employés voulant devenir syndics à subir l'examen écrit.

Les employés qui réussissent l'examen peuvent soit démissionner et se présenter à une entrevue au même titre que les autres candidats, ou pratiquer pendant deux ans sous la surveillance d'un autre syndic licencié.

Il a par ailleurs été officiellement reconnu que certains cadres supérieurs de la Direction devaient avoir des connaissances au moins équivalentes à celles des syndics licenciés. Pour satisfaire à cette exigence, ces employés devront réussir l'examen écrit normalisé, après quoi ils se verront effectivement accorder une licence.

Voici le texte intégral de la politique:

ADDENDUM À LA POLITIQUE EN MATIÈRE D'OCTROI DES LICENCES AUX PARTICULIERS

PRÉAMBULE

Le présent addendum à la politique en matière d'octroi des licences de syndic a pour but de faire certains changements relatifs aux demandes provenant d'employés de la Direction des faillites.

INTERPRÉTATION

1. Dans le présent document "employé" signifie toute personne étant officer de la Direction des faillites et tout ancien employé pour une période d'un an après qu'il a quitté la Direction des faillites.

GÉNÉRAL

2. Un employé désirant obtenir une licence de syndic doit se conformer à toutes les exigences de la politique en matière d'octroi des licences aux particuliers exception faite des modifications stipulées dans le présent addendum.

ÉMISSION DE LICENCE À CERTAINS EMPLOYÉS

3. Certains employés étant donné la nature de leurs fonctions, doivent tout au moins posséder les mêmes connaissances requises des candidats demandant l'obtention d'une licence de syndic en matière de faillite.
4. Les postes de la Direction identifiés comme étant ceux dont il est obligatoire pour leurs titulaires de posséder ce niveau de connaissance sont les suivants:
 - a) Surintendants adjoints
 - b) Administrateurs de faillite
 - c) Officiers seniors des politiques
 - d) Surveillants des vérifications

5. To recognize formally that the individuals confirmed in those positions do possess the same knowledge as newly licensed trustees and to enhance their ability to perform their duties, a trustee licence will be issued to them subject to paragraphs 9 and 10 of this addendum.

EMPLOYEES DESIROUS OF WRITING EXAMINATION

6. Any employee may be allowed to sit at a regularly convened written examination for applicant trustee.
7. If the employee is successful at this examination, he will receive from the Superintendent a commitment to the effect that, on request after he terminates his employment with the Branch, a trustee licence will be issued to him subject to paragraphs 9 and 10.
8. An employee who is successful at the written examination and does not wish to be subjected to paragraphs 9 and 10 must successfully pass the oral examination. However, he will not be invited to appear before the oral exam until the employee in question has irrevocably tendered his resignation.

PRELIMINARY CONDITIONS TO UTILIZATION OF LICENCE

9. When a licence is issued to an employee pursuant to this policy, it is issued on the conditions that the employee will not practise as a trustee while employed by the Branch. After the employee resigns from the Branch, he will be authorized to activate his licence only if:
 - a) he joins a firm that has a bankruptcy activity;
 - b) there is within the firm a licensed trustee who accepts full responsibility for the estates administered by him; and
 - c) he satisfies the Superintendent that adequate supervision of his actions will be exercised.
10. The foregoing conditions are to be continued for a period of at least two years or for a longer period of time until the Superintendent is satisfied through an audit of his administration that the former employee has sufficient experience to adequately perform his duties without supervision.

BONDING REQUIREMENTS AND FEES

11. The general policy concerning bonding of licensed trustees and licensing fees waived while the holder of the licence is employed by the Branch.
12. Once the employee leaves the Branch, the regular licence renewal fee shall be payable as well as the licence application fee in the case of the issuance of a new licence.

5. Afin qu'il soit formellement reconnu que les individus certifiés dans ces postes possèdent les mêmes connaissances que les syndics nouvellement licenciés et afin de mettre en valeur leurs capacités d'accomplir leurs fonctions, une licence de syndic leur sera émise sujette cependant aux paragraphes 9 et 10 du présent addendum.

EMPLOYÉS DÉSIANT ÉCRIRE L'EXAMEN

6. Tout employé pourra prendre part à un examen écrit régulièrement convoqué pour les candidats à une licence de syndic.
7. Si l'employé réussit cet examen, il recevra du surintendant, un engagement à l'effet que, sur demande, après avoir quitté le poste qu'il occupait à la Direction des faillites, une licence de syndic lui sera émise sujette cependant aux paragraphes 9 et 10 du présent addendum.
8. Un employé qui réussit l'examen écrit et qui ne désire pas se soumettre aux exigences des paragraphes 9 et 10 du présent addendum, doit réussir une entrevue devant le jury d'examen tel que convoquée pour les candidats à une licence de syndic. Cependant, cet employé ne sera pas invité au jury avant d'avoir irrévocablement remis sa démission.

CONDITIONS PRÉALABLES À L'UTILISATION DE LA LICENCE

9. Lorsqu'une licence est émise à un employé conformément à la présente politique, elle sera émise à la condition que l'employé ne pratique pas comme syndic pendant qu'il est à l'emploi de la Direction des faillites. Après avoir démissionné de la direction, l'employé sera autorisé d'exercer sa licence seulement si:
 - a) il se joint à une firme ayant une activité en matière de faillite;
 - b) il y a, à l'intérieur de la firme (raison sociale) un syndic licencié qui accepte toute responsabilité pour les dossiers qu'il administrera; et
 - c) il satisfait le surintendant qu'une surveillance adéquate de ses actions sera exercée.
10. Les conditions précitées devront être observées pour une période d'au moins deux ans ou pour une période de temps plus longue jusqu'à ce que le surintendant soit satisfait au moyen d'une vérification de son administration, que l'ancien employé a amplement d'expérience pour accomplir adéquatement les fonctions de syndic, sans surveillance.

CAUTIONNEMENT REQUIS ET LES DROITS PAYABLES

11. La politique générale concernant le cautionnement requis d'un syndic et les droits payables sur présentation d'une demande et lors du renouvellement annuel d'une licence, ne sera pas mise en application pendant que le détenteur de cette licence est à l'emploi de la direction.
12. Lorsque l'employé quittera la direction, les droits payables lors du renouvellement annuel et les droits payables lors d'une demande dans le cas où une nouvelle licence sera émise, seront exigés.

List of Receiverships*

Liste de mises sous séquestre*

Name of Debtor <i>Nom du débiteur</i>	Address <i>Adresse</i>	Date of Appointment of Receiver <i>Date de nomination du séquestre</i>
ARTIC ARTS LTD.	EDMONTON, ALBERTA	20/11/80
B.H. WILKINSON HOLDINGS LTD.	RED DEER, ALBERTA	16/12/80
BETA SYSTEMS INC.	PORT COQUITLAM, B.C./C.B.	11/12/80
CANADAY BROS. MECHANICAL CONTRACTORS LTD.	VULCAN, ALBERTA	28/11/80
CANADIAN UNDERWATER VEHICLES LTD.	NORTH VANCOUVER, B.C./C.B.	16/12/80
CONWAY CONSOLIDATED SAND AND GRAVEL LIMITED	LONDON, ONTARIO	05/01/81
DEARBORN STEEL TUBING INC.	GODERICH, ONTARIO	27/11/80
E & W CONSTRUCTION LTD.	LETHBRIDGE, ALBERTA	25/11/80
FARRON DEVELOPMENTS	WINTERBURN, ALBERTA	23/11/80
HIGHLAND CURLING CLUB CO-OP LTD.	REGINA, SASKATCHEWAN	18/11/80
ISIS PHARMACY LTD.	LANGLEY, B.C./C.B.	19/11/80
M.N.B. SERVICES LTD.	LINDSAY, ONTARIO	25/09/80
MARCEL PARE ON BROADWAY INC.	VANCOUVER, B.C./C.B.	12/12/80
MARK ZAMBRZYKI TRUCKING LTD.	ALDERGROVE, B.C./C.B.	20/11/80
MOORWOOD ENTERPRISES LTD.	COURTENAY, B.C./C.B.	20/11/80
PIK "N" PAY SHOE MARKET LTD.	CALGARY, ALBERTA	14/11/80
POULIOT & POLIQUIN INC.	QUEBEC, QUEBEC	20/10/80
QUIKURA ENTERPRISES LTD.	RED DEER, ALBERTA	17/12/80
SIERRA TRANSPORT SERVICES LTD.	CALGARY, ALBERTA	28/11/80
WEST-END SALES LTD.	SPRUCE GROVE, ALBERTA	07/11/80
WESTWIND CONVERSIONS LTD.	MAPLE RIDGE, B.C./C.B.	04/11/80
WINNIBAGO COUNTRY LTD.	REGINA, SASKATCHEWAN	29/11/80
225942 ALBERTA LTD.	CALGARY, ALBERTA	17/11/80

* REPORTED SINCE LAST MONTH'S PUBLICATION
* RAPPORTEES DEPUIS LA PUBLICATION DU MOIS DERNIER

NOTE: FOR FURTHER INFORMATION, PLEASE CONTACT YOUR LOCAL BANKRUPTCY OFFICE
NOTEZ: POUR DE PLUS AMPLES INFORMATIONS, VEUILLEZ VOUS ADRESSER A VOTRE BUREAU LOCAL DE FAILLITE

Licences in Force as of January 1st, 1981
Licences en vigueur au 1er janvier 1981

	Licences
In force January 1st, 1980 / <i>en vigueur le 1er janvier 1980</i>	534
Issued during 1980 / <i>émises au cours de 1980</i>	50
Total-licences in 1980 / <i>total-licences en 1980</i>	584
Not renewed for 1981 / <i>non renouvelées pour 1981</i>	28
Total as of January 1st, 1981 / <i>Total au 1er janvier 1981</i>	556

Number of Trustees by Province of Residence as of January 1st, 1981
Nombre de syndics par province de résidence au 1er janvier 1981

	Individuals <i>Individus</i>	Corporations	Total
Alberta	47	2	49
B.C./C.B.	73	6	79
Manitoba	21	-	21
N.B./N.-B.	10	1	11
Nfld/T.-N.	6	1	7
N.S./N.-É.	26	2	28
Ontario	185	38	223
Québec	115	14	129
Saskatchewan	9	-	9
Canada	492	64	556

PEAT MARWICK LIMITED
JOHNSON: G.L., C.A. ST. JOHN'S
THORNE RIDDELL LIMITED
PENNEY: F.G., C.A. CORNER BROOK

**NOVA SCOTIA
NOUVELLE-ÉCOSSE**

BARROW NICOLL LIMITED
WACKETT: C., C.A. HALIFAX
CLARKSON COMPANY LIMITED
CLEVELAND: P.M., C.A. HALIFAX
MCCULLOCH: R.A., C.A. HALIFAX
SMITH: R.E., C.A. HALIFAX
COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITÉE
BRUCE: R.H., C.A. HALIFAX
CHERRY: D.W., C.A. HALIFAX
KIRBY: J.A., C.A. HALIFAX
FEDERAL INSOLVENCY TRUSTEE AGENCY
HALEY: D.D., C.A. HALIFAX
H.R. DOANE LIMITED
BERKSHIRE: A., C.A. HALIFAX
DUFF: V.L., C.A. HALIFAX
LEET: D.A., C.A. HALIFAX
REID: R.A., C.A. SYDNEY
RUTHEN: S.J. HALIFAX
J.G. TOUCHIE & ASSOCIATES LTD.
JANES: R.S. HALIFAX
PEAT MARWICK LIMITED
APPLEBY: L.G., C.A. HALIFAX
CROSBY: H.E., C.A. HALIFAX
TUCKER: J.A., C.A. HALIFAX
PRICE WATERHOUSE LIMITED
CORDY: R.A. HALIFAX
THOMPSON: W.G. HALIFAX
THORNE RIDDELL INC.
BOURQUE: C.J.E. HALIFAX
CONNOR: M.J. HALIFAX
GOODMAN: P.G., C.A. HALIFAX
TOUCHE ROSS LIMITED/LIMITÉE
CRAMM: K.M., C.A. HALIFAX
GURNHAM: C.W., C.A. HALIFAX
MORASH: G.L., C.A. HALIFAX
TWOHIG: E.W., C.A. HALIFAX

ONTARIO

ARMITAGE: N.E., C.A. NIAGARA FALLS
ATKINSON, NEILL LIMITED
NEILL: W.M., C.A. LONDON
BAKKER & COMPANY TRUSTEES &
RECEIVERS INC.
BAKKER: J., C.A. REXDALE
B.E. COMRIE & CO. INC.
COMRIE: B.E., C.A. CORNWALL
BERNHOLTZ: T.H., C.A. TORONTO
BLUMENFELD: H.V., C.A. TORONTO
BURNSIDE: R.D., C.A. OWEN SOUND
C. HOUSER TRUSTEES & RECEIVERS LTD.
HOUSER: C., C.A. TORONTO
CALLANDER: W.D., C.A. BRANTFORD

CAMPBELL, SHARP LIMITED
GOHM: W.J.R. TORONTO
MIX: R.M., C.A. TORONTO
CLARKE, HENNING & HAHN LIMITED
HAHN: M.M., C.A. TORONTO

CLARKSON COMPANY LIMITED
BARNETT: R.V.M., C.A. TORONTO
BEAVERS: W.R., C.A. LONDON
BENN: G.J., C.A. WINDSOR
BENTLEY: E.O., C.A. TORONTO
BIDDELL: J.L., C.A. TORONTO
CAMERON: P.B., C.A. OTTAWA
CAMERON: R.W., C.A. TORONTO
DOUGLAS: A.J., C.A. TORONTO
FARLINGER: W.A., C.A. TORONTO
FISHER: J.A. TORONTO
HOOVER: D.C., C.A. TORONTO
MAKOVSKIS: A., C.A. TORONTO
MCGREGOR: J.G., C.A. LONDON
MCKINLAY: R.A., R.I.A. TORONTO
MURRAY: D.L., C.A. TORONTO
RICHARDSON: D.I., C.A. TORONTO
STHELIN: P.A., C.A. OTTAWA
STEPHEN: H.S., C.A. TORONTO
TRELEAVEN: W.A., C.A. TORONTO
WILSON: W.G., C.A. TORONTO

CONWAY: C.M., C.A. TORONTO
COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITÉE
BROADHEAD: J.F., F.C.A. TORONTO
BUEHLOW: D.A., C.A. KITCHENER
DRIVER: A., C.A. TORONTO
HOLMES: R.M.C., C.A. TORONTO
LOWE: R.E., C.A. TORONTO
OWEN: E.E., C.A. HAMILTON
RYAN: J.M., C.A. TORONTO
WHITEHEAD: J.S., F.C.A. TORONTO

CRAWFORD: C.F., C.A. SARNIA
CYRIL SAPIRO & CO. LTD.
SAPIRO: C.E., C.A. TORONTO

D. & A. MACLEOD COMPANY LTD.
MACLEOD: D.A., C.A. OTTAWA

DELOITTE, HASKINS & SELLS LIMITED
BRACE: G.B., C.A. TORONTO
CANDEN: T.R., C.A. PETERBOROUGH
CLARKE: A.J., C.A. ST-THOMAS
DUPUIS: F.M., C.A. TORONTO
LAWSON: F.A., C.A. TORONTO
MCKAY: A.D. SCARBOROUGH
POPE: P.A., C.A. HAMILTON
SANSREGRET: L.E., C.A. ST. CATHARINES
STOWE: G.H. TORONTO
WELTZ: W.C., C.A. TORONTO

DIEGEL & FEICK INC.
FEICK: E.B. KITCHENER
DORLAND: L.K.W., C.A. COCHRANE

DUNWOODY LIMITED
BEGIN: J.L., C.A. WELLAND
CURRAN: W.V., C.A. TORONTO
GONDA: A.G. TORONTO
JERABEK: K. TORONTO
JERABEK: Z.P., C.A. TORONTO
MANSKI: U., C.A. TORONTO
SHARMA: K.M. OSHAWA
SONE: M.B., C.A. TORONTO

ERNST & WHINNEY INC.
PADDON: W.B., C.A. TORONTO
WARMAN: R.D., C.A. TORONTO
EVANS: C.D., C.A. TORONTO

FEDERAL INSOLVENCY TRUSTEE AGENCY
FISHER: D.M., C.A. LINDSAY

FOX & PARTNERS LIMITED
FONTAINE: R.J.J. SUDBURY
FOX: S.S., C.A. TORONTO
QUON: E.B., C.A. HAMILTON

FRANK RISMAN ASSOCIATES (CANADA) LIMITED			MARKS: S.B., C.A.	HAMILTON
RISMAN: F., C.A.	TORONTO		MARTIN: R.V.D., C.A.	CHATHAM
FRANKEL: H.L., A.P.A.	DOWNSVIEW		MCCLURKIN: T.D., C.A.	KITCHENER
FREEDMAN: A., C.A.	TORONTO		MCINTYRE: J.F., C.A.	ST. CATHARINES
FULLER, JENKS, LANDAU LIMITED			MCINTYRE: N.W., C.A.	OWEN SOUND
DESSAU: A.R., C.A.	TORONTO		MENDELSON: S.J., C.A.	TORONTO
GILHULA: J.C., C.A.	CHATHAM		PEAT MARWICK LIMITED	
GINSBERG, GINGRAS & ASSOCIÉS/ ASSOCIATES INC.			CLIFTON: G.L., C.A.	TORONTO
GINSBERG: J., C.A.	OTTAWA		COLTER: G.F., C.A.	TORONTO
GOLDIN: I.S., C.A.	WINDSOR		FARKAS: P.P., C.A.	TORONTO
GOODFIELD: J., C.A.	TORONTO		GELLATLY: D.M., C.A.	TORONTO
GRIFF: D.J., F.C.A.	TORONTO		KEMP-GEE: A.K., C.A.	TORONTO
GUTMANN: J., C.A.	TORONTO		YOUNG: G.K., C.A.	TORONTO
HARLAND: R., C.A.	TORONTO		PERLMUTTER: M., C.A.	TORONTO
HAROLD BRIEF & ASSOCIATES LIMITED			PERLMUTTER, SHORE LIMITED/LIMITÉE	
BRIEF: H., C.A.	TORONTO		MARTINZ: D.E.	LONDON
HARRIS, TITLE INC.			SHORE: M.L., F.C.A.	LONDON
HARRIS: L.M., C.A.	TORONTO		PICHELLI: P., C.G.A.	HAMILTON
TITLE: D.N., C.A.	TORONTO		PRICE WATERHOUSE LIMITED	
HEATON: W.J., C.A.	HAMILTON		BISHOP: H.A.	WINDSOR
HERSHORAN: J., C.A.	TORONTO		DROESKE: P.A., C.A.	TORONTO
HOBBS: J.D., C.A.	NORTH BAY		HUBBELL: M., C.A.	TORONTO
H.O. WELDON & PARTNERS LIMITED			JOHNSTONE: R.B., C.A.	HAMILTON
WELDON: H.O., C.A.	ARNPRIOR		MACGIRR: C.G., C.A.	TORONTO
HURLBURT: B.C., C.A.	TORONTO		MUELLER: M.J., C.A.	WINDSOR
IRVING A. BURTON LIMITED			SARGENT: B.A.	TORONTO
BURTON: I.A., C.A.	WILLOWDALE		WILLIAMS: J.S., C.A.	TORONTO
JACKSON: S.S., C.A.	TORONTO		WILSON: B.R., C.A.	TORONTO
JAGLOWITZ: F.J., C.A.	CAMBRIDGE		WILSON: J.S., C.A.	LONDON
J. FRIEDMAN RECEIVERS & TRUSTEES LTD./ SÉQUESTRES & SYNDICS J. FRIEDMAN LTÉE.			RICHARDSON: P., C.A.	MISSISSAUGA
FRIEDMAN: J., C.A.	TORONTO		RICHTER & PARTNERS INC./ASSOCIÉS INC.	
JORDAN: H., C.A.	TORONTO		LAX: A.D., C.A.	TORONTO
KEARNEY: F.G., C.A.	LONDON		ROSEN: I.L., C.A.	TORONTO
KIDCKEL: M.H., C.A.	TORONTO		RUMACK: M., F.C.A.	TORONTO
KIME: F.O., C.A.	LONDON		SCHWARTZ: A., C.A.	TORONTO
KIME: J.J., C.A.	LONDON		SHERMAN: J., C.A.	TORONTO
KING: S.M.	WILLOWDALE		SINCLAIR: T.W., C.A.	SUDBURY
KISLUK: F.S., C.A.	TORONTO		SMITH, KLYMAS, SELK LIMITED	
KOVACK: D.J., C.A.	WINDSOR		KLYMAS: R.M., C.A.	TORONTO
KROEKER: W., C.A.	ST. CATHARINES		SMITH & SHURTLEFF INC.	
LANDO & PARTNERS LIMITED			SMITH: W.N., C.A.	KINGSTON
LANDO: A.M., C.A.	TORONTO		SOUFRINE: A.H., C.A.	WINDSOR
LAVENTHOL & HORWATH LIMITED/LIMITÉE			SPRACKMAN: J., C.A.	TORONTO
HAYEEMS: B.S., C.A.	TORONTO		STARKE: G.E., C.A.	KITCHENER
SANDERS: M.C., C.A.	TORONTO		STARKMAN: M.H., C.A.	WILLOWDALE
SMITH: A.T., C.A.	TORONTO		STETSKO: I., C.A.	THUNDER BAY
LECH: T.L., C.A.	HAMILTON		STEWART: P., F.C.A.	TORONTO
LEE: C., C.A.	TORONTO		STOLLER: N.	TORONTO
LEIBOW: M.K., C.A.	HAMILTON		SWALLOW: J.C., C.A.	NIAGARA FALLS
LLOYD, YOUNGMAN & COMPANY INC.			TAYLOR: S., C.A.	HAMILTON
YOUNGMAN: L.L., C.A.	GUELPH		TESSIS: J., A.P.A.	DOWNSVIEW
LOGAN: J.J., C.G.A.	SUDBURY		TESSIS: K., C.A.	DOWNSVIEW
LUKAS: J., C.A.	HAMILTON		TESSIS: N., C.A.	TORONTO
MACDONALD: A.L., C.A.	HAMILTON		THE KRIGSTIN COMPANY INC.	
MACINNIS: D.C., C.A.	HAMILTON		KRIGSTIN: M., C.A.	TORONTO
MAHEU, NOISEUX INC.			THORNE, RIDDELL INC.	
SEGUIN: P., C.A.	OTTAWA		ANDERSON: J.R., C.A.	THUNDER BAY
			BUCKLEY: B.G., C.A.	TORONTO
			FISHER: H.E., C.A.	TORONTO
			HOWSON: J.B., F.C.A.	TORONTO
			MANTON: F.W.R., C.A.	TORONTO
			ROUTERY: F.J., C.A.	HAMILTON
			TOUCHE ROSS LIMITED/LIMITÉE	
			ANDERSON: K.W., C.A.	KITCHENER

List of Trustees in Bankruptcy whose licence has been extended to include other provinces.

Liste de syndics en matière de faillite dont la licence a été continuée pour inclure d'autres provinces.

Name of Trustee <i>Nom du Syndic</i>	Address <i>Adresse</i>	Extension <i>Extension</i>
Arthur Andersen Inc. Mason: J.H.M., C.A.	Vancouver	Yukon, N.W.T./T.N.-O.
Baird & Baird Limited Baird: D.R., C.A.	St. John's	N.B./N.-B., N.S./N.-É., P.E.I./I.P.-É.
Barrow Nicoll Limited Wackett: C., C.A.	Halifax	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N.
Blais, Fortier, Touche Ross Ltée. Houle: G., C.G.A.	Hull	Ontario
Blake: I.S., C.A.	Vancouver	Yukon
Campbell Sharp Limited Barrett: A.R., C.A. Liebert: E.A., C.A. Taylor: L.C.	Winnipeg Vancouver Winnipeg	Ontario Yukon, N.W.T./T.N.-O. Ontario
Clarkson Company Limited Barnett: R.V.M., C.A. Cleveland: P.M., C.A. Hyslop: J., C.A. McCulloch: R.A., C.A. Morrison: J.D., C.A. Smith: R.E., C.A. Strang: I.K., C.A. Whitting: D.L., C.A.	Toronto Halifax St. John's Halifax Montréal Halifax Edmonton St. John	N.B./N.-B. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., N.S./N.-É. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. Ontario, Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.W.T./T.N.-O. N.S./N.-É., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N.
Collins: K.G., C.A.	Winnipeg	Ontario
Coopers & Lybrand Limitec / Limitée Bruce: R.H., C.A. Cherry: D.W., C.A. Gentleman: W.J.B., F.C.A. Kirby: J.A., C.A. Leblanc: P.D.J., C.A. Linsley: M.A., C.A.	Halifax Halifax St. John Halifax St. John Vancouver	P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N., N.B./N.-B. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.S./N.-É., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.S./N.-É., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. Yukon, N.W.T./T.N.-O.
Deloitte Haskins & Sells Limited Fenniak: R.W. Stevenson: D.W., C.A.	Edmonton Moncton	N.W.T./T.N.-O. N.S./N.-É., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N.
Dunwoody Limited Barnes: S.H., C.G.A. Burgon: R.S.F., C.A. Little: W.J., C.A. MacDonald: J.A.E., C.A. Sigurdson: H.S., C.A.	North Vancouver Vancouver Vancouver Winnipeg Vancouver	Yukon, N.W.T./T.N.-O. Yukon, N.W.T./T.N.-O. Yukon, N.W.T./T.N.-O. Ontario Yukon, N.W.T./T.N.-O.
Fetzko: J.W., C.A.	Fernie	Alberta
Fratkin: B.M., C.A.	Winnipeg	Ontario
Gardner, McDonald Ltd. Hagen: R.B., C.A. Mawhinney: M.J. McMahon: R.G., C.A.	Prince George Prince George Vancouver	Yukon Yukon Yukon
Ginsberg, Gingras & Associés/Associates Inc. Gingras: C.B.	Hull	Ontario
Henfrey & Company Ltd. Henfrey: D.J., C.A.	Vancouver	Yukon, N.W.T./T.N.-O.
H.R. Doane Limited Berkshire: A., C.A. Duff: V.L., C.A.	Halifax Halifax	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N.

Name of Trustee <i>Nom du Syndic</i>	Address <i>Adresse</i>	Extension <i>Extension</i>
Fowler: B.W., C.A. Leet: D.A., C.A. Reid: R.A., C.A. Ruthen: S.J.	St. John Halifax Sydney Halifax	N.S./N.-É., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N.
J.G. Touchie & Associates Ltd. Janes: R.S. Marshall: A.D. Touchie: J.G., C.A.	Halifax Moncton Moncton	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.S./N.-É., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.S./N.-É., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N.
Maheu, Noiseux Inc. Séguin: P., C.A.	Ottawa	Québec
Manning, Jamison Limited Jamison: R.E., C.A.	Vancouver	Yukon, N.W.T./T.N.-O.
Mowbrey & Stout Limited Wispinski: D.N.	Edmonton	N.W.T./T.N.-O.
Noseworthy: R.G., C.A.	St. John's	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., N.S./N.-É.
Peat Marwick Limited Appleby: L.G., C.A. Crosby: H.E., C.A. Johnson: G.L., C.A. Tucker: J.A., C.A.	Halifax Halifax St. John's Halifax	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., N.S./N.-É. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N.
Price Waterhouse Limited Cordy: R.A. Thompson: W.G.	Halifax Halifax	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N.
Thorne Riddell Inc. Bourque: C.J.E. Connor: M.J. Down: S.J., F.C.A. Fanthorpe: N.V., C.A. Goodman: P.G., C.A. Jaster: E.E., C.A. Morrison: V.C., C.A. Penney: F.G., C.A. Robinson: G.J., C.A. Sanderson: R.O., C.A. Walker: R.D., C.A. Wiens: A.J.J., C.A.	Halifax Halifax Winnipeg Winnipeg Halifax Cambrook Calgary Corner Brook Edmonton Vancouver Calgary Winnipeg	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. Ontario Ontario N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. Yukon, N.W.T./T.N.-O. Yukon, N.W.T./T.N.-O. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., N.S./N.-É. Yukon, N.W.T./T.N.-O. Yukon, N.W.T./T.N.-O. Yukon, N.W.T./T.N.-O. Yukon, N.W.T./T.N.-O. Ontario
Touche Ross Limited/Limitée Cramm: K.M., C.A. Fowler: J.C., C.A. Gurnham: C.W., C.A. Lord: W.R., C.A. Morash: G.L., C.A. Moreton: A.W., C.A. Ovens: G.S., C.A.	Halifax Calgary Halifax Edmonton Halifax Toronto Ottawa	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. Yukon, N.W.T./T.N.-O. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. Yukon, N.W.T./T.N.-O. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-É., Nfld./T.-N. Nfld./T.-N. Vancouver

Address of Offices where Bankruptcy Proceedings are Filed
Adresse des bureaux où les procédures de faillites sont déposées

British Columbia
Colombie Britannique

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 P.O. Box 10066
 Pacific Centre
 700 West Georgia Street
Vancouver, B.C.
 V7Y 1E2
 Tel: 604/666-2051

Alberta

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 1008 — 7th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
 T2P 1A7
 Tel: 403/231-5607

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 10225 — 100th Avenue
Edmonton, Alberta
 T5J 0A1
 Tel: 403/420-2476

Saskatchewan

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 2212 Scarth Street
Regina, Saskatchewan
 S4P 2J6
 Tel: 306/569-5391

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 3421 — 8th Street East
Saskatoon, Saskatchewan
 S7H 0W5
 Tel: 306/665-4298

Manitoba

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 203 — 260 St. Mary Avenue
Winnipeg, Manitoba
 R3C 0M6
 Tel: 204/949-3229

Ontario

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 3rd Floor
 Union Gas Building
 20 Hughson St. S.
Hamilton, Ontario
 L8N 2A1
 Tel: 416/523-2991

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 217 York Street
 Third Floor
London, Ontario
 N6A 1B7
 Tel: 519/679-4034

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 240 Bank Street
 Brunswick Building
 P.O. Box 2009
 Station "D"
Ottawa, Ontario
 K1P 6A8
 Tel: 613/995-2994

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 767 Barrydowne Rd.
Sudbury, Ontario
 P3A 3T6
 Tel: 705/566-6770

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 7th Floor
 25 St. Clair Avenue East
Toronto, Ontario
 M4T 1M2
 Tel: 416/966-6486

Min. C & C
 Faillites
 1410, rue Stanley
 9e étage
Montréal, Québec
 H3A 1P8
 Tél: 514/283-6192

Québec

Min. C & C
 Faillites
 Edifice de la Banque
 de Montréal
 800 Carré D'Youville
 Pièce 1801
Québec, Québec
 G1R 3P4
 Tél: 418/694-4280

Min. C & C
 Faillites
 Edifice Trust Royal
 25 nord, rue Wellington
 Suite 510
Sherbrooke, Québec
 J1H 5B1
 Tél: 819/565-4724

Atlantic Provinces
Provinces de l'Atlantique

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 Bank of Montreal Tower
 6th Floor, 5151 George St.
Halifax, Nova Scotia
 B3J 1M5
 Tel: 902/426-2900

Statistics

Statistiques

BANKRUPTCIES

FAILLITES

January 1981

janvier 1981

	Current Month <i>Mois courant</i>			Yearly to date <i>Cumul pour l'année</i>		
	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total Total	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total Total
Nfld./T.-N.	16	1	17	16	1	17
N.S./N.-É.	53	8	61	53	8	61
P.E.I./I.P.-É.	1	2	3	1	2	3
N.B./N.-B.	13	7	20	13	7	20
Quebec	528	240	768	528	240	768
Ontario	958	241	1,199	958	241	1,199
Manitoba	60	14	74	60	14	74
Saskatchewan	25	25	50	25	25	50
Alberta	113	56	169	113	56	169
B.C./C.B.	68	31	99	68	31	99
N.W.T./T.N.-O.	0	0	0	0	0	0
Yukon	0	1	1	0	1	1
Canada	1,835	626	2,461	1,835	626	2,461

PROPOSALS

PROPOSITIONS

January 1981

janvier 1981

	Current Month <i>Mois courant</i>	Yearly to date <i>Cumul pour l'année</i>
	Nfld./T.-N.	0
N.S./N.-É.	1	1
P.E.I./I.P.-É.	0	0
N.B./N.-B.	0	0
Québec	9	9
Ontario	7	7
Manitoba	2	2
Saskatchewan	0	0
Alberta	0	0
B.C./C.B.	8	8
N.W.T./T.N.-O.	0	0
Yukon	0	0
Canada	27	27

BUSINESS BANKRUPTCIES REPORTED IN THE MONTH OF JANUARY 1981, BY PROVINCE, BY TYPE OF INDUSTRIES WITH LIABILITIES AND CUMULATIVE FIGURES
FAILLITES COMMERCIALES SIGNALÉES AU COURS DU MOIS DE JANVIER 1981, PAR PROVINCE, PAR GENRE D'INDUSTRIE AVEC PASSIFS ET DONNÉES CUMULATIVES

NEWFOUNDLAND/TERRE-NEUVE

	Current Month <i>Mois courant</i>		Yearly to Date <i>Cumul pour l'année</i>	
	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	0	0
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	0	0
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	0	0
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	1	47,000	1	47,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	0	0
Services.....	0	0	0	0
Total	1	47,000	1	47,000

NOVA SCOTIA/NOUVELLE-ÉCOSSE

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	0	0
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	4	226,000	4	226,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	1	29,000	1	29,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	2	213,000	2	213,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	0	0
Services.....	1	87,000	1	87,000
Total	8	555,000	8	555,000

PRINCE EDWARD ISLAND/ILE DU PRINCE-ÉDOUARD

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	0	0
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	0	0
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	0	0
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	0	0	0	0
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	1	210,000	1	210,000
Services.....	1	21,000	1	21,000
Total	2	231,000	2	231,000

*As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

NEW BRUNSWICK/NOUVEAU-BRUNSWICK

	Current Month <i>Mois courant</i>		Yearly to Date <i>Cumul pour l'annee</i>	
	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	0	0
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	0	0
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	2	81,500	2	81,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	3	234,000	3	234,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	0	0
Services.....	2	207,000	2	207,000
Total	7	522,500	7	522,500

QUEBEC

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	3	323,500	3	323,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	23	8,275,500	23	8,275,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	35	10,068,000	35	10,068,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	10	539,000	10	539,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	88	10,765,000	88	10,765,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	5	866,000	5	866,000
Services.....	76	5,725,150	76	5,725,150
Total	240	36,562,150	240	36,562,150

ONTARIO

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	11	1,224,000	11	1,224,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	18	1,364,500	18	1,364,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	53	6,677,000	53	6,677,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	16	1,147,500	16	1,147,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	84	6,615,000	84	6,615,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	4	349,000	4	349,000
Services.....	55	7,778,500	55	7,778,500
Total	241	25,155,500	241	25,155,500

*As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

MANITOBA

	Current Month <i>Mois courant</i>		Yearly to Date <i>Cumul pour l'annee</i>	
	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$
Primary Industries	0	0	0	0
<i>Industries primaires</i>				
Manufacturing Industries	0	0	0	0
<i>Industries manufacturières</i>				
Construction Industries	3	171,000	3	171,000
<i>Industries de la Construction</i>				
Transportation, Communication & Other Utilities	0	0	0	0
<i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>				
Trade (Wholesale & Retail).....	4	836,000	4	836,000
<i>Commerce (de gros et de détail)</i>				
Finance, Insurance and Real Estate.....	1	750,000	1	750,000
<i>Finances, Assurance et Immeubles</i>				
Services.....	6	1,032,500	6	1,032,500
Total	14	2,789,500	14	2,789,500

SASKATCHEWAN

Primary Industries	4	400,000	4	400,000
<i>Industries primaires</i>				
Manufacturing Industries	0	0	0	0
<i>Industries manufacturières</i>				
Construction Industries	4	255,500	4	255,500
<i>Industries de la Construction</i>				
Transportation, Communication & Other Utilities	3	510,000	3	510,000
<i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>				
Trade (Wholesale & Retail).....	8	198,000	8	198,000
<i>Commerce (de gros et de détail)</i>				
Finance, Insurance and Real Estate.....	0	0	0	0
<i>Finances, Assurance et Immeubles</i>				
Services.....	6	720,000	6	720,000
Total	25	2,083,500	25	2,083,500

ALBERTA

Primary Industries	3	358,000	3	358,000
<i>Industries primaires</i>				
Manufacturing Industries	5	808,000	5	808,000
<i>Industries manufacturières</i>				
Construction Industries	15	1,290,000	15	1,290,000
<i>Industries de la Construction</i>				
Transportation, Communication & Other Utilities	10	539,500	10	539,500
<i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>				
Trade (Wholesale & Retail).....	11	727,500	11	727,500
<i>Commerce (de gros et de détail)</i>				
Finance, Insurance and Real Estate.....	2	445,000	2	445,000
<i>Finances, Assurance et Immeubles</i>				
Services.....	10	1,004,500	10	1,004,500
Total	56	5,172,500	56	5,172,500

*As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

BRITISH COLUMBIA/COLOMBIE BRITANNIQUE

	Current Month <i>Mois courant</i>		Yearly to Date <i>Cumul pour l'année</i>	
	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	4	73,500	4	73,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	2	399,000	2	399,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	8	469,500	8	469,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	4	99,000	4	99,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	7	562,000	7	562,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	3	1,065,000	3	1,065,000
Services.....	3	292,500	3	292,500
Total	31	2,960,500	31	2,960,500

NORTHWEST TERRITORIES/TERRITOIRES DU NORD-OUEST & YUKON

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	0	0
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	0	0
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	0	0	0	0
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	0	0	0	0
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	0	0
Services.....	1	57,000	1	57,000
Total	1	57,000	1	57,000

CANADA

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	25	2,379,000	25	2,379,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	48	10,847,000	48	10,847,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	122	19,157,000	122	19,157,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	46	2,945,500	46	2,945,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	208	20,197,500	208	20,197,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	16	3,685,000	16	3,685,000
Services.....	161	16,925,150	161	16,925,150
Total	626	76,136,150	626	76,136,150

*As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

ORDERLY PAYMENT OF DEBTS (Part X, Bankruptcy Act)
PAIEMENT MÉTHODIQUE DES DETTES (Partie X, Loi sur la faillite)

Report for the month of December 1980 — Rapport du mois de décembre 1980	Participating Provinces — Provinces Participantes						
	British Columbia — Colombie Britannique	Alberta — Alberta	Saskatchewan — Saskatchewan	Manitoba — Manitoba	Nova Scotia — Nouvelle-Écosse	Prince Edward Island — Île du Prince Édouard	Total
Total number of Consolidation Orders made by the Court during the month.....	31	25	3	8	26	2	95
Nombre total des ordonnances de fusion émises par la cour durant le mois.....							
Total amount paid into court on all consolidation orders during the month	322,223.79	157,779.76	23,564.12	25,121.21	68,020.95	6,988.73	603,698.56
Montant versé à la cour durant le mois relativement à tous les ordonnances de fusion							
Total amount distributed to registered creditors under all consolidation orders during the month.....	148,304.20	288,610.25	8,345.04	33,920.53	73,490.03	6,988.73	559,658.78
Montant distribué durant le mois aux créanciers inscrits sous les ordonnances de fusion							
Total number of terminations and defaults during the month	24	20	3	6	13	2	68
Nombre total de cas complétés ou annulés durant le mois							

Trustee Licences issued during the month of January

1. New Trustees

The following persons have been issued a trustee licence under the Bankruptcy Act:

Mr. Patrick Joseph McKenna,
Ward Mallette Inc.,
404 Cooper Street,
Ottawa, Ontario.
K2P 0H2

Tel: (613) 238-2222
Date: January 9, 1981
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Jean Charles Perrier,
Ward Mallette Inc.,
404 Cooper Street,
Ottawa, Ontario.
K2P 0H2

Tel: (613) 238-2222
Date: January 19, 1981
Jurisdiction: **Ontario and Quebec**

Mr. E. Harvey Henderson,
Administrator,
Bankruptcy,
P.O. Box 10066,
Pacific Centre,
700 West Georgia Street,
Vancouver, B.C.
V7Y 1E2

Tel: (604) 666-2051
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **British Columbia and Yukon**

Mr. Joseph Sieben,
Senior Policy Officer,
Bankruptcy,
P.O. Box 10066,
Pacific Centre,
700 West Georgia Street,
Vancouver, B.C.
V7Y 1E2

Tel: (604) 666-2051
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **British Columbia**

Mr. Sy Faber,
Administrator,
Bankruptcy,
10225 - 100th Avenue,
Edmonton, Alberta.
T5J 0A1

Tel: (403) 420-2476
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Alberta and Northwest Territories**

Mr. Robert H.R. Barrett,
Audit Supervisor,
Bankruptcy,
7th Floor,
25 St. Clair Avenue East,
Toronto, Ontario.
M4T 1M2

Licences de syndics émises au cours du mois de janvier

1. Nouveaux syndics

Une licence de syndic en matière de faillite a été émise aux personnes suivantes:

M. Patrick Joseph McKenna,
Ward Mallette Inc.,
404, rue Cooper,
Ottawa, Ontario.
K2P 0H2

Tél: (613) 238-2222
Date: le 9 janvier 1981
Jurisdiction: **Ontario**

M. Jean Charles Perrier,
Ward Mallette Inc.,
404, rue Cooper,
Ottawa, Ontario.
K2P 0H2

Tél: (613) 238-2222
Date: le 19 janvier 1981
Jurisdiction: **Ontario et Québec**

M. E. Harvey Henderson,
Administrateur,
Faillites,
C.P. 10066,
Pacific Centre,
700 ouest, rue Georgia,
Vancouver, C.B.
V7Y 1E2

Tél: (604) 666-2051
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Colombie Britannique et Yukon**

M. Joseph Sieben,
Officier sénior des politiques,
Faillites,
C.P. 10066,
Pacific Centre,
700 ouest, rue Georgia,
Vancouver, C.B.
V7Y 1E2

Tél: (604) 666-2051
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Colombie Britannique**

M. Sy Faber,
Administrateur,
Faillites,
10225 - 100ième avenue,
Edmonton, Alberta.
T5J 0A1

Tél: (403) 420-2476
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Alberta et les Territoires du Nord-Ouest**

M. Robert H.R. Barrett,
Surveillant des vérifications,
Faillites,
7ième étage,
25 est, avenue St. Clair,
Toronto, Ontario.
M4T 1M2

Tel: (416) 966-6486
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Robert Kaplan,
Administrator,
Bankruptcy,
7th Floor,
25 St. Clair Avenue East,
Toronto, Ontario.
M4T 1M2

Tel: (416) 966-6486
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Richard Murray Jackson,
Senior Policy Officer,
Bankruptcy,
217 York Street,
Third Floor,
London, Ontario.
N6A 1B7

Tel: (519) 679-4034
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. René Cyr,
Assistant Superintendent,
Bankruptcy,
Place du Portage,
4th Floor,
Phase 2,
Hull, Quebec.
K1A 0C9

Tel: (819) 997-1202
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Ontario and Quebec**

Mr. Yves Pigeon,
Assistant Superintendent,
Bankruptcy,
240 Bank Street,
Brunswick Bldg.,
P.O. Box 2009,
Station D,
Ottawa, Ontario.
K1P 6A8

Tel: (613) 995-2994
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Ontario and Quebec**

Mr. Edouard A.C. Boileau,
Assistant Superintendent,
Bankruptcy,
1410 Stanley Street,
9th Floor,
Montreal, Quebec.
H3A 1P8

Tel: (514) 283-6192
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Quebec**

Mr. Michael Luftglass,
Audit Supervisor,
Bankruptcy,
1410 Stanley Street,
9th Floor,
Montreal, Quebec.
H3A 1P8

Tél: (416) 966-6486
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Ontario**

M. Robert Kaplan,
Administrateur,
Faillites,
7ième étage,
25 est, avenue St. Clair,
Toronto, Ontario.
M4T 1M2

Tél: (416) 966-6486
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Ontario**

M. Richard Murray Jackson,
Officier sénior des politiques,
Faillites,
217 rue York,
Troisième étage,
London, Ontario.
N6A 1B7

Tél: (519) 679-4034
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Ontario**

M. René Cyr,
Surintendant adjoint,
Faillites,
Place du Portage,
4ième étage,
Phase 2,
Hull, Québec.
K1A 0C9

Tél: (819) 997-1202
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Ontario et Québec**

M. Yves Pigeon,
Surintendant adjoint,
Faillites,
240, rue Bank,
Edifice Brunswick,
C.P. 2009,
Station D,
Ottawa, Ontario.
K1P 6A8

Tél: (613) 995-2994
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Ontario et Québec**

M. Edouard A.C. Boileau,
Surintendant adjoint,
Faillites,
1410, rue Stanley,
9ième étage,
Montréal, Québec.
H3A 1P8

Tél: (514) 283-6192
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Québec**

M. Michael Luftglass,
Surveillant des vérifications,
Faillites,
1410, rue Stanley,
9ième étage,
Montréal, Québec.
H3A 1P8

Tel: (514) 283-6192
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Quebec**

Mr. Ronald B. Twohig,
Administrator,
Bankruptcy,
Bank of Montreal Tower,
6th Floor,
5151 George Street,
Halifax, Nova Scotia.
B3J 1M5

Tel: (902) 426-2900
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Nova Scotia, New Brunswick, Prince Edward
Island and Newfoundland**

Mr. Michael A. Salyzyn,
Senior Policy Officer,
Bankruptcy,
Bank of Montreal Tower,
6th Floor,
5151 George Street,
Halifax, Nova Scotia.
B3J 1M5

Tel: (902) 426-2900
Date: February 2, 1981
Jurisdiction: **Nova Scotia, New Brunswick, Prince Edward
Island and Newfoundland**

2. Corporate Trustees

The following corporations have been issued a corporate trustee licence under the Bankruptcy Act:

Rochon & Verdier Inc.,
434 Labelle Street,
Suite 200,
Saint-Jérôme, Quebec.
J7Z 5L3

Tel: (514) 438-2026 & 438-3551
Date: January 2, 1981
Jurisdiction: **All Provinces of Canada, the Yukon and the
Northwest Territories**

Ward Mallette Inc.,
404 Cooper Street,
Ottawa, Ontario.
K2P 0H2

Tel: (613) 238-2222
Date: January 7, 1981
Jurisdiction: **All Provinces of Canada, the Yukon and the
Northwest Territories**

Tél: (514) 283-6192
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Québec**

M. Ronald B. Twohig,
Administrateur,
Faillites,
Bank of Montreal Tower,
6ième étage,
5151, rue George,
Halifax, Nouvelle-Écosse.
B3J 1M5

Tél: (902) 426-2900
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick, Île du Prin-
ce-Édouard et Terre-Neuve**

M. Michael A. Salyzyn,
Officier sénior des politiques,
Faillites,
Bank of Montreal Tower,
6ième étage,
5151, rue George,
Halifax, Nouvelle-Écosse.
B3J 1M5

Tél: (902) 426-2900
Date: Le 2 février 1981
Jurisdiction: **Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick, Île du Prin-
ce-Édouard et Terre-Neuve**

2. Syndics corporatifs

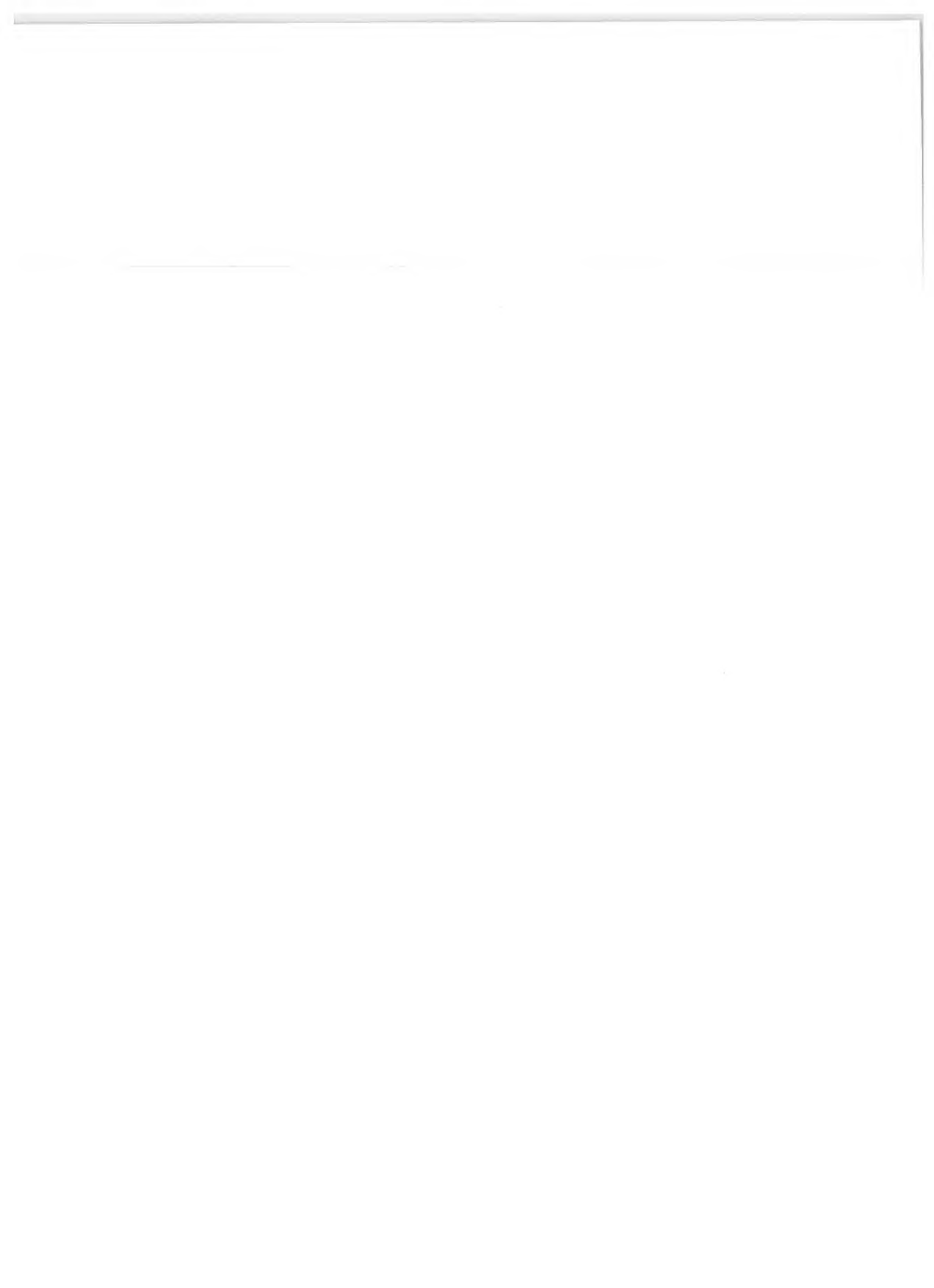
Une licence de syndic en matière de faillite a été émise aux corpora-
tions suivantes:

Rochon & Verdier Inc.,
434, rue Labelle,
Suite 200,
Saint-Jérôme, Québec.
J7Z 5L3


Tél: (514) 438-2026 & 438-3551
Date: le 2 janvier 1981
Jurisdiction: **Toutes les Provinces du Canada, le Yukon et les
Territoires du Nord-Ouest**

Ward Mallette Inc.,
404, rue Cooper,
Ottawa, Ontario.
K2P 0H2

Tél: (613) 238-2222
Date: le 7 janvier 1981
Jurisdiction: **Toutes les Provinces du Canada, le Yukon et les
Territoires du Nord-Ouest**



R 460 D 075971-8
HARRINGTON MISS E R
THE LIBRARY 12TH FLOOR
PL. DU PORTAGE, 1 VICTORIA ST
HULL PQ

 Canada Post
Postage paid

Postes Canada
Port payé

**Third Troisième
class classe**
**K1A 0S7
Ottawa, Canada**

*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULE
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*



Consumer and
Corporate Affairs
Canada

Consommation
et Corporations
Canada

