

Insolvency Bulletin

Bulletin sur l'insolvabilité

Issued by the Office of the
Superintendent of Bankruptcy

Publié par le Bureau du
Surintendant des faillites

November 1980

Novembre 1980

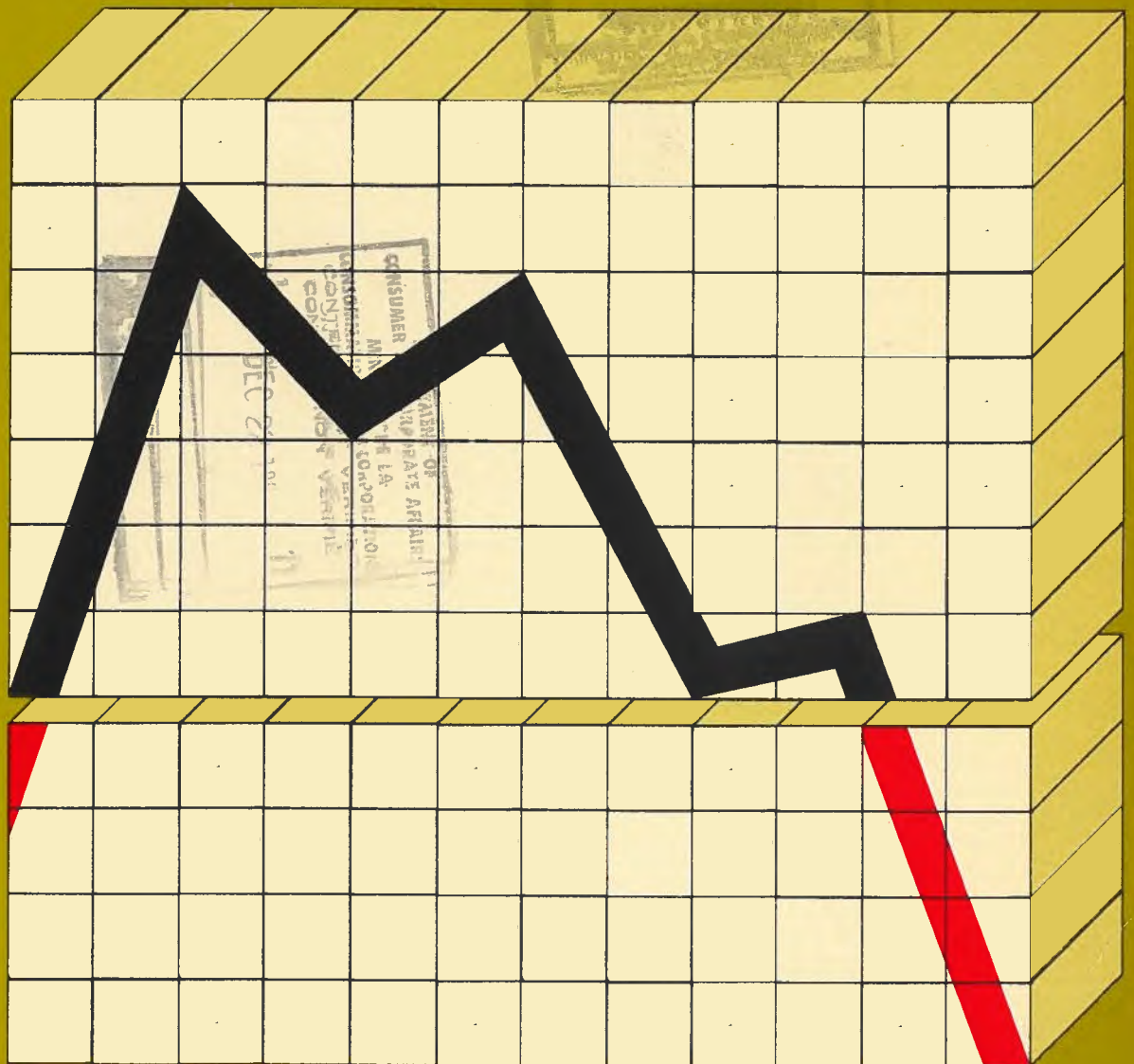


Table of Contents

Schéma du contenu

BANKRUPTCY AND INSOLVENCY

The Economic Function of Bankruptcy by John Honsberger, Q.C.....	3
Re Thorne Riddell Inc. v. Canadian Acceptance Company Limited, Supreme Court of Nova Scotia, A.M. MacIntosh, J., July 3rd, 1980.....	9
Issuance of Trustee Licences - Spring 1980.....	10
List of Receiverships*	12
Address of Offices where Bankruptcy Proceedings are Filed.....	13
Index of Bankruptcy Proceedings	14
Bankruptcy Proceedings filed during the month of October.....	15
Statistics.....	55
Trustee Licences issued during the month of October	59

FAILLITE ET INSOLVABILITÉ

Rôle économique de la faillite par John Honsberger, c.r.....	3
Re Thorne Riddell Inc. v. Canadian Acceptance Company Limited, Cour Suprême de la Nouvelle-Écosse, Juge A.M. MacIntosh, le 3 juillet 1980.	9
Émission des licences de syndic - Printemps 1980.....	10
Liste de mises sous séquestre*	12
Adresse des bureaux où les procédures de faillites sont déposées.....	13
Index des Procédures de faillites.....	14
Procédures de faillites déposées au cours du mois d'octobre...	15
Statistiques.....	55
Licences de syndics émises au cours du mois d'octobre.....	59



THE ECONOMIC FUNCTION OF BANKRUPTCY

by John Honsberger, Q.C.

Traditionally, bankruptcy law concerned itself with the legal aspects involved in the debtors' conduct. Modern bankruptcy law seeks to regulate the economic situation that arises out of the debtor's financial condition⁽¹⁾. Nevertheless, as bankruptcy laws tend to be the exclusive concern of lawyers and legal scholars there has been an absence of any extensive investigation on the extra-legal, economic and social effects of the law⁽²⁾.

Bankruptcy legislation is primarily concerned in balancing conflicting interests between the debtor and his creditors and between the creditors themselves. The public interest for the most part is limited to the social and economic rehabilitation of the debtor and the protection of commercial morality. The underlying economic function and the larger economic goals that bankruptcy legislation might be used to attain have been largely unrecognized.

INTRODUCTION

It is significant that the 1967 reforms in the bankruptcy system of France were preceded by a report on *Aspects Economiques de la Faillite et du Règlement Judiciaire*. Equally significant is that it had been commissioned by the Inspection Générale des Finances. It stated at its commencement that: "La faillite est en 1965 une des parties les plus complexes du droit et une des pièces les plus mal connues de l'organisation économique"⁽³⁾.

The 1970 Canadian Report of the Study Committee on Bankruptcy and Insolvency Legislation recognized the over-riding public interest in the bankruptcy system from the economic point of view. Reference was made, for example, to the protection of the credit and economic system of the country, the national importance of certain institutions and commercial enterprises and the problems arising out of some serious financial failure or disaster that might adversely affect an entire community or region⁽⁴⁾.

The purpose of this article is to draw attention to some economic functions of the bankruptcy process and the need to better understand them.

FINANCIAL FAILURE AS A NEGATIVE ECONOMIC EVENT

The financial failure of a business generally is regarded as a negative economic event. The debtor loses his investment. The employees of the debtor lose their jobs. The creditors have debts that they cannot collect and may suffer a reduced demand for the goods and services that they provide. Customers of the debtor may be inconvenienced if there are not alternative services or sources of supply available. All of these losses have a ripple effect within the industry, the community, the region and the country itself. The number of unemployed may increase, taxes collected by governments decrease and social security funds and personal savings become depleted. In a very serious failure national security may be threatened.

(1) Treiman, *Acts of Bankruptcy: A Medieval Concept in Modern Bankruptcy Law* (1938) 52 Harv. L. Rev. 189 at 200.

(2) Shuckman, *An Attempt at a Philosophy of Bankruptcy* (1973) 21 U.C.L.A. Law Rev. 403 at 473.

(3) Delamar, *Aspects Economiques de la Faillite et du Règlement Judiciaire (Etudes des Mécanismes)* 1967, para. 7 p. 5.

(4) Report of the Study Committee on Bankruptcy and Insolvency Legislation, Canada 1970: 3.0.05 (The over-riding public interest) 3.0.06 (The national interest in such enterprises as banks and railways) 3.0.12 (Protection of the credit and economic system) 3.0.13 (Public interest in economic recovery of an enterprise) 3.1.41 (Moratorium legislation where there has been a serious financial failure, disaster or set back affecting a community or region).

RÔLE ÉCONOMIQUE DE LA FAILLITE

par John Honsberger, c.r.

Autrefois, le droit des faillites se confinait aux aspects juridiques de la conduite du débiteur. Aujourd'hui, il se veut un mécanisme régulateur du contexte économique résultant de la situation du débiteur⁽¹⁾. Toutefois, comme les lois sur la faillite ne semblent intéresser que les hommes de loi et les érudits de la profession, il ne s'est pas vraiment fait de recherches en profondeur à l'extérieur du champ juridique, c'est-à-dire sur les effets économiques et sociaux de la législation⁽²⁾.

Les lois sur la faillite visent avant tout à faire la part des intérêts contradictoires entre le débiteur et ses créanciers d'une part, et entre les créanciers eux-mêmes d'autre part. L'intérêt du public se limite en majeure partie à la réhabilitation sociale et financière du débiteur ainsi qu'à l'observance de l'équité commerciale. On a ignoré pour une large part le rôle sous-jacent et les visées plus importantes que les lois sur la faillite pourraient servir sur le plan économique.

INTRODUCTION

Il est passablement révélateur que les améliorations apportées en 1967 au régime des faillites en France aient été précédées par un rapport sur les *Aspects économiques de la faillite et du règlement judiciaire*. Il est également intéressant que ce soit l'Inspection générale des finances qui ait été à l'origine de cette étude. On peut y lire dans les premières pages que "la faillite est en 1965 une des parties les plus complexes du droit et une des pièces les plus mal connues de l'organisation économique"⁽³⁾.

Plus près de nous, le Comité d'étude sur la législation en matière de faillite et d'insolvabilité reconnaissait dans son rapport de 1970 la suprême importance des intérêts de la population dans le processus de la faillite considéré sous l'angle économique. On y faisait allusion entre autres à la protection du crédit et de l'économie du pays, à l'importance nationale de certains établissements et de certaines entreprises, et aux problèmes inhérents aux cataclysmes ou aux désastres financiers susceptibles d'avoir des retombées sur une collectivité ou une région toute entière⁽⁴⁾.

Le présent article a pour but de faire le point sur certaines fonctions économiques du processus de la faillite ainsi que sur la nécessité d'en assurer une meilleure compréhension.

LA FAILLITE VUE COMME FACTEUR NÉGATIF

La faillite d'une entreprise est généralement considérée comme un événement mal venu du point de vue économique. Le débiteur perd ses investissements, et ses employés perdent leur emploi. Les créanciers ne peuvent recouvrer leurs créances et s'exposent à une baisse de la demande pour les biens et services qu'ils ont à offrir. Enfin, les clients du débiteur risquent de ne pouvoir trouver aucun autre fournisseur pour les biens ou services dont ils ont besoin. Toutes ces pertes auront un effet d'entraînement au sein de l'industrie, ainsi que de la collectivité, de la région, et du pays tout entier. Il peut y avoir augmentation du chômage, diminution des recettes fiscales des gouvernements, et amenuisement des réserves de sécurité sociale et d'épargne personnelle. Une faillite de très grande envergure peut même faire peser une menace sur la sécurité nationale.

(1) Treiman, *Acts of Bankruptcy: A Medieval Concept in Modern Bankruptcy Law* (1938) 52 Harv. L. Rev. 189 at 200.

(2) Shuckman, *An Attempt at a Philosophy of Bankruptcy* (1973) 21 U.C.L.A. Law Rev. 403 at 473.

(3) Delamar, *Aspects économiques de la faillite et du règlement judiciaire (Etude des mécanismes)*, 1967, par. 7 p. 5.

(4) Rapport du Comité d'étude sur la législation en matière de faillite et d'insolvabilité, Canada 1970. Paragraphes 3.0.05 (La primauté de l'intérêt public), 3.0.06 (Intérêt national pour les entreprises comme les banques et les chemins de fer), 3.0.12 (Protection du crédit et de l'économie), 3.0.13 (Intérêt du public à la relance des entreprises), et 3.1.41 (Moratoire en cas de désastre financier, de cataclysme ou de difficultés affectant l'ensemble d'une collectivité ou d'une région).

FINANCIAL FAILURE AS A POSITIVE ECONOMIC EVENT

There are however economic benefits that accrue from the failure of a business. These are often overlooked or not sufficiently considered by legislators seeking to diminish the negative economic impact of bankruptcy.

It has been suggested, for example, that bankruptcy has a cleansing effect on competition and innovation⁽⁵⁾. This may be seen through the concept of "creative disruption". This describes the condition in which there are temporary spurts of business failures and the slackening of entrepreneurial activity. The competitive environment that produces this condition is cited often for the effect it has on weeding out the inefficient and poorly managed business in order to perpetuate a healthy vibrant economy. This is sometimes called the competitive equilibrium. It is achieved through a continuous entrance and departure of enterprises within the commercial community.

If one enterprise does not use its resources usefully and economically it will decline and eventually fail. At that time, its resources through bankruptcy or related procedures or from the threat thereof, will be transferred to other enterprises that will more efficiently use them. If there is interference with the normal operation of the competitive equilibrium adverse economic consequences at least to the extent of creating an artificial or adjusted competitive equilibrium may result. However, the general economy may be harmed through a misallocation of resources if an incompetently managed business is permitted to survive⁽⁶⁾. At the very least, the economic conditions that caused the enterprise to decline and fail will be obscured.

This does not ignore the fact that a free economy seldom exists. The economic policy of a country in association with other national goals may encourage and protect an uneconomic enterprise. In the short run, unemployment may be regarded to be more serious than the efficient use of resources. Certain industries and enterprises may be regarded to have a national importance that over-ride their economic efficiency. All industry and commercial activity may be regarded as secondary resources ranking in importance with the basic, human and primary resources of a country that must be hoarded and protected. This may be reflected in tariffs, import quotas, tax or other concessions and other economic aids and incentives. The rehabilitation as opposed to the liquidation of a business may be encouraged. In other cases, which has often been the case in Canada in respect of railways, the uneconomic enterprise may be conducted or taken over and operated by the state.

The danger in interfering with the competitive equilibrium through *ad hoc* decisions as opposed to long term economic planning is obvious. At the very least, it may result in a distortion of the internal competitive conditions of the country. This is a particular problem in a federal country where federal and provincial subsidies and investment incentives may work at cross purposes. A more subtle danger in using the bankruptcy process to deliberately put the competitive equilibrium out of balance to achieve social and welfare objectives, more appropriately attained through other legislation, is that bankruptcy legislation may lose its essential integrity that is achieved only if it enunciates a philosophy that is clear, logical and consistent.

(5) See for example, Schumpeter, *Business Cycles*, Volumes I and II New York, McGraw Hill as cited by Altman, *Corporate Bankruptcy in America*, Lexington, Mass. Heath, Lexington Books, 1971 pp 1-2.

(6) Buchanan, *The Economics of Corporate Enterprises*, 1940, pp 393-4.

LA FAILLITE VUE COMME FACTEUR POSITIF

Cependant, toute faillite comporte aussi certains effets bénéfiques. Ils sont souvent partiellement ou complètement ignorés par le législateur, qui consacre tous ses efforts à réduire au minimum l'impact négatif sur l'économie.

Ainsi, certains ont avancé l'hypothèse d'un effet revitalisant sur la concurrence et l'esprit d'innovation⁽⁵⁾. On peut invoquer à cet égard la notion de "bouleversement créateur". Il s'agit de la situation dans laquelle se produisent des recrudescences temporaires du nombre de faillites ainsi qu'un relèvement de l'esprit d'entreprise. Le milieu concurrentiel qui est à l'origine de cette situation est souvent cité en exemple pour son aptitude à éliminer les affaires mal gérées et inefficaces et à perpétuer ainsi la force et le dynamisme de l'économie. Ce phénomène est parfois assimilé à la notion d'"équilibre par la concurrence". Il se réalise concrètement par les arrivées et départs continus des entreprises sur le marché.

Toute entreprise qui ne réussit pas à utiliser ses ressources de façon efficace et économique est condamnée à périr et à devoir éventuellement fermer ses portes. Grâce à la faillite ou à d'autres modalités connexes, ou grâce à la simple menace de faillite, les ressources de l'entreprise pourront à ce moment être affectées à d'autres firmes qui sauront en tirer un meilleur parti. Il est vrai qu'en intervenant dans le déroulement normal du processus d'équilibre par la concurrence, on risque de faire apparaître des conséquences fuses pour l'économie, du moins dans la mesure où l'on crée un équilibre artificiel ou modifié. Toutefois, si on laisse survivre une entreprise mal gérée, on risque d'encourager une mauvaise distribution des ressources et de nuire de cette façon à l'ensemble de l'économie⁽⁶⁾. À tout le moins peut-on dire que les conditions économiques qui auront entouré le déclin de l'entreprise demeureront obscures.

Ces considérations n'ignorent pas le fait que l'on est rarement en présence d'une réelle économie libérale. Il peut arriver que la politique économique de l'État conjuguée à d'autres objectifs nationaux, encourage et protège une entreprise non rentable. À court terme, on peut en arriver à attacher plus d'importance au chômage qu'à l'utilisation productive des ressources. Pour certaines entreprises et certaines industries, l'importance pour le pays peut même marquer le pas sur le facteur de productivité. Parfois, l'ensemble de l'activité industrielle et commerciale sera considérée comme une ressource secondaire par rapport aux ressources primaires et humaines qu'il est impérieux pour le pays d'accumuler et de protéger. Une telle attitude est souvent reflétée par les tarifs douaniers, le contingentement des importations, les allègements fiscaux et autres, ainsi que les autres formes d'aide ou d'incitation financières. On choisira peut-être de renflouer une entreprise plutôt que de la laisser disparaître. Ou alors, comme cela s'est souvent produit au Canada pour les chemins de fer, l'entreprise non rentable sera finalement prise en charge par le gouvernement.

On peut facilement concevoir les dangers que comporte une intervention dans l'équilibre de la concurrence lorsque cette intervention résulte de décisions prises au coup par coup plutôt que d'une planification économique à long terme. Tout d'abord, le moins qui puisse arriver est une distorsion interne des conditions de la concurrence au Canada. L'acuité du problème est encore plus grande du fait qu'il s'agit d'un régime fédératif, puisque les interventions fédérales et provinciales en matière de subventions et de primes à l'investissement risquent souvent de servir des intérêts contraires. Il existe toutefois un autre danger, plus subtil celui-là; en faisant délibérément appel au processus de faillite pour rompre l'équilibre de la concurrence, plutôt que de s'en remettre aux lois qui sont plus appropriées aux objectifs sociaux ou nationaux que l'on veut atteindre, on risque de faire perdre son sens réel à la législation sur la faillite, qui dépend nécessairement de l'énonciation de principes bien définis, logiques et conséquents.

(5) Voir notamment Schumpeter, *Business Cycles*, volumes I et II, New York, McGraw Hill, cité par Altman in *Corporate Bankruptcy in America*, Lexington, Mass. Heath, Lexington Books, 1971, p. 1 et 2.

(6) Buchanan, *The Economics of Corporate Enterprises*, 1940, p. 393 et 394.

PROTECTION OF THE CREDIT SYSTEM

A principal economic function of bankruptcy is the preservation of the credit system. "From the vantage point of borrowers and lenders, an important goal (of the bankruptcy process) is continuity of credit facilities on reasonable terms for reasonably good risks"⁽⁷⁾. As the Canadian Report of the Study Committee on Bankruptcy and Insolvency Legislation said, "Without the means of protecting both debtors from harassment by their creditors and the credit extended by creditors a loss of public confidence in the system could easily develop"⁽⁸⁾.

When a debtor becomes insolvent he, in effect, is considered to be holding his assets for the benefit of his creditors. Bankruptcy permits the national execution against those assets. If bankruptcy recurs at the earliest possible moment after insolvency, for example, when the value of the assets of the debtor would permit the payment of 99 cents on each dollar of liabilities, the creditors would suffer little loss. This would largely protect the credit extended and encourage the further extension of credit on "reasonable terms for reasonably good risks".

In some civil law countries, such as in France, a debtor is required by law to petition himself into bankruptcy within fifteen days after he first finds himself to be incapable of meeting his obligations.

The Canadian bankruptcy system has largely lost sight of the economic benefit of encouraging early voluntary bankruptcy proceedings when insolvency first occurs. An exception was the 1919 *Bankruptcy Act*, which provided that the after acquired property of a bankrupt vested in the trustee only when a receiving order was made and not when the debtor had made an assignment⁽⁹⁾. This presumably was intended to be an incentive to an insolvent debtor to make an assignment before a receiving order could be made. Similarly, the provisions in the present Act denying a debtor the right to an unconditional discharge where the assets of the bankrupt are not of a value equal to fifty cents on the dollar on the amount of his unsecured liabilities or where the bankrupt has continued to trade after knowing himself to be insolvent⁽¹⁰⁾ are designed to discourage an insolvent debtor from postponing entering bankruptcy voluntarily. As a matter of practice, and the statistics corroborate this, these provisions have provided almost no incentive whatsoever for the insolvent debtor to enter bankruptcy voluntarily at the very early stages of insolvency.

RELEASE OF DEBTS

Bankruptcy is one of the few legal methods available to a debtor to avoid the payment of debts. It is regarded to be socially and economically preferable to alternate means such as leaving one's job, hiding and breaking up a family⁽¹¹⁾. The economic benefit to an overburdened debtor of the release of his debts is obvious. The benefit is less obvious either to the creditors or to the general economy.

(7) *Problems of Bankruptcy*, Report and Research Proposal of the Book-keeper Institution, Washington, D.C., December, 1964, P. 13 (not published).

(8) *op. cit.* 3.0.12.

(9) 9-10 Geo. v. Can. S. 1919 C. 36.0.25. This distinction was removed in the *Bankruptcy Amendment Act*, 1923 13-14 Geo. v. Can. S. 1923 C. 31.0.21.

(10) R.S.C. 1970 C. B-3 s. 143(1)(a) & (c).

(11) Schuchman, *op. cit.*, at p. 476.

PROTECTION DU CRÉDIT

L'une des principales fonctions économiques de la procédure de faillite est la protection de notre système de crédit. "Dans la perspective d'ensemble des débiteurs et des créanciers, l'un des buts importants (de la procédure de faillite) est le maintien des mécanismes de crédit, à des conditions raisonnables et sous réserve de risques raisonnables"⁽⁷⁾. En outre, comme le faisait valoir le rapport du Comité d'étude sur la législation en matière de faillite et d'insolvabilité, "pour que le public ait confiance dans le système qu'elle établit, la nouvelle législation, tout en se penchant sur le sort des débiteurs, devra apporter une protection efficace au crédit"⁽⁸⁾.

En fait, lorsqu'un débiteur devient insolvable, il est considéré détenir ses biens pour le bénéfice de ses créanciers. Le processus de faillite permet à l'État d'administrer ces biens au regard des obligations contractées. S'il survient dès le début de l'insolvabilité, lorsque par exemple les biens du débiteur permettent encore d'acquitter 99% de la valeur des engagements, les pertes des créanciers sont réduites au minimum. Un tel système permettrait d'assurer une bonne protection aux opérations des créanciers et d'encourager le maintien du crédit "à des conditions raisonnables et sous réserve de risques raisonnables".

Dans certains pays de droit civil, en France notamment, le débiteur est légalement tenu de se déclarer en faillite dans les quinze jours qui suivent le moment où il a constaté ne plus pouvoir s'acquitter de ses obligations.

Dans le système canadien, on oublie de tenir suffisamment compte de l'intérêt qu'il y aurait du point de vue économique à encourager le recours volontaire à la faillite dès la première constatation d'insolvabilité. Ont toutefois fait exception les dispositions de la *Loi sur la faillite* de 1919, en vertu desquelles le syndic n'avait de droits sur les biens acquis après la faillite que s'il y avait eu ordonnance de séquestre, et non pas lorsqu'il y avait eu cession de la part du débiteur⁽⁹⁾. Cette clause visait présumément à inciter le débiteur insolvable à procéder à la cession avant qu'une ordonnance de séquestre puisse être rendue. De même, la Loi actuelle supprime la possibilité pour le failli d'être libéré sans condition de ses obligations, si ses biens n'ont pas une valeur égale à au moins la moitié de celle des engagements non garantis, ou encore s'il a poursuivi ses activités commerciales même après avoir constaté son insolvabilité⁽¹⁰⁾. Encore une fois, ces dispositions sont destinées à inciter le débiteur insolvable à ne pas retarder le recours volontaire à la procédure de faillite. Cependant, comme le prouvent les statistiques, elles n'ont pas réussi, à toutes fins utiles, à inciter de façon tangible les débiteurs à se déclarer en faillite dès les premières indications d'insolvabilité.

LIBÉRATION DU DÉBITEUR

La faillite est l'un des seuls recours judiciaires dont le débiteur peut se prévaloir pour se libérer de ses dettes. Elle est sans aucun doute préférable, des points de vue social et économique, aux autres possibilités comme la fuite et l'abandon de son emploi ou de sa famille⁽¹¹⁾. Pour celui qui ne peut plus s'en sortir, le fait d'être libéré de ses dettes comporte des avantages évidents du point de vue financier. Ce qui est moins clair, ce sont les avantages impartis aux créanciers ou à l'économie dans son ensemble.

(7) *Problems of Bankruptcy*, Report and Research Proposal of the Book-keeper Institution, Washington, D.C., décembre 1964, p. 13 (inédit).

(8) *Rapport du Comité d'étude*, *op. cit.*, par. 3.0.12.

(9) 9-10 George V Can. S. 1919 C. 36.0.25. Cette distinction a été supprimée dans la version révisée de 1923 (13-14 George V Can. S. 1923 C. 31.0.21).

(10) S.R.C. 1970 C. B-3 art. 143(1)a) & c).

(11) Schuchman, *op. cit.*, p. 476.

The economic function arising out of the release of debts in bankruptcy has been largely over-shadowed by social and legal considerations. The legislation would seem not to reflect any careful consideration, for example, as upon whom the financial burden of the release of debts should lie. Assuming that it is economically desirable that debts should be released on bankruptcy, should the burden be simply removed from the debtor and placed on the unsecured creditors? Is it acceptable, for example, that unsecured creditors should lose on average 95 cents on every dollar of credit extended to a debtor and outstanding on bankruptcy? The cost seems high. One would have thought that both the unsecured and the secured creditors had the same stake in the preservation of the credit system. If this is so, the burden might be shared more than it presently is.

In one sense, a creditor's loss from a debt released on bankruptcy is shared by all tax-payers when the creditor writes off the bad debt, thereby decreasing his profits and tax. Under these circumstances, one might ask whether a creditor who rashly extends credit with little likelihood that the debtor will be able to repay should be paid equally on bankruptcy with the other creditors or only after they had been paid in full and should such a creditor be permitted to write off the loss as a bad debt and thereby pass on his loss to the tax-paying public.

AGRICULTURE, COMMERCE AND INDUSTRY AS NATIONAL RESOURCES

In 1934 the *Farmers Creditors Arrangement Act* was enacted. The preamble stated:

"Whereas in view of the depressed state of agriculture the present indebtedness of many farmers is beyond their capacity to pay; and whereas it is essential in the interest of the Dominion to retain the farmers on the land as efficient producers and for such purpose it is necessary to provide means whereby compromises or re-arrangements may be effected of debts of farmers who are unable to pay..."

The bankruptcy legislation of the United States specifically encourages the re-organization of businesses in financial difficulty.

In Switzerland, there is special moratorium legislation that was introduced during the First World War to protect the watch industry that had suffered under the blockades raised by the major powers. It is designed to give temporary protection to an industry or region of the country suffering from some severe economic emergency.

When France entered the European Economic Community it recognized the national interest in preserving French commercial and industrial enterprises. The new bankruptcy legislation of France makes a fundamental distinction between the "man" and the "enterprise". Its aim is to preserve a viable enterprise if necessary by taking the control of the enterprise temporarily away from inefficient owners or management. Where there is any possibility of rehabilitation, re-organization of an enterprise is favoured over liquidation. The legislation attempts to reconcile traditional notions of punishing the man with the modern concept of preserving an economic enterprise. This, in part, involves a distinction between the effects of ceasing to make one's payments as they become due upon the person of the debtor upon his estate.

Le rôle économique qu'est censée jouer la suppression des dettes en cas de faillite a été considérablement mitigé par des considérations sociales et juridiques. Les textes de loi sembleraient ne pas témoigner d'une réflexion suffisante sur la question de savoir, par exemple, à qui il revient de supporter le fardeau financier de la suppression des dettes. En supposant que celle-ci est désirable du point de vue économique, il faut tout de même se demander s'il suffit simplement de libérer le débiteur de son fardeau pour en affubler les créanciers non garantis. Peut-on accepter par exemple que ces créanciers non garantis soient condamnés à perdre en moyenne 95 pour cent de leurs créances? Le coût semble pour le moins exorbitant. On serait porté à croire que les créanciers, aussi bien garantis que non garantis, ont tout intérêt à ce que soit protégé le crédit. Si c'est effectivement le cas, il y aurait peut-être lieu d'en répartir plus équitablement le fardeau.

On peut dire qu'en un sens, ce sont tous les contribuables qui participent aux pertes enregistrées par le créancier touché, puisque ce dernier est autorisé à déduire de ses revenus la dette non remboursée, et à diminuer par le fait même le montant de ses profits et de ses impôts. Dans ces circonstances, on serait en droit de se demander si le créancier qui s'est empressé de consentir un crédit tout en sachant qu'il ne serait probablement pas remboursé devrait, au moment de la faillite, être dédommagé à part égale avec les autres créanciers, ou seulement après que ces derniers ont été remboursés au complet, et si, deuxièmement, ce créancier devrait être autorisé à déduire de ses revenus la perte encourue et à en transmettre ainsi le fardeau aux contribuables.

AGRICULTURE, COMMERCE ET INDUSTRIE, RESSOURCES NATIONALES

En 1934, on promulguait la *Loi sur les arrangements entre cultivateurs et créanciers*, dont le préambule se lisait en partie comme suit:

"Considérant que, vu l'état précaire de l'agriculture..., plusieurs cultivateurs sont incapables de régler présentement leurs dettes; et qu'il est dans l'intérêt national de retenir sur leurs terres lesdits cultivateurs à titre de producteurs effectifs et qu'à cette fin il est nécessaire de procurer les moyens en vertu desquels des compromis ou arrangements peuvent être conclus concernant les dettes desdits cultivateurs..."

Aux États-Unis, les lois sur la faillite encouragent de façon expresse la réorganisation des entreprises en difficulté.

En Suisse, on retrouve une loi spéciale portant moratoire, qui a été instituée pendant la Première Guerre mondiale afin de protéger l'industrie des montres après les contre-coups des blocus imposés par les grandes puissances. Elle est destinée à assurer une protection temporaire à toute industrie ou région du pays qui est affectée par quelque grave situation d'urgence en matière économique.

Lorsqu'elle s'est jointe à la Communauté économique européenne, la France a reconnu son intérêt national pour la préservation des entreprises françaises sur les marchés industriel et commercial. Dans sa nouvelle législation sur la faillite, elle fait une distinction fondamentale entre l'"homme" et l'"entreprise". Le but est de préserver toute entreprise viable en prenant le contrôle si nécessaire jusqu'à ce que soient remplacés les dirigeants ou propriétaires inefficaces. Lorsqu'il y a possibilité de réhabilitation, on tend à favoriser la réorganisation de l'entreprise plutôt que sa liquidation. En fait, le législateur a voulu réunir à la fois la notion traditionnelle de punition à l'endroit de l'individu et l'objectif moderne qui vise à préserver l'entreprise elle-même. Pour cela, il faut notamment faire une distinction entre les différents effets qu'aura sur la personne du débiteur et sur son actif le fait de ne plus pouvoir effectuer ses paiements lorsque viennent les échéances.

In Canada, except for such legislation as the *Farmers Creditors Arrangement Act* and the restrictions imposed against the bankruptcy or winding up of a bank, railway and other corporations there has been little recognition of the possibility of bankruptcy legislation being used to preserve and rehabilitate the insolvent but viable enterprise and the possible national interest in its preservation and rehabilitation. The role of the state in Canadian bankruptcy legislation in respect to the rehabilitation and re-organization of insolvent commercial enterprises is a neutral or "hands-off" attitude. While a debtor may propose an arrangement it is for the creditors to decide. There is little room for the expression of any possible public interest favouring rehabilitation in particular cases. Rules of fair play are established. The court on behalf of the public has the discretion to refuse to approve a proposal if it is not feasible, it is irregular or the debtor has not observed accepted standards of commercial morality. There is no jurisdiction permitting other intervention. In exceptional cases, there may be a public intervention based upon ad hoc decisions and procedures such as those recently taken by the federal governments of Canada and the United States and other provincial and state governments to prevent the collapse of Chrysler Motors.

In 1966, the guillotine was introduced into the proposal procedure in the Bankruptcy Act. This was a result of a number of fraudulent debtors who concealed or removed their property during the period from the filing of a proposal until the first meeting of the creditors. A debtor who wishes to propose an arrangement to his creditors now must put his neck under the knife. If the creditors refuse to accept the proposal, or if the court refuses to approve a proposal accepted by the creditors, the knife falls. There is an automatic bankruptcy with the liquidation of the debtor's assets. Admittedly, the provision is effective to persuade a debtor to make the most favourable proposal possible to his creditors. The penalty for failure to do so and for trying to bargain with creditors by taking a preliminary position from which to negotiate is Draconian. It would be reasonable to provide some flexibility in or relief from the penalty in appropriate cases to preserve a viable commercial enterprise in the economic interest of the country. This does not overlook the fact that a bankrupt may make a proposal to his creditors. However, once a bankruptcy order is made it is presumably more difficult to make a successful proposal.

The Report of the Study Committee on Bankruptcy and Insolvency Legislation stated that in respect of the individual debtor the principal objective of the bankruptcy system should be to rehabilitate him and to give him an opportunity to make a fresh economic start in life⁽¹²⁾. This is reflected in the new Bankruptcy Bill C-12 which provides a special procedure for arrangements to be made by small debtors.

A defect of the Report of the Study Committee is that it did not adequately consider the economic function of bankruptcy legislation as it relates to the rehabilitation and re-organization of commercial enterprises. It did, however, contain a proposal based on the Swiss legislation authorizing the Governor-in-Council to proclaim a temporary moratorium in respect of a particular enterprise, industry or region of the country where there had been, for example, a severe drought, earthquake, fire, crop failure or other act of God or some serious financial failure, disaster or set back occurred that adversely affected an entire community or region⁽¹³⁾. Bill C-60, a predecessor bill to Bill C-12 which was based upon the Report contained a provision authorizing the court to formulate an arrangement in respect of certain large debtors

Au Canada, si l'on fait exception des mesures telles que la *Loi sur les arrangements entre cultivateurs et créanciers* et des restrictions imposées en matière de faillite ou fermeture de certaines entreprises comme les banques et les compagnies de chemin de fer, force nous est de constater que l'on a fait peu de cas de la possibilité d'utiliser les lois sur la faillite pour préserver et réhabiliter les entreprises insolvables, mais néanmoins viables, comme on s'est peu soucié d'ailleurs de l'intérêt national que pourraient comporter de telles mesures de réhabilitation. La loi limite le rôle de l'État à une attitude de non-compromission. Le débiteur peut toujours proposer un arrangement, mais il appartient aux créanciers de l'accepter ou de le refuser. En outre, bien peu de place est prévue pour une intervention possible du public dans les cas particuliers où il favorise la réhabilitation. Les règles du jeu sont déjà établies. Au nom du public, le tribunal a le pouvoir d'accepter une proposition ou de la refuser si elle est jugée irréalisable ou irrégulière, ou si le débiteur a omis de se conformer aux normes de l'éthique commerciale. Il n'existe aucune autre modalité d'intervention possible. Dans des cas exceptionnels, il peut y avoir débat public à la suite de décisions et procédures spéciales, du genre de celles arrêtées récemment par les gouvernements du Canada et des États-Unis et par certains états et provinces afin d'empêcher l'effondrement de Chrysler.

En 1966, on ajouta à la Loi sur la faillite des mesures draconiennes au chapitre de la présentation des propositions. On avait en effet constaté qu'un certain nombre de débiteurs trouvaient le moyen de cacher ou de liquider leurs biens ou titres de propriété durant l'intervalle séparant la présentation de la proposition et la première assemblée des créanciers. Depuis cet amendement, le débiteur qui veut proposer un arrangement à ses créanciers doit "mettre sa tête sur le billot". En effet, si la proposition est refusée par les créanciers ou par le tribunal, le coup fatal est porté: c'est la faillite automatique, avec liquidation des biens du débiteur. Il va sans dire que les nouvelles dispositions suffisent à persuader le débiteur de présenter à ses créanciers une proposition qui soit aussi favorable que possible; il est douteux qu'il puisse se permettre d'encourir les pénalités prévues en tentant plutôt de marchander et en adoptant une position préliminaire comme base de négociation. Toutefois, il y aurait probablement lieu d'assurer dans les cas appropriés un certain allègement ou une certaine flexibilité dans l'application des sanctions de façon à protéger les entreprises viables dans l'intérêt de l'économie nationale. Il est vrai que le failli peut aussi présenter une proposition à ses créanciers. Il faut bien convenir néanmoins qu'il est habituellement beaucoup plus difficile de faire accepter sa proposition une fois qu'une ordonnance de faillite a été rendue.

Le Comité d'étude mentionnait qu'en égard à la situation du débiteur, les mécanismes de la faillite devaient avoir pour principal objectif de permettre la réhabilitation et de donner aux faillis l'occasion de repartir à zéro⁽¹²⁾. Cette notion a été transposée dans le nouveau projet de loi C-12 sur la faillite, qui prévoit une procédure d'arrangement spéciale pour les consommateurs.

Le rapport du Comité d'étude est incomplet en ce qu'il ne fait pas une place suffisamment importante au rôle économique de la législation à l'égard de la réhabilitation et de la réorganisation des entreprises commerciales. Il contient néanmoins une proposition inspirée des lois suisses et visant à autoriser le gouverneur en conseil à décréter un moratoire temporaire à l'égard de toute entreprise, industrie ou région particulière du pays qui aurait eu à subir de graves retombées à la suite d'une sécheresse, d'un tremblement de terre, d'un incendie, d'une mauvaise récolte ou d'un autre cas de force majeure, ou encore à la suite d'un désastre financier, d'une catastrophe ou d'une régression dont les effets se seraient étendus à tout un secteur ou toute une région⁽¹³⁾. Le projet de loi C-60, antérieur au projet C-12 et élaboré à

(12) 3.0.10.

(13) 3.1.41.

(12) 3.0.10.

(13) 3.1.41.

when the debtor had previously proposed an arrangement that had been rejected by the creditors. It contained a "cramdown" provision that could be used to over-rule the creditors if they should oppose it⁽¹⁴⁾. In Bill C-12, the cramdown provision has been emasculated⁽¹⁵⁾. The result is that the secured creditors and not the court in the final analysis will determine whether or not a re-organization will be permitted. An effective public intervention to rehabilitate what may be considered an essential enterprise or an enterprise of economic value to the country will no longer be possible if the secured creditors wish to repossess or liquidate their security.

CONCLUSION

The *sine qua non* of all modern bankruptcy legislation is the seizure and distribution of the property of insolvent debtors and the release of their debts. All else, is either to extend and increase or to limit and decrease the legal, social and economic impact of bankruptcy and to give the legislation a greater flexibility.

The economic function of bankruptcy, particularly in a complex economy such as that of Canada is not well understood. There is some anecdotal evidence concerning the economic impact of bankruptcy but there are few if any studies to document its impact. If bankruptcy legislation is to be effective, in this regard, as it might be, such studies should be undertaken. In the meantime, when one reads or construes bankruptcy legislation, one must not over-look the fact that there was often an economic mischief to be cured which prompted the introduction of various provisions.

partir du rapport du Comité d'étude, contenait des dispositions en vertu desquelles le tribunal était autorisé à formuler un arrangement pour le compte d'un gros débiteur lorsque ce dernier en avait déjà présenté un qu'il s'était vu refuser par les créanciers. Il contenait une clause exécutoire qui pouvait être utilisée pour renverser la position des créanciers en cas de désaccord⁽¹⁴⁾. Dans le projet C-12, cette clause a été considérablement diluée⁽¹⁵⁾, avec pour résultat que ce seront les créanciers garantis et non pas les tribunaux qui auront le pouvoir de décider en dernière analyse si une réorganisation sera ou non permise. Il ne sera plus possible d'assurer une intervention fructueuse du public en vue de réhabiliter une entreprise pouvant être considérée comme essentielle ou comme ayant une valeur économique pour le pays, si les créanciers garantis manifestent le désir de récupérer ou de liquider leur sûreté.

CONCLUSION

Les composantes fondamentales de toute réglementation moderne sur la faillite peuvent se résumer à la saisie et à la distribution des biens du débiteur insolvable ainsi qu'à la procédure ayant pour effet de libérer ce dernier de ses dettes. Toutes les autres dispositions servent à accroître ou à limiter l'impact juridique, social et économique des faillites et à assurer une plus grande flexibilité d'application.

On a bien du mal à saisir le rôle économique de la faillite, en particulier dans un contexte économique aussi complexe que celui du Canada. Il existe bien quelques faits pouvant servir à illustrer ses effets du point de vue économique, mais bien peu d'études fournissent des données de base sur la question. Pour que la législation soit aussi fructueuse que l'on est en droit de s'y attendre, il faudrait que de telles études soient entreprises. D'ici là, il conviendrait de se rappeler, au moment de consulter la loi, que divers ajouts successifs ont dû être effectués pour contrer certains effets néfastes pour l'économie.

(14) S. 115(5)

(15) S. 123(2)

(14) Art. 115(5).

(15) Art. 123(2).

Re Thorne Riddell Inc. v. Canadian Acceptance Company Limited, Supreme Court of Nova Scotia, A.M. MacIntosh, J., July 3rd, 1980.

By a recent judgment of the Supreme Court of Nova Scotia, a chattel mortgage was declared void as against the trustee in bankruptcy.

On March 26th, 1979, Edward C. Smith and his wife, Geraldine R. Smith, executed a chattel mortgage in favour of Canadian Acceptance Company Limited. At the time of execution, the document included as security for the loan, only a travel trailer and mobile home, but the sections "Other Property" and "Household Goods" were marked with an X, indicating that other property and household goods were included in the chattel mortgage. At the same time, Mr. and Mrs. Smith signed an Information Sheet listing various chattels to be included in the agreement which was to be registered. The document was registered with the said additions on April 26, 1979, that is at least 31 days after the execution of the said chattel mortgage.

On January 30th, 1980, Canadian Acceptance repossessed the travel trailer, the mobile home and also an oil tank, water pump and accessories, and on February 1st, 1980, Mr. and Mrs. Smith executed an assignment in bankruptcy appointing Thorne Riddell Inc. as trustee. The seized chattels were sold on February 29th, 1980.

The trustee requested the court to order Canadian Acceptance to deliver to him possession of the seized goods.

The two main issues were:

- 1- The changes made after execution and prior to registration of the document;
- 2- The late registration.

As to the first point, the judge was satisfied that the itemizing of the household furniture subsequent to the signing of the chattel mortgage by the mortgagors was done with the consent and authority of the mortgagors and therefore, in that respect, the agreement could not be declared void.

As concerns registration, ss. 2 and 5(1) of the "Bills of Sale Act" of Nova Scotia provide that every sale or mortgage shall be evidenced by a bill of sale which shall be registered within thirty days from the date of its execution.

Canadian Acceptance submitted that since the security was seized and sold before any court action by the trustee to set aside the chattel mortgage, the trustee cannot argue the chattel mortgage is invalid.

The judge found that Nova Scotia courts appear to take the view that the protection provided by the "Bills of Sale Act" is only available to those who comply strictly with its provisions, and held that failure to register within the statutory time limits is a material omission rendering the chattel mortgage in question void as against the trustee. The judge implies that as the buyer was in good faith, the trustee may not obtain delivery of the property, and orders Canadian Acceptance to pay to the trustee the proceeds of the sale, in accordance with section 76(3) of the Bankruptcy Act.

Re Thorne Riddell Inc. v. Canadian Acceptance Company Limited, Cour Suprême de la Nouvelle-Écosse, Juge A.M. MacIntosh, le 3 juillet 1980.

En vertu d'un jugement récent de la Cour Suprême de la Nouvelle-Écosse, une hypothèque sur biens meubles (chattel mortgage) a été jugée inopposable au syndic de faillite.

Le 26 mars 1979, Edward C. Smith et son épouse, Geraldine R. Smith, consentent une hypothèque sur biens meubles en faveur de Canadian Acceptance Company Limited. Lors de la signature, l'acte d'hypothèque ne mentionne, comme garantie du prêt, qu'une remorque et une maison mobile, mais les paragraphes "autres biens" et "articles ménagers" sont marqués d'un X, indiquant que d'autres biens et des articles ménagers sont compris dans l'hypothèque. En même temps, les débiteurs signent une liste comprenant divers biens meubles qui doivent être ajoutés au document qui sera enregistré. Le document est enregistré, avec les additions en question, le 26 avril 1979, soit au moins 31 jours après la signature du contrat d'hypothèque.

Le 30 janvier 1980, Canadian Acceptance fait saisir la remorque, la maison mobile et aussi un réservoir d'huile, une pompe à eau et des accessoires. Le 1er février 1980, les débiteurs font cession de leurs biens en vertu de la Loi sur la faillite, et Thorne Riddell Inc. est nommé syndic. Les biens saisis sont vendus le 29 février 1980.

Par sa requête, le syndic demande à la cour d'ordonner à Canadian Acceptance de le mettre en possession des biens saisis.

Les principaux points en litige sont les suivants:

- 1- Les changements fait après la signature du contrat et avant l'enregistrement;
- 2- L'enregistrement après les délais.

Quant au premier point, le juge est convaincu que l'addition des articles ménagers après la signature du contrat a été faite avec le consentement des débiteurs et par conséquent, le contrat ne peut, pour ce motif, être déclaré nul.

L'enregistrement est prévu aux articles 2 et 5(1) de la "Bills of Sale Act" de la Nouvelle-Écosse, qui stipule que toute vente et toute hypothèque doivent être constatées par un contrat qui doit être enregistré dans les trente jours de la date où il est signé.

Canadian Acceptance soumet que puisque les biens hypothéqués ont été saisis et vendus avant que le syndic ne demande que l'hypothèque soit déclarée nulle, le syndic ne peut prétendre que l'hypothèque n'est pas valide.

La cour juge que les tribunaux de la Nouvelle-Écosse sont généralement d'avis que la protection accordée par la "Bills of Sale Act" ne peut être invoquée que par ceux qui en observent strictement les dispositions. Le défaut d'enregistrement dans les délais prévus par la loi est une omission importante qui rend l'hypothèque inopposable au syndic. Le jugement sous-entend que puisque l'acheteur était de bonne foi, le syndic ne peut obtenir la possession des biens saisis et ordonne que Canadian Acceptance remette au syndic le montant de la vente, conformément à l'article 76(3) de la Loi sur la faillite.

Issuance of Trustee Licences - Spring 1980

On March 25, 1980, the written examination was conducted in each regional and district office of the Superintendent of Bankruptcy.

The written examination eliminated 13 applicants which resulted in a rate of success of 70%.

The examination consisted of three parts: the first two parts were TRUE/FALSE and multiple choice questions, for a total of 40% and the last part of the examination were questions requiring short (point form) answers.

The duration of the examination was 120 minutes and scored out of 100 marks. The passing mark was 70%. A copy of the written examination is available on request.

Thirty-three (33) candidates were invited to appear before a Board of Examiners for interview to evaluate each candidate's practical bankruptcy experience and general suitability to become a trustee. The interviews were held in various centres throughout Canada beginning 6 May 1980.

The Boards of Examiners were composed of:

REGION

REGION

Maritimes

Calgary

Vancouver

Toronto (1st session)

Toronto (1^{ère} session)

Toronto (2nd session)

Toronto (2^{ème} session)

Montréal

Trustee for all Boards: Claude Mercure, C.A.
President of the Canadian
Insolvency Association

Board of Examiners' assistant from Superintendent's office
for all Boards: Micheline J. Godin

Following the interviews, each candidate's file was reviewed and a recommendation was presented to the Superintendent of Bankruptcy for his approval. After consideration, trustee licences were granted to seven (7) of the 33 invited to the Board of the candidates for a success rate of 17.5%.

These sessions of the Board were different in comparison to previous years. More emphasis was placed on the actual experience of each candidate resulting in a lower success rate.

The questions flowed from the candidate's particular experience to other areas. All candidates were questioned on interim receiverships, conflicts of interest, proposals, consumer bankruptcies, commercial bankruptcies and general insolvency experience including receivership, provincial and other related legislations.

Émission des licences de syndic - Printemps 1980

Le 25 mars 1980, l'examen écrit fut tenu dans chaque bureau régional ou bureau de district du Surintendant des faillites.

L'examen écrit a éliminé 13 candidats et le pourcentage de réussites fut de 70%.

L'examen était en trois parties: les deux premières parties comprenaient des questions de VRAI/FAUX et à choix multiple, pour un total de 40% et la dernière partie se composait de questions nécessitant de courtes réponses écrites (par item).

L'examen durait 120 minutes et totalisait 100 points. Pour réussir, il fallait obtenir 70%. Une copie de cet examen est disponible sur demande.

Trente-trois (33) candidats furent invités à se présenter devant le jury d'examen qui évaluait l'expérience pratique de chacun, ainsi que leurs aptitudes générales à devenir syndic. Les entrevues eurent lieu dans différents centres à travers le Canada et débutèrent le 6 mai 1980.

Les jurys d'examen se composaient des personnes suivantes:

LAWYERS

AVOCATS

G.D.N. Covert
Stewart MacKeen & Covert

B.A.R. Smith
Lyle, Smith & Davidson

B.W. Scott-Monciff
Warner & Thompson

Carl Morawetz, Q.C.
Borden & Elliott

Glenn Cooper
Page, Cooper, Skryzlo

L.W. Flanz
Meyerovitch, Goldstein & Flanz

Syndic pour tous les jurys d'examen: Claude Mercure, c.a.
Président du Conseil Canadien
d'Insolvabilité

Adjointe au jury d'examen venant du bureau du Surintendant:
Micheline J. Godin

Suite aux entrevues, le dossier de chaque candidat fut révisé et une recommandation soumise au Surintendant des faillites pour son approbation. Après étude, une licence de syndic fut émise à sept (7) candidats des 33 candidats à raison d'un taux de réussite de 17.5%.

Cette année, les entrevues se sont déroulées de façon différente. L'emphase était dirigée principalement sur l'expérience spécifique de chaque candidat. Les résultats ne furent pas aussi satisfaisants.

Les questions émanaient de l'expérience du candidat dans d'autres domaines. Chaque candidat fut questionné sur les sujets suivants: séquestre intermédiaire, conflits d'intérêt, propositions, faillites de consommateurs, faillites commerciales, expérience générale en insolvabilité y compris la mise sous séquestre, les législations provinciales et connexes.

In general, applicants with less than three to four years of experience in the insolvency field had great difficulty at the interview.

Consequently, in future, we will attempt to identify, by way of the written examination candidates who are not yet ready for the board.

Listed hereunder are some of the recommendations and comments received from Board members with respect to the last session:

1. Examinations were conducted in an eminently fair manner.
2. The trustee profession would be best represented by a local trustee familiar with laws of each jurisdiction, and the nature of the practice in the region rather than having one trustee to sit on all the boards.
3. The rules for candidates who re-write the examination be reviewed with a view to discouraging those candidates who are ill-prepared for the examination from presenting themselves prematurely.
4. Require candidates to attend seminars relating to the theoretical and practical aspects of the administration of the Act, which lectures could be given by the appropriate representatives of the Superintendent's office, trustees, lawyers and others.
5. National firms should establish internal courses and programs to better prepare their candidates.
6. An overall weakness across Canada was noted on the subjects of Interim Receiverships and Proposals.

Il est à noter que les candidats ayant moins de trois à quatre années d'expérience en matière de faillite eurent généralement plus de difficultés devant le jury d'examen.

Par conséquent, à l'avenir, nous tenterons d'identifier par l'examen écrit, les candidats qui ne sont pas prêts à se présenter devant le jury.

Voici certains commentaires et recommandations émis par les membres des derniers jurys:

1. Les examens furent menés de façon juste et équitable.
2. La profession de syndic serait mieux représentée par un syndic résidant, familier avec les lois de chaque territoire et la clientèle de sa région, que par un seul syndic siégeant sur tous les jurys d'examens.
3. Pour les candidats qui en sont à plus d'une tentative, les normes devraient être révisées afin de rendre les conditions de réussite plus sévères. Ceci découragerait les candidats mal préparés de se présenter à nouveau.
4. Exiger des candidats qu'ils aient participé à des colloques se rapportant aux aspects théoriques et pratiques de l'application de la loi. Ces conférences pourraient être données par des représentants du bureau du Surintendant, par des syndics, des avocats et autres.
5. Les entreprises nationales devraient établir des programmes d'étude afin de mieux préparer leurs candidats.
6. Tous les candidats à travers le Canada ont démontré une même faiblesse quant à la mise sous séquestre intérimaire et les propositions.

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>
BEGIN VEGETABLE FARM LTD.	NIPAWIN, SASKATCHEWAN	03/10/80
BOULANGERIE MODERNE (VAL D'OR) LTÉE.	VAL D'OR, P.Q.	23/10/79
CASA D'ORO RESTAURANT AND TAVERN (LONDON) LIMITED	LONDON, ONTARIO	23/10/80
CÈDRES FABRE INC.	FABRE, QUÉBEC	27/08/80
DIPLOMAT INDUSTRIES LTD.	LETHBRIDGE, ALBERTA	12/08/80
EL PASSO RESTAURANT LTD.	EDMONTON, ALBERTA	01/08/80
GARAGE ROGER GIRARD LIMITÉE	LAC DUFAULT, QUÉBEC	12/09/80
HILARY BYRNE GLASS LIMITED	MARKHAM, ONTARIO	27/05/80
HILARY BYRNE GLASS (OTTAWA) LIMITED	OTTAWA, ONTARIO	09/06/80
JADE PROPERTIES LTD.	CALGARY, ALBERTA	28/08/80
KIWI ENTERPRISES LTD.	BURNABY, B.C./C.B.	24/09/80
M & B HELICOPTER SERVICES LTD.	VANCOUVER INTERNATIONAL AIRPORT, B.C./C.B.	27/08/80
MERKLINGER MOTORS LIMITED	BRANTFORD, ONTARIO	07/10/80
NATIONAL CHAIN JEWELLERY CANADA LIMITED	MONTRÉAL, QUÉBEC	18/09/80
PANTOUFLE MAURICIENNE LTÉE.	ST-TITE, QUÉBEC	15/09/80
PATER BAKERS LTD.	PONOKA, ALBERTA	05/08/80
PEERLESS PIPE AND EQUIPMENT	EDMONTON, ALBERTA	29/08/80
PRESTIGE VIRDEN	TORONTO, ONTARIO	26/09/80
S.B.D. INDUSTRIES LTD.	EDMONTON, ALBERTA	13/08/80
SANDMAN CONCRETE LTD. (THE)	CALGARY, ALBERTA	29/08/80
SHURLYN AUDIO MANUFACTURING LTD.	PONOKA, ALBERTA	27/08/80
TRB GLASS PRODUCTS LIMITED	MARKHAM, ONTARIO	27/05/80
TERGO CORPORATION	LONDON, ONTARIO	18/03/80
THOMAS BYRNE GLASS LIMITED	MARKHAM, ONTARIO	27/05/80
TRIO BUSINESS MACHINES & SUPPLIES LIMITED	ST. CATHARINES, ONTARIO	27/06/80
VANKO INVESTMENTS LTD.	LETHBRIDGE, ALBERTA	15/08/80
WEST CANADA RENT-A-TRAILER LTD.	CALGARY, ALBERTA	06/10/80
WESTERN EXCELSIOR PRODUCTS (1975) LTD.	EDMONTON, ALBERTA	15/08/80
XL ALUMINUM PRODUCTS LIMITED	MARKHAM, ONTARIO	

*REPORTED SINCE LAST MONTH'S PUBLICATION
*RAPPORTÉES 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 À VOTRE BUREAU LOCAL DE FAILLITE

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: 604/666-3647

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
 S7K 2H8

Tel: 306/665-4298

Manitoba

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 203 – 260 St. Mary Avenue
Winnipeg, Manitoba
 R3C 0M6

Tel: 204/949-3229

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 2C7

Tel: 705/566-6770

Dept. of CCA
 Bankruptcy
 7th Floor
 25 St. Clair Avenue East
Toronto, Ontario
 M4T 1M2

Tel: 416/966-6486

Québec

Min. C & C
 Faillites
 Edifice Charpentier
 10 est, rue Notre-Dame
Montréal, Québec
 H2Y 1B7

Tél: 514/283-6192

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

BANKRUPTCIES

October 1980

Statistiques

FAILLITES

octobre 1980

	Current Month <i>Mois courant</i>			Yearly to date <i>Cumul pour l'année</i>		
	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total
Nfld./T.-N.	30	0	30	171	31	202
N.S./N.-É.	74	7	81	506	80	586
P.E.I./I.P.-É.	2	0	2	11	4	15
N.B./N.-B.	10	1	11	135	26	161
Quebec	671	258	929	5,211	2,145	7,356
Ontario	965	214	1,179	8,645	2,202	10,847
Manitoba	79	14	93	697	126	823
Saskatchewan	32	7	39	286	87	373
Alberta	142	41	183	1,115	365	1,480
B.C./C.B.	92	39	131	947	421	1,368
N.W.T./T.N.-O.	1	1	2	1	2	3
Yukon	0	0	0	8	1	9
Canada	2,098	582	2,680	17,733	5,490	23,223

PROPOSALS

October 1980

PROPOSITIONS

octobre 1980

	Current Month <i>Mois courant</i>	Yearly to date <i>Cumul pour l'année</i>
	Nfld./T.-N.	0
N.S./N.-É.	3	18
P.E.I./I.P.-É.	0	0
N.B./N.-B.	2	24
Québec	16	114
Ontario	8	61
Manitoba	0	12
Saskatchewan	0	4
Alberta	3	8
B.C./C.B.	9	97
N.W.T./T.N.-O.	0	0
Yukon	0	0
Canada	41	339

**BUSINESS BANKRUPTCIES REPORTED IN THE MONTH OF OCTOBER 1980, BY REGION, BY TYPE OF INDUSTRIES
WITH LIABILITIES AND CUMULATIVE FIGURES**

**FAILLITES COMMERCIALES SIGNALÉES AU COURS DU MOIS D'OCTOBRE 1980, PAR RÉGION, PAR GENRE D'INDUSTRIE
AVEC PASSIFS ET DONNÉES CUMULATIVES**

ATLANTIC/ATLANTIQUE

	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	465,000	12	1,076,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	2	52,500	8	912,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	14	843,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	11	1,903,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	0	0	50	3,713,900
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	6	398,150
Services.....	2	229,000	40	3,847,750
Total	8	746,500	141	12,695,800

QUEBEC

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	8	1,010,500	68	12,201,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	20	1,373,000	208	27,593,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	26	2,876,000	309	39,724,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	14	1,428,500	120	7,499,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	80	7,198,500	758	77,928,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	5	1,778,500	71	21,092,500
Services.....	105	8,724,500	611	54,871,000
Total	258	24,389,500	2,145	240,909,500

ONTARIO

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	13	3,021,000	120	16,038,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	13	1,899,500	155	21,982,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	48	4,390,950	516	48,467,300
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	12	452,000	135	9,077,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	54	5,426,500	690	60,556,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	9	2,583,000	83	34,886,500
Services.....	65	9,538,500	503	49,644,500
Total	214	27,311,450	2,202	240,652,300

*As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

PRAIRIES

	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>	2	214,000	37	3,765,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	5	473,000	36	5,777,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	14	1,276,000	148	27,529,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	4	258,000	52	8,903,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	25	2,145,500	190	15,336,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	3	0	23	8,678,000
Services.....	10	488,500	94	7,056,000
Total	63	4,855,000	580	77,046,500

PACIFIC/PACIFIQUE

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	1	0	26	3,171,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	1	0	28	3,948,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	14	2,961,000	92	8,389,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	3	87,500	45	2,533,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	10	447,500	121	19,201,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	3	1,140,000	28	11,308,000
Services.....	7	810,500	82	7,963,500
Total	39	5,446,500	422	56,515,000

CANADA

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	28	4,710,500	263	36,252,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	41	3,798,000	435	60,214,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	102	11,503,950	1,079	124,953,300
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	33	2,226,000	363	29,917,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	169	15,218,000	1,809	176,736,400
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	20	5,501,500	211	76,363,150
Services.....	189	19,791,000	1,330	123,382,750
Total	582	62,748,950	5,490	627,819,100

*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 September 1980 — Rapport du mois de septembre 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.....	32	26	7	11	31	N/A	107
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	174,498.41	134,145.46	N/A	27,053.46	70,287.83	7,459.80	413,444.96
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.....	7,128.23	N/A	N/A	26,512.37	74,272.25	7,459.80	115,372.65
Montant distribué durant le mois aux créanciers inscrits sous les ordonnances de fusion							
Total number of terminations and defaults during the month	50	23	1	5	24	5	108
Nombre total de cas complétés ou annulés durant le mois							

Trustee Licences issued during the month of October

1. Corporate Trustees

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

Pfeiffer & Pfeiffer Inc.,
2015 Drummond Street,
Suite 950,
Montréal, Québec.
H3G 1W7

Tel: (514) 842-5246

Date: October 28, 1980

Jurisdiction: **All Provinces of Canada, the Yukon and the Northwest Territories**

The Krigstin Company Inc.,
390 Bay Street,
Suite 2222,
Toronto, Ontario.
M5H 2Y2

Tel: (416) 361-0824

Date: October 31, 1980

Jurisdiction: **Ontario**

2. Deceased

It is with regret that the Superintendent of Bankruptcy notes the recent passing of trustee Hugh E. Spencer from Thorne Riddell Inc. of Halifax.

Licences de syndic émises au cours du mois d'octobre

1. Syndics corporatifs

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

Pfeiffer & Pfeiffer Inc.,
2015, rue Drummond,
Suite 950,
Montréal, Québec.
H3G 1W7

Tél: (514) 842-5246

Date: Le 28 octobre 1980

Jurisdiction: **Toutes les provinces du Canada, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest**

The Krigstin Company Inc.,
390, rue Bay,
Suite 2222,
Toronto, Ontario.
M5H 2Y2

Tél: (416) 361-0824


Date: Le 31 octobre 1980

Jurisdiction: **Ontario**

2. Décès

Le Surintendant des faillites déplore avec regret le récent décès du syndic Hugh E. Spencer de Thorne Riddell Inc. d'Halifax.



 **Canada Post** **Postes Canada**
Postage paid Port paye

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



**Consumer and
Corporate Affairs
Canada**

**Consommation
et Corporations
Canada**

