

Insolvency Bulletin

Bulletin sur l'insolvabilité

Issued by the Office of the
Superintendent of Bankruptcy

Publié par le Bureau du
Surintendant des faillites

July 1982 Vol. 2 No. 7

Juillet 1982 vol. 2 n° 7

Canada

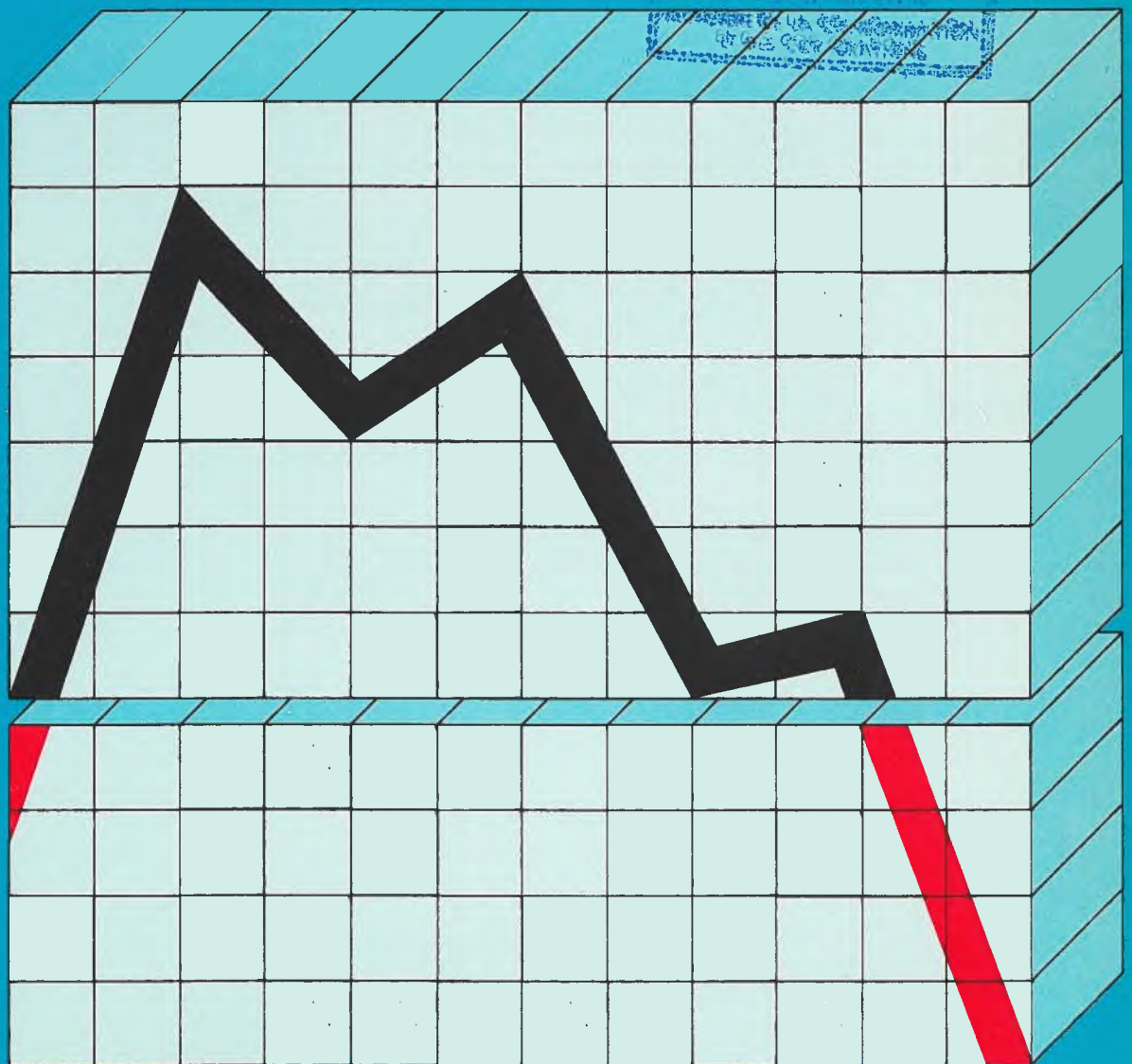


Table of Contents

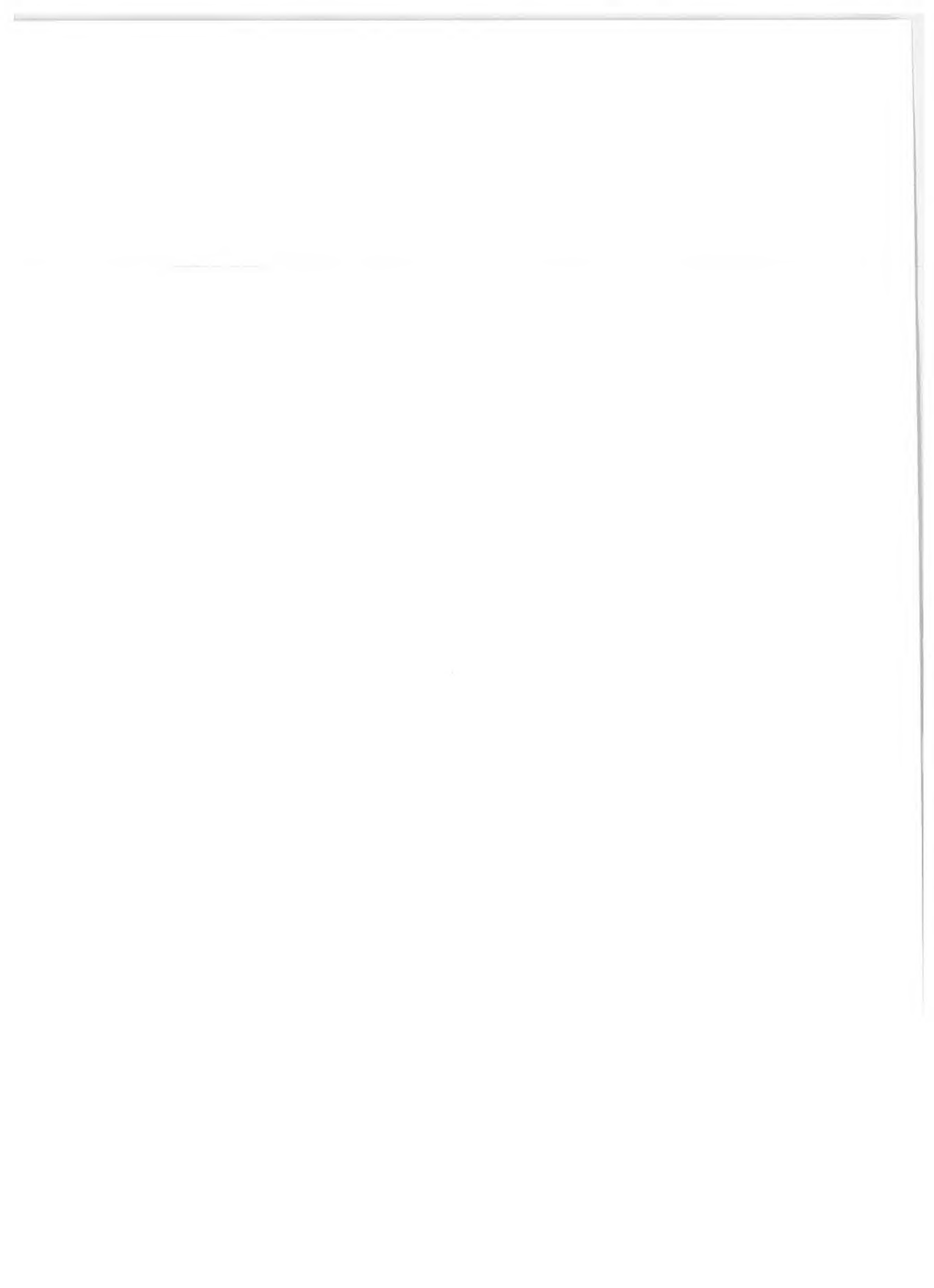
Schéma du contenu

BANKRUPTCY AND INSOLVENCY

Business Insolvency and Risk and Insurance Management.....	3
Address of Offices where Bankruptcy Proceedings are Filed.....	14
Index of Bankruptcy Proceedings	15
Bankruptcy Proceedings filed during the month of June.....	16
Statistics.....	67
Trustee Licences issued during the month of June.....	73

FAILLITE ET INSOLVABILITÉ

Insolvabilité et risques en affaires et gestion des assurances ...	3
Adresse des bureaux où les procédures de faillites sont déposées.....	14
Index des procédures de faillites	15
Procédures de faillites déposées au cours du mois de juin	16
Statistiques.....	67
Licences de syndics émises au cours du mois de juin	73



The following article is reprinted with the permission of the Canadian Insolvency Association. It is one of a series of articles which were prepared for the recent cross-Canada seminar by the Association. Further information concerning this series of articles may be obtained by writing to the C.I.A. at 250 Bloor Street East, Toronto, Ontario.

L'article qui suit est publié avec la permission du Conseil Canadien d'Insolvabilité. Il s'agit d'un texte extrait de divers articles préparés pour le colloque tenu récemment par le Conseil à travers le Canada. De plus amples informations sont disponibles en écrivant au C.C.I., 250 est, rue Bloor, Toronto, Ontario.

Business Insolvency and Risk and Insurance Management

by Ronald H. Poole, Vice-President, Special Projects
Tomenson Saunders Whitehead Limited
Vancouver, B.C.

When the receiver takes possession, he is obliged to immediately review and confirm the existing insurance program details. Time is of the essence, since major uninsured damage to the remaining assets of the business has now become the receiver's responsibility. The previous insurance administrator may have left the employment of the company, and no one else can be found who is knowledgeable about the insurance details. The insurance files and the policy documentation cannot be immediately located. The company's overall failure to meet its financial obligations has presumably come about as a result of poor management practices, and there is no reason to suppose that its insurance program will show adequate prudence and care in its design and application, even if the details were to become fully available.

Faced with such a stereotypical situation, it is hardly surprising that many receivers have found it desirable to maintain their own property and casualty contingency insurance package. Typically, the Automatic Coverage Clause in such packages provides that the contingency insurance is in full force and effect on the date of the receiver's appointment. Thereafter, the receiver has thirty days during which to assemble a declaration of the description and valuation of the physical assets which are to be the subject of the continuation of the receiver's property insurance arrangements, and to develop the information dealing with general liability, boiler and machinery, marine, aviation, and other exposures. In my opinion, receivers' contingency insurance packages, based on the examples that I have seen, are a clumsy and inelegant procedure which may give very rough justice indeed to the unique insurance needs that inhere, to some extent, in every business operation. As a practical matter, I nonetheless agree that the receiver must immediately arrange for some basic insurance protection on which he can place absolute reliance, and the contingency package appears to be the only way in which a mild degree of stop-gap comfort can be provided. Stop-gap insurance measures will always fall far short of the standards employed by good managers in normal business operations, however, and they are presumably only justified for as long as emergency conditions exist. Accordingly, we are talking about some sort of time frame. If the decision is taken to quickly liquidate a business that has apparently simple insurance requirements, the automatic stop-gap insurance package may be the only practical remedy for as long as the receiver is involved; but as the months run on, and as the receiver is at least theoretically given more and more time to get to the bottom of the insurance exposures of the business, he must increasingly meet a more exacting standard of insurance management practice. What may initially have been perceived as inspired and skillful first-aid treatment may finally be criticized as gross negligence, since there was time, after all, and the resources available all the while, to get the patient to hospital for proper care. I do not know at what chronological point the argument of expediency becomes unconvincing, but it is certainly one that is reached long before the end of a drawn-out process of liquidation, or the end of a protracted period of stewardship during which the business is carried on.

Insolvabilité et risques en affaires et gestion des assurances

par Ronald H. Poole, vice-président, Projets spéciaux
Tomenson Saunders Whitehead Limited
Vancouver, C.B.

Lorsque le séquestre prend possession des biens, il est obligé aussitôt de passer en revue et de confirmer en détail le programme d'assurance en vigueur. Le temps est un facteur essentiel puisque si les actifs subissaient des dommages graves non couverts par l'assurance, le séquestre en serait maintenant responsable. Il se peut que l'administrateur antérieur des assurances ait quitté l'entreprise et qu'on ne trouve personne qui en connaisse le détail. On ne peut retracer les dossiers relatifs aux assurances et aux contrats. Le manquement de l'entreprise à ses obligations financières en général est probablement le résultat d'une mauvaise gestion, et il n'y a pas lieu de croire que la conception et l'application du programme d'assurance témoignera de prudence et de soin, même lorsqu'on en connaîtra tous les détails.

Face à cette situation classique, il n'est pas étonnant que de nombreux séquestres aient jugé à propos de se doter de leur propre régime d'assurances IARD et risques spéciaux. Ordinairement, la clause de garantie d'office de ces régimes stipule que l'assurance risques spéciaux prend effet à la date de la nomination du séquestre. Par la suite, le séquestre dispose d'un délai de trente jours pour déclarer la nature et la valeur des biens physiques faisant l'objet de l'assurance IARD du séquestre et pour fournir l'information relative à la responsabilité civile, à l'assurance des chaudières et de la machinerie, à l'assurance maritime, à l'assurance-aviation et aux autres risques. A mon avis, le régime intégral d'assurance risques spéciaux des séquestres, d'après les exemples que j'en ai vus, est une formule maladroite et inappropriée qui rend bien mal justice aux besoins uniques d'assurance inhérents, dans une certaine mesure, à toute exploitation commerciale. Je conviens néanmoins qu'en pratique, le séquestre doit immédiatement souscrire une assurance de base en laquelle il puisse avoir pleinement confiance et l'assurance intégrale risques spéciaux semble la seule à offrir une certaine sécurité dans l'immédiat. Mais l'assurance "bouche-trou" sera toujours inférieure aux normes d'une saine gestion d'affaires cependant et ne peut être justifiée que tant que dure l'urgence. Nous parlons donc de délai. Si l'on décide de liquider rapidement une entreprise dont les besoins d'assurance sont apparemment simples, la garantie intégrale d'office peut s'avérer la seule solution pratique sur le champ, tant que le séquestre est en cause; mais à mesure que les mois passent et que le séquestre jouit, au moins théoriquement, d'un délai plus long pour approfondir les risques de l'entreprise, il doit adopter des normes plus sévères de gestion d'assurance. Ce qui aurait pu passer, au départ, pour des premiers soins inventifs et habiles passera, en fin de compte, pour de la négligence grave, puisqu'on disposait du temps et des ressources pour conduire le malade à l'hôpital. J'ignore à compter de quel moment l'argument de la convenance cesse d'être convaincant, mais c'est certainement longtemps avant l'expiration de longues procédures de liquidation ou d'une longue période de régie pendant laquelle l'exploitation de l'entreprise se poursuit.

Having freely admitted the need for the receiver's contingency insurance program as a stop-gap measure, I now propose to illustrate from the several examples of the form that I have analyzed, what appears to me to be some important potential shortcomings. Let me first deal with the question of who is the Named Insured.

In each of the examples that I have analyzed, the package names the Insolvency Partnership, acting as receivers, receiver/managers, trustees in bankruptcy, and/or agents, and/or executors, and/or trustees, and so on, as the Named Insured. An important section of the package is concerned with indemnifying the Insured for impairment of their financial interests in damage to or destruction of physical property which they own, or in which they have a direct financial interest. With the occasional exception of a trustee in bankruptcy who is empowered to take over the title of physical assets, the Insolvency Partnership itself has no direct financial interest whatsoever in the assets of the company that it has taken over; therefore, it has no insurable interest; therefore, it cannot, in the conventional sense, become a Named Insured. The Named Insured can only be the legal entity who has title to the property, or someone who has a direct bona fide financial interest, such as a mortgage holder. It is certainly possible for the receiver to appear as the exclusive Loss Payee for any indemnity that the policy may provide, and such an arrangement will restore the receiver to the practical position of being the exclusive beneficiary of the policy that he has arranged. All of the contingency policies that I have examined so far are, however, technically incorrect, since they install the receiver as the Named Insured, which he can seldom be, and fail to make him the Loss Payee.

Other questions arise with respect to liability for bodily injury and property damage developing from the past and present activities of the business that is in receivership. During a period of time when the business is partially or wholly carried on by the receiver, the Insolvency Partnership certainly needs the protection of a liability policy that will pay on their behalf for the costs of litigation, and for the costs of liability awards made to third parties arising from business activities that are now partially or wholly under their executive direction. The Insolvency Partnership is entitled to be added to the contingency liability policy as a joint, or as an additional, Named Insured. But what about the protection of the legal entity that is in receivership, and of its officers, employees, and others on whose behalf it may have contractually provided to maintain liability insurance, such as landlords and lessors? In the examples that I have seen, the best of the available receivers contingent liability insurance wordings provides for a tolerably wide range of additional Named Insureds to be added, once the certificate is issued; in yet others, no special note is made of any interest other than the receivers. In the superior example, coverage of the particular entity and other additional interests remains somewhat ambiguous for a period of up to sixty days or so, until the certificate is actually issued; in the worst example, there is no coverage for anyone but the receiver. If the remaining assets of the business in receivership are eroded by unsecured liability claims which could have been readily covered by the most conventional Named Insured and additional interest endorsements under normal business insurance conditions, the receiver's liability program will be perceived, and will deserve to be perceived, as substandard.

Each of these examples of error arise from an unreflecting, knee-jerk reflex reaction which concentrates exclusively on the receiver as the direct beneficiary of the insurance, coupled with the belief that this position can only be consolidated by naming the receiver as the exclusive or the principal Named Insured.

Let me now move to the quandary of having two insurance programs in position both covering to some extent the same exposures to loss. The receiver's contingency policies that were part of my sample all provided that they would not cover any loss or damage insured by any other policy or policies. This is a standard Other Insurance Clause and it, or something like it, is contained in the majority of standard policies.

Ayant volontiers reconnu la nécessité, pour le séquestre, d'une assurance intégrale risques spéciaux dans l'immédiat, je vais maintenant illustrer, à partir de plusieurs exemples du genre que j'ai analysés, quelles peuvent être les carences de cette solution. Et d'abord, voyons qui est l'assuré.

Dans chacun des exemples que j'ai analysés, on désigne comme assuré la société d'insolvabilité agissant à titre de séquestre, séquestre-gérant, syndic de faillite, ou agent, exécuteur, fiduciaire et ainsi de suite. Une part importante du programme d'assurance traite de l'indemnisation de l'assuré pour affaiblissement de ses intérêts financiers attribuable aux dommages ou à la destruction des biens qu'il possède ou dans lesquels il a un intérêt financier direct. Sauf l'exception rare du syndic de faillite autorisé à assumer le titre de certains actifs réels, la société d'insolvabilité elle-même n'a aucun intérêt financier direct dans les actifs de la société qu'elle a pris en charge; elle n'a donc aucun intérêt assurable; elle ne peut donc, au sens classique, devenir assuré. L'assuré ne peut être que l'entité juridique qui possède un titre aux biens ou quelqu'un qui y possède un intérêt financier authentique comme un créancier hypothécaire. Il est certainement possible pour le séquestre de passer pour le bénéficiaire exclusif, en cas de sinistre, de toute indemnité prévue au contrat, et de telles dispositions vont redonner en pratique au séquestre la position de bénéficiaire exclusif du contrat qu'il a souscrit. Cependant, tous les contrats d'assurance risques spéciaux que j'ai étudiés jusqu'ici sont techniquement incorrects puisqu'ils désignent le séquestre comme assuré, ce qu'il peut rarement être, et omettent d'en faire le bénéficiaire en cas de sinistre.

D'autres questions se posent relativement à la responsabilité pour blessures corporelles et des dommages à la propriété émanant des activités passées et présentes de l'entreprise sous séquestre. Pendant la période où l'entreprise est en totalité ou en partie exploitée par le séquestre, la société d'insolvabilité a sûrement besoin de la protection d'une assurance responsabilité qui permettra d'acquitter en son nom les frais des procès et le coût des dommages-intérêts accordés aux tiers et attribuables aux activités commerciales maintenant sous son administration en totalité ou en partie. La société d'insolvabilité a droit d'ajouter son nom au contrat d'assurance risques spéciaux à titre d'assuré conjoint ou supplémentaire. Mais que penser de la protection de l'entité juridique sous séquestre et de ses dirigeants, employés et autres au nom de qui elle peut s'être engagée par contrat à leur fournir une assurance responsabilité, comme les propriétaires et locataires? Dans les exemples que j'ai vus, les meilleures dispositions en matière d'assurance responsabilité conditionnelle des séquestres permettent d'ajouter un nombre acceptable d'assurés après l'établissement du certificat; d'autres, pourtant, ne font aucune mention spéciale d'intérêts autres que ceux du séquestre. Dans le meilleur cas, la protection offerte à l'entité particulière et aux autres intérêts supplémentaires demeure quelque peu ambiguë pendant une soixantaine de jours, jusqu'à ce que le certificat soit effectivement établi; dans le pire des cas, aucune garantie n'est offerte à personne sauf au séquestre. Si le reste des actifs de l'entreprise sous séquestre est amenuisé par des réclamations en responsabilité non garantie qui auraient pu être couvertes par les avenants assuré et garanties complémentaires les plus classiques dans des conditions normales d'assurance commerciale on jugera avec raison que le programme d'assurance responsabilité du séquestre est inférieur à ce qu'il devrait être.

Chacun de ces exemples d'erreur provient d'un réflexe spontané et irréfléchi qui se concentre exclusivement sur le séquestre comme bénéficiaire direct de l'assurance auquel s'ajoute la croyance que cette position ne peut être consolidée qu'en désignant le séquestre comme unique ou principal assuré.

Passons maintenant à la situation embarrassante où l'on trouve deux programmes d'assurance en vigueur pour à peu près les mêmes risques. Les contrats d'assurance risques spéciaux du séquestre faisant partie de mon échantillon stipulaient tous qu'ils ne couvriraient pas les sinistres assurés par d'autres contrats. C'est la clause classique "d'autre assurance" que contiennent la majorité des contrats ordinaires.

We all understand very well the operational context of the receiver's insurance program, and we have already made reference to it. The receiver's program automatically becomes effective on the date of his appointment; not because the company in receivership does not have an insurance program of its own, but because it cannot be located, cannot be properly reviewed and confirmed, and cannot be relied upon. In the majority of cases, however, it certainly *exists*, and wherever it exists it is bound to provide coverage for losses that duplicates the coverage provided by the receiver's newly installed program.

Let us suppose that a \$5,000,000 property loss, caused by an explosion, should take place four days after the receiver is appointed. It is unclear as to whether the loss was caused by a property peril or a boiler peril. The adjuster knows the firm is in receivership, and has adjusted a loss for them on a previous occasion. He is acting on behalf of the receiver's program, but he becomes aware of another policy, still existing, that remains in full force and effect, and that has the same "Other Insurance Clause" as his own. Both policies say that they shall be null and void to the extent that there is other insurance covering the same loss. The still existing policy has a shared loss agreement between the boiler and the property insurers; but the receiver's new policy does not. What happens now?

What happens now is a protracted negotiation and arbitration process that may take months, or even years, to settle; and in the meanwhile, the loss will go unpaid. In this particular case, the only contribution that the receiver's program has made is entirely a negative one. It has nullified any hope of immediate insurance recovery, and has ironically been the agency that brings about the very unreliability in insurance recoveries that it sought to avoid.

And the situation is hardly improved in the context of liability insurance. This time, we will suppose that there is an accident that creates a bodily injury shortly after the receiver is appointed, and the plaintiff brings an action against both the receiver and the company in receivership for the recovery of \$500,000 in damages. The Adjuster finds that

- (1) the company in receivership has two policies in effect covering the same occurrence; and
- (2) the Insolvency Partnership has two policies covering its interest, the two policies being the receiver's contingency coverage, and its own permanent partnership general liability insurance that does exclude claims of this type from its policy provisions.

There are, we will suppose, three different insurance companies now involved, each with different coverage duplications and coverage intersections, and each with the standard "Other Insurance Clause" that we have already described. Which insurer will investigate the claim? Which will conduct the defense? Which will pay on behalf of which Named Insured? Or will all of them simply wash their hands of the entire affair, and walk in the opposite direction?

There is, of course, a remedy for all of this, and it lies in a careful amendment of each policy so that one and only one emerges as unambiguously primary, and any others as either excess or non-contributory; but none of the programs that I have reviewed contain such clarifying, amendatory language.

Maintaining duplicate insurance coverage is enormously dangerous. You pay two insurance premiums, and receive far less value than would have been the case if you had paid only one.

Nous comprenons très bien dans quel contexte fonctionne le programme d'assurance du séquestre et nous y avons déjà fait allusion. Le programme du séquestre entre d'office en vigueur à la date de sa nomination, non pas parce que la société sous séquestre n'a pas de programme d'assurance propre, mais parce qu'on ne peut le trouver, l'examiner et le confirmer et on ne peut pas s'y fier. Dans la majorité des cas, cependant, il en *existe* un, comportant une garantie qui va faire double emploi avec le programme nouvellement en vigueur du séquestre.

Imaginons qu'une explosion cause des pertes de 5 millions de dollars quatre jours après la nomination du séquestre. On ne peut établir clairement si la perte a été causée par un risque afférent à la propriété ou afférent à une chaudière. L'expert sait que l'entreprise est sous séquestre et il a déjà effectué un règlement pour elle. Il agit dans le cadre du programme du séquestre, quand il apprend l'existence d'un autre contrat, encore en vigueur et qui contient la même clause "d'autre assurance" que le sien. Il est stipulé dans chacun des contrats qu'il sera nul et non avenant dans la mesure où le même sinistre est couvert par une autre assurance. Le contrat encore en vigueur contient une clause de partage des pertes entre les assureurs chaudières et les assureurs biens. Mais le nouveau contrat du séquestre ne contient pas cette clause. Que se passe-t-il alors?

Ce qui se passe ce sont de longues négociations et un long arbitrage qui peut durer des mois et même des années; et pendant tout ce temps, aucune indemnité n'est versée pour la perte. Dans ce cas particulier, le seul apport du programme du séquestre a été totalement négatif. Il a aboli tout espoir d'une récupération immédiate grâce à l'assurance, et ironiquement, miné la fiabilité de cette récupération, ce que l'on veut précisément éviter.

Et la situation n'est guère meilleure en assurance responsabilité. Cette fois-ci, nous allons imaginer qu'une personne subit des blessures dans un accident peu après la nomination du séquestre et qu'elle poursuit et le séquestre et la société sous séquestre en dommages-intérêts pour \$500,000. L'expert constate que

- 1) la société sous séquestre a deux contrats en vigueur couvrant le même cas; et
- 2) la société d'insolvabilité a deux contrats protégeant ses intérêts, soit l'assurance risques spéciaux du séquestre et sa propre assurance-responsabilité générale de société dont les clauses excluent des sinistres de ce genre.

Il y a, supposons, trois compagnies d'assurance en cause, chacune avec des dédoublements et des chevauchements de garanties divers et chacune utilisant la clause "d'autre assurance" que nous avons décrite. Quel assureur fera enquête sur le sinistre? Lequel se portera en défense? Lequel paiera au nom de quel assuré? Ou se laveront-elles toutes les mains de l'affaire?

Il existe évidemment un remède à cette situation; il s'agit de modifier attentivement chaque contrat de telle sorte qu'un seul subsiste comme principal sans ambiguïté, tous les autres étant complémentaires ou non applicables; mais aucun des programmes que j'ai étudiés ne contenait de telles dispositions clarificatrices ou modificatrices.

Il est très dangereux de maintenir en vigueur des assurances comportant dédoublement de garanties. Vous payez deux primes et recevez beaucoup moins en retour que si vous n'en payiez qu'une.

Although my criticisms of the receiver's policy may appear to be fairly severe so far, (and I have some more to present, I assure you) I want to make it clear that I am not against the concept, in principle, even though it has some real drawbacks. I do not see that the receiver has any real choice but to avail himself of the protection of his package; but what I do want to make clear is that I think it is extremely dangerous for the receiver to assume that, because he has the package, he does not have to concern himself with the details of the still existing insurance. I have a particular receiver/manager in mind, certainly not a member of this audience, who, having the comfort of his receiver's contingent insurance package, does not overly concern himself with what existing insurance there may be. He waits for the evidence of such insurance to present itself, and then, more often than not, summarily cancels it in order that he may retrieve the unearned premium and realize it as a cash asset, modest though it may be. Such an attitude is very wrong, on three different counts: Firstly, as we have seen it is extremely important that duplicate insurance coverage be diligently ferretted out and cancelled as promptly as possible, and this cannot be done by ignoring the contents of the pre-existing insurance program. Secondly, the pre-existing insurance program may contain vital coverage which could have been provided by the receiver's contingency program, but that is not so provided. Thirdly, the previous insurance program may contain vital coverage that can never be replaced, under any set of circumstances.

Let me give you some examples of the kind of insurance that is left out of the typical receiver's package.

The receiver contingency program will tend to be limited with respect to the coverage of property which is not located on the premises of the company in receivership, even though transit risks will likely be included. For example, a manufacturer may have raw material that is stored at the premises of the supplier; or he may send intermediate finished inventories to the premises of a sub-contractor for further processing; or he may have forwarded finished inventories to outside warehouses, or to the warehouses of his customers. A business that has been engaged in contracting may have title in materials, equipment and labour that has been incorporated in a building, or other work, that is still in the course of construction; and for which the contractor has not yet been paid. Or the business may have used a variety of mobile equipment scattered across a wide geographical area. None of this will come under the protection of the unamended receiver's contingency programs that I have sampled.

It is possible to insure against the uncollectibility of accounts receivable in consequence of physical damage to or destruction of the accounts receivable records, and against the extra expense of reconstructing such records following damage. Since the accounts receivable, if not already attached, may be a major asset remaining to the benefit of the company in liquidation, and since the records are usually highly susceptible to damage, it can make sense to give a high priority to their protection, from both a physical and an insurance point of view. When such records, or other valuable records are stored in electronic data processing systems without suitable media backup from secondary sources, their damagability is increased by such perils as accidental erasure, magnetic disturbance and change of temperature. As you can imagine, such perils as these are not covered by standard property insurance policies, and they can only be insured under special forms.

Bien que ma critique de l'assurance du séquestre puisse paraître assez sévère (et j'en ai encore à formuler, je vous assure), je tiens à établir clairement que je ne m'y oppose pas en principe, même si j'y trouve des désavantages très réels. Je ne crois pas que le séquestre ait le choix: il doit profiter de la protection que lui offre son programme d'assurance. Mais ce qu'il faut bien comprendre c'est qu'il est très dangereux pour lui de supposer qu'ayant ce programme, il n'a pas à se préoccuper des détails de l'ancienne assurance encore en vigueur. Je songe en particulier à un certain séquestre-gérant qui n'est sûrement pas parmi vous et qui, fort de son assurance risques spéciaux de séquestre, ne se soucie guère des autres assurances qui pourraient être en vigueur. Il attend d'avoir la preuve de leur existence puis la résilie sommairement pour pouvoir récupérer la prime non acquise comme actif en espèces, si modique soit-elle. Il a tort d'agir ainsi pour trois raisons. D'abord nous avons vu qu'il importe au plus haut point de dépister et de résilier sans délai les assurances qui font double emploi, ce qu'il ne peut faire sans connaître le contenu du programme d'assurance encore en vigueur. En second lieu, cet ancien programme d'assurance peut comporter des garanties essentielles que le programme du séquestre pourrait comporter mais ne comporte pas. Enfin, l'ancien programme d'assurance peut contenir des garanties essentielles qui ne pourront jamais être remplacées dans aucune circonstance.

Voici quelques exemples du genre d'assurances que ne comporte pas l'assurance type d'un séquestre.

Les garanties du programme d'assurance du séquestre sont ordinairement limitées en ce qui a trait aux biens qui ne se trouvent pas sur les lieux de l'entreprise sous séquestre, même si les risques du transit sont compris. Par exemple, un fabricant peut avoir des matières premières entreposées chez un fournisseur; ou il peut expédier des stocks semi-ouvrés chez un sous-contractant pour les faire ouvrir davantage; ou il peut avoir expédié des produits, finis dans des entrepôts extérieurs ou aux entrepôts de ses clients. Un entrepreneur peut avoir des droits à des matériaux, de l'équipement et de la main-d'oeuvre qui ont été incorporés dans un bent ou un autre ouvrage encore en cours de construction et pour lesquels il n'a pas encore été payé. L'entreprise peut avoir utilisé diverses pièces d'équipement mobile dispersées sur une vaste aire géographique. Rien de tout cela n'est protégé par les programmes d'assurance risques spéciaux de séquestre non modifiés que j'ai étudiés.

Il est possible de s'assurer contre l'irré récupérabilité des comptes débiteurs par suite de dommages ou de destruction des dossiers et contre les frais de reconstitution de ces dossiers. Comme ces comptes débiteurs, s'ils ne sont pas déjà grevés, peuvent constituer l'un des derniers actifs importants de la société en liquidation, et comme les dossiers sont ordinairement très exposés aux dommages, il peut être très avisé d'en assurer la protection en priorité, que ce soit physiquement ou au moyen d'une assurance. Lorsque ces dossiers ou d'autres archives précieuses sont stockées dans des systèmes informatiques sans auxiliaires d'autres sources leur exposition aux dommages est augmentée par des risques tels l'effacement accidentel, la perturbation magnétique et les changements de température. Comme vous l'imaginez, ces risques ne sont pas couverts par les contrats ordinaires d'assurance sur les biens mais uniquement en vertu de contrats spéciaux.

The receiver's package, in standard form, does not provide for fidelity insurance to indemnify the company in receivership for the unfaithful acts of its employees that are committed during the period that the business is under the receiver's executive control. Nor is there any coverage, of course, for any managers, specialists, agents, or sub-contractors who are employed directly by the receiver in helping him to carry out his responsibilities. This is potentially a serious exposure, depending upon circumstances; but the consequences of the receiver casually cancelling a still existing fidelity policy that had been maintained by the company in receivership can be even more severe. It is critical that any still existing fidelity policy be maintained and safeguarded since it, and only it, will respond to employee defalcations that are discovered subsequent to the appointment of the receiver, but which were committed prior to his appointment. Since employee infidelity has been either the prime cause or a significant contributory cause leading to a percentage of insolvencies, it is even more important to maintain the coverage for its retroactive as for its proactive benefits. If a standard employee fidelity bond is cancelled, there is a four month discovery period during which time the underwriter will accept notice of claims that occurred during the period of time that his policy was in force. After that, the underwriter is no longer required to respond.

Still existing insurance policies covering liability for products and completed operations need to be looked at very carefully indeed when they are covering the activities of contractors and manufacturers.

Let us suppose that the company in receivership has manufactured and distributed a baseboard heater, and some of them have been and are being produced with defects. A number of serious property damage claims have occurred, and are continuing to occur, before, during and subsequent to the receiver's appointment. All of this is unknown to the receiver, who has just been appointed, and who has automatically activated his own liability insurance program as a part of his receiver's insurance package. He has cancelled the pre-existing coverage. Shortly afterward, serious damage from a defective heater is reported, and the receiver sends the claim on to his liability insurer. The receiver's liability package underwriter refuses to pay the claim, and cites two reasons:

- (1) the pre-existing condition (defects in heaters), was known or ought to have been known to the receiver, and the presence of defects is a material fact that, had it been known to the underwriter, would have strongly influenced his acceptance or rejection of coverage or significantly qualified its term; and/or
- (2) the heater, in any event, was manufactured at a time when he was not at risk.

The accident occurred when the heater was defectively manufactured prior to his attachment, and the current claim is simply the manifestation of an accident that had already occurred. So the receiver, discouraged, then forwards the claim to the prior insurer, who also refuses to deal with it on the ground that his policy is no longer operative, either because the receiver cancelled it, or because the receiver executed other insurance that was intended to supersede or replace his own; and the insurer goes on to allege that the heater was manufactured after the receiver had taken these actions. Meanwhile, the production procedures have been badly organized for some time, and it is impossible to determine the date of manufacture of a given heater. The situation, from the receiver's point of view, is now thoroughly mired. It could have been avoided by careful, standard amendments to the receiver's liability policy with respect to products and completed operations; and by doing everything possible to preserve the existing liability insurance for what may be both its irreplaceable retroactive, and proactive, benefit.

L'assurance générale du séquestre, en sa forme standard, ne comporte pas d'assurance sur la fidélité du personnel pour indemniser la société sous séquestre des actes déloyaux de ses employés commis pendant que l'entreprise est administrée par le séquestre. Il n'y a évidemment pas de garantie non plus pour les actes des administrateurs, spécialistes, agents ou sous-traitants employés directement par le séquestre pour l'aider à s'acquitter de ses responsabilités. Cela peut comporter un risque grave dans certaines circonstances; mais le fait qu'un séquestre résilie sans réfléchir une assurance sur la fidélité des employés que maintenant en vigueur la société sous séquestre peut avoir des conséquences encore plus graves. Il est essentiel que tout contrat d'assurance sur la fidélité des employés encore en vigueur soit maintenu et préservé car c'est lui et lui seul qui servira à répondre des détournements découverts après la nomination du séquestre mais commis par les employés avant sa nomination. Comme la déloyauté des employés est la cause première ou une cause contributive importante d'un certain nombre de faillites, il est encore plus important de conserver ces garanties pour leurs avantages rétroactifs que pour leurs avantages futurs. Si une garantie standard de fidélité du personnel est résiliée, l'assureur acceptera pendant un délai d'identification de quatre mois les avis de sinistres survenus pendant que son contrat était en vigueur, après quoi il n'est plus lié par sa garantie.

Il faut examiner très attentivement les contrats d'assurance responsabilité pour produits et opérations terminées lorsqu'est en cause l'activité d'entrepreneurs et de manufacturiers.

Imaginons que la société sous séquestre continue de fabriquer et de distribuer des plinthes chauffantes dont certaines sont défectueuses. Un certain nombre de réclamations pour dommages graves à la propriété avaient été produites avant la nomination du séquestre et continuent d'arriver depuis. Le séquestre n'est pas au courant de cela; il vient d'être nommé et il a aussitôt mis en marche son propre programme d'assurance responsabilité dans le cadre de son programme d'assurance de séquestre. Il a résilié les assurances antérieures. Peu après, on lui signale de sérieux dommages causés par une plinthe défectueuse et il envoie sa déclaration de sinistre à son assureur responsabilité. Celui-ci refuse de régler la note pour deux motifs:

- 1) l'état de fait pré-existant (les défauts des plinthes) était connu ou aurait dû être connu du séquestre, et la présence de défauts est un fait important pour l'appréciation du risque qui, si l'assureur l'avait connu, aurait influé fortement sur son acceptation ou son rejet du contrat ou en aurait modifié appréciablement les conditions; et
- 2) de toute façon, au moment où la plinthe avait été fabriquée, il n'assurait pas le risque.

L'accident s'est produit au moment de la fabrication de la plinthe défectueuse, avant la prise d'effet de l'assurance; la demande d'indemnité actuelle n'est que la manifestation d'un accident antérieur. Le séquestre découragé expédie alors sa demande de règlement à l'ancien assureur qui refuse également de régler pour le motif que son contrat n'est plus en vigueur, soit parce que le séquestre l'a résilié, soit parce que le séquestre a souscrit d'autres assurances qui devaient remplacer la sienne; et il allègue en outre que la plinthe a été fabriquée après que le séquestre a pris ces mesures. D'autre part, comme les procédures de production sont assez mal organisées depuis quelque temps, il est impossible de déterminer à quelle date telle plinthe a été fabriquée. À ce point-ci, le séquestre est complètement embourbé. Il aurait pu éviter tout cela en apportant avec soin des modifications standard à son contrat d'assurance-responsabilité à l'égard des produits et des opérations complétées, et en faisant tout en son possible pour garder en vigueur l'assurance-responsabilité existante pour ses avantages irremplaçables tant rétroactifs que futurs.

Let me deal with one more, slightly esoteric example of the need to preserve existing coverages.

Following the promulgation of recent provincial and federal legislation, a greater degree of codification has been brought to bear on the nature of directors and officers responsibilities. In general substance, directors and officers are required to use diligence, skill and care; and in the event that they should be in gross breach of such standards, they may become individually or jointly liable for the economic losses that they have caused. In application, such suits are typically commenced by aggrieved shareholders; but there is nothing to prevent an instrumental or other action for recovery being brought by a Debenture holder, a guarantor, or other party, whose financial position has been partly or wholly undermined by the gross failure of the directors, officers, or the company to meet contractual obligations.

Given the fairly common-place existence of indemnifying company by-laws, the interest of the receiver/manager in pursuing recourse against directors and officers is nullified by his realization that any indemnifying payments made on the directors or officers' behalf, or on behalf of the corporation, can only come from the corporate treasury. Under such circumstances, he may literally be taking money from the same till into which it will be redeposited, (except that it will have become much impoverished in consequence of the costs of litigation).

This technical barrier may be partially or wholly removed by the existence of directors and officers liability insurance. Such insurance may bring funds that are external to those left to the failing corporation, giving its policy indemnification for costs of corporate expenditures under the indemnifying by-law, or indemnity for officers and directors who are jointly or singularly pursued as targets of subrogation.

As in the case of fidelity insurance, directors and officers liability insurance will be vitiated if the receiver summarily cancels the coverage, or casually permits it to lapse. It is really a form of errors and omissions insurance applied to the professional management duties of directors and officers; and once the standard policy has been cancelled or has expired, the underwriter is not required to respond to any subsequent reports of claims, even though they may relate to negligent or wrongful acts that were wholly committed during the time that the policy was in force.

Once the directors and officers liability underwriter hears that the company is in receivership, he may well find himself filled with the desire to cancel the coverage. In its standard form, his policy permits him to do this following thirty days notice. He cannot cancel coverage, however, for indemnification of wrongful acts of which he has been given notice, and which are received by him prior to the policy cancellation taking effect.

Laissez-moi traiter d'un autre exemple, quelque peu inusité, de la nécessité de conserver les assurances en vigueur.

À la suite de la promulgation récente de lois fédérales et provinciales, les responsabilités des administrateurs et dirigeants se trouvent plus rigoureusement codifiées. En général, les administrateurs et dirigeants doivent faire preuve de diligence et être compétents; en cas de manquement grave à ces normes, ils peuvent devenir individuellement ou conjointement responsables des pertes financières qu'ils ont causées. En pratique, ces poursuites sont ordinairement intentées par des actionnaires lésés; mais rien n'empêche un titulaire de débenture, un garant ou toute autre partie d'intenter des poursuites en recouvrement si sa position financière a été plus ou moins compromise par un manquement grave des administrateurs, des dirigeants ou de la société à leurs obligations contractuelles.

Étant donné l'existence assez courante dans les sociétés de règlements régissant les dédommagements, le séquestre-gérant perd tout intérêt à user de recours contre les administrateurs et dirigeants d'une entreprise lorsqu'il se rend compte que toute indemnité qu'ils verseront en leur nom ou en celui de leur société ne pourra venir que de la caisse de celle-ci. En somme, il retirera des fonds de la caisse même dans laquelle il les déposera (sauf qu'elle se sera appauvrie des frais des poursuites).

Cette difficulté technique peut être contournée en tout ou en partie grâce à l'assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants. Cette assurance peut apporter des fonds extérieurs à ceux qui restent à la société en difficulté, apportant une indemnité pour le coût des dépenses de la société en vertu de ses règlements de dédommagement, ou une indemnité pour les administrateurs et dirigeants qui sont conjointement ou individuellement la cible de poursuites en subrogation.

Tout comme l'assurance sur la fidélité du personnel, l'assurance-responsabilité des administrateurs et dirigeants deviendra nulle si le séquestre résilie sommairement la garantie ou la laisse se périmer par négligence. Il s'agit, en réalité, d'une forme d'assurance contre les erreurs et omissions appliquée aux devoirs professionnels de gestion des administrateurs et dirigeants. Et après que le contrat standard a été résilié ou qu'il a expiré, l'assureur n'est plus tenu de réagir à aucune demande de règlement, même si elle se rapporte à des actes répréhensibles ou d'omissions commis entièrement pendant que le contrat était en vigueur.

Lorsque l'assureur de la responsabilité des administrateurs et dirigeants apprend que la société est sous séquestre, il peut fort bien être tenté de mettre fin à l'assurance. Dans sa forme standard, le contrat lui permet de le faire après avoir donné un avis de trente jours. Il ne peut toutefois annuler la garantie d'indemnisation pour des actes illégaux dont il a reçu avis avant que la résiliation du contrat entre en vigueur.

It is, therefore, the case that, to preserve the coverage, the receiver should take four progressive steps. He should first do everything possible to ascertain whether or not the insurance exists. If it does exist, he should next ascertain whether there is any potential instrumental recovery or recovery in negligence that is likely to be brought against the corporation, or any of its directors and officers. If there is even a scintilla of evidence that such a possibility exists, he should give formal notice to the corporation and its officers and directors that certain circumstances and situations are being reviewed which may give rise to an action for recovery. The receiver should then, using his executive powers on behalf of the corporation, ensure that the same notice, in turn, is given to the directors and officers liability underwriter. All of this must be accomplished within the first thirty days of the receiver's appointment. Once the notice has been properly conveyed to the underwriter, the rights of recovery under the coverage have been largely preserved, and will not be affected by cancellation of the policy itself. The receiver is then able to re-consider the situation in a deliberate and measured way, allowing time for the disclosure of full and proper evidence before any serious steps towards litigation is in fact entertained.

I suggested that my directors and officers liability example was somewhat esoteric. It will not apply to the vast range of receivership activities in relationship to main street retailers, farmers, small contractors, or indeed, to any but the larger and more sophisticated corporation. I now would like to turn my attention to some more straightforward and more widely practical comments, dealing with the more modest subject of unearned premium, which can be retrieved by the prompt cancellation of insurance which may no longer be needed by a company that has stopped all normal operations, and that is in the process of being liquidated.

In the typical case, there will be very little point in continuing business interruption insurance if there is either no production or no wholesale or retail sales activity taking place. There may be no point in maintaining replacement cost insurance on real property, production machinery, equipment, and furniture and fixtures if, following its loss, there is no likelihood of the asset being literally and physically replaced. There may be no point in insuring tenants improvements and betterments if

- (1) the lease does not require that they be protected for the landlord's interest;
- (2) they belong to the landlord when the premises are vacated;
- (3) the leased premises will shortly be abandoned.

If inventory insurance is not already placed on a stock reporting clause, it will likely make sense to convert the prevailing stock insurance limit, which will have previously been based on stable or incrementing stock values, to a provisional limit. Thereafter, the actual inventory premiums will be calculated in relationship to a monthly report that will reflect the decremental values in inventory that will take place during the liquidation process.

Pour conserver sa protection dans ce cas, le séquestre doit prendre quatre mesures positives. Il doit d'abord faire tout en son possible pour s'assurer qu'une telle assurance existe. Si elle existe, il doit ensuite déterminer s'il est possible que des poursuites en recouvrement ou en dommages-intérêts soient intentées contre la société ou contre l'un de ses administrateurs ou dirigeants. S'il y a le moindre doute qu'une telle possibilité existe, il doit donner un avis officiel à la société et à ses administrateurs et dirigeants que certaines circonstances et situations pourraient donner lieu à des poursuites en recouvrement. Usant ensuite de ses pouvoirs d'administrateur pour la société, il doit s'assurer que le même avis est donné à l'assureur en responsabilité des administrateurs et dirigeants. Tout cela doit être fait dans les trente premiers jours de la nomination du séquestre. Lorsque l'avis a été dûment signifié à l'assureur, les droits de récupération en vertu de la garantie se trouvent largement préservés et ne seront pas atteints par la résiliation du contrat lui-même. Le séquestre est alors en mesure d'apprécier de nouveau la situation de façon réfléchie et mesurée, et de s'accorder un délai pour l'identification de preuves complètes et pertinentes avant de donner suite à des mesures sérieuses en vue de poursuites judiciaires.

Je vous avais dit que mon exemple d'assurance-responsabilité des administrateurs et dirigeants était quelque peu inusité. Vous ne le retrouverez pas dans la vaste gamme des activités de séquestre relatives aux détaillants, agriculteurs ou petits entrepreneurs ordinaires, mais à vrai dire uniquement chez les entreprises les plus considérables et les plus complexes. J'aimerais maintenant vous livrer des observations plus directes et plus pratiques sur le sujet plus modeste des primes non acquises qui peuvent être récupérées par une rapide résiliation des assurances dont n'a plus besoin une société qui a cessé toutes opérations normales et qui est en cours de liquidation.

En cas normal, il n'est guère utile de maintenir en vigueur l'assurance contre la perte des bénéfices si la production est abandonnée de même que la vente au gros et au détail. Il n'y a peut-être pas lieu de maintenir en vigueur l'assurance, à leur valeur de remplacement, des immeubles, de la machinerie de production, de l'équipement, des meubles et des immeubles par destination si, advenant leur perte, ils ne seront vraisemblablement pas remplacés réellement. Il n'y a peut-être pas lieu d'assurer les améliorations locatives si

- 1) le bail n'exige pas qu'elles soient protégées dans l'intérêt du propriétaire;
- 2) elles appartiennent au propriétaire lorsque les locaux sont libérés;
- 3) les locaux loués seront bientôt abandonnés.

Si l'assurance des stocks n'est pas déjà assujettie à une clause d'inventaire, il sera probablement avantageux de changer, pour une limite provisoire, la limite d'assurance des stocks en vigueur qui aura été fixée d'après des valeurs de stocks stables ou en hausse. Par la suite, la prime sera calculée d'après un rapport mensuel qui tiendra compte de la baisse progressive de la valeur des stocks en cours de liquidation.

If the business is to be carried on, the criteria that I used for the selection of insurance coverage, insurance values and insurance limits are all subject to subtle but significant changes. In a general discussion such as this, it is an almost hopeless task to recite all of the different insurance components that can be assembled to produce programs that are situation specific. In order for the job to be done properly, there can be no substitute for the presence of a skillful and experienced insurance counsellor. The wise receiver/manager will want to do everything he can to ensure that such a personality is included on his team, especially in cases where the business is to be carried on for an extended period of time. A professional insurance counsellor can make an enormous contribution to both the conventional and unconventional challenges that arise in the receivership process. Conventionally, he can materially assist the receiver in achieving the most reliable level of insurance stewardship under the circumstances; unconventionally, he may make contributions by arranging retroactive insurance to remove contingent Balance Sheet liabilities at premiums that are less than the auditor's mandatory reserves; or he may provide product warranty insurance which enables the receiver to dispose of inventories at better prices than would otherwise be possible; and in general find remedies for business problems that would never have occurred to the non-specialist. And this brings me to the final phase of my discussion, in which I shall try to comment upon the relationship between the receiver and the insurance broker or brokers, and how the responsibility for risk and insurance management is placed. In general, some difficult problems and misunderstandings can be experienced in the receiver's relationship with insurance agents and brokers.

There seems to be a feeling among receivers that they can mitigate their own exposure to errors and omissions by making an agent or broker responsible for the insurance program. There is a perfectly reasonable underlying logic to such an assumption. Insurance brokers and agents have been claiming professional status for themselves for years; and as we all know, such a privilege must always be accompanied by a heightened degree of responsibility and duty. But the reasonableness of the receiver's assumption that the broker is liable must be closely evaluated in two main areas of analysis: firstly, what is the general nature of an insurance broker or agent's responsibility, and how does it fit the receiver's expectations; and, secondly, do all agents and brokers carry the same degree of responsibility, and if not, to what extent does it differ?

As a short preamble to answering the first question, I want to invoke the topic of risk management, as distinct from the sub-topic of insurance management. Risk management is the larger management discipline from which insurance management is subsumed. In operational terms, it is defined as an organized process that seeks out all of the static risks of loss arising from the activities of a business; that then determines the significance of the single or aggregate loss exposures that have been discovered by measuring them in relationship to the short or intermediate term business plan, and the corporate financial resources that are available to sustain it; that then seeks out a wide variety of ways to avoid or minimize the significant exposures that have been identified, through physical means, (for example, sprinkler systems); or through other means, (for example, management of leases and other contracts). It then develops a financial management plan to internally fund the loss contingencies that are unavoidable, whenever those contingencies are both unlikely to materially affect the Balance Sheet, and are also more economically dealt with as a matter of risk retention, (for example, self-insurance of automobile collision). Finally, commercial insurance will be bought to cover risks that have been identified, that have been judged as significant, that cannot be further avoided or minimized, and where the potential loss or losses would either be intolerable, or uneconomical as a subject of risk retention. In this sequence of events, you will notice that insurance is the last step; and the nature of the design and scope of the insurance is thoroughly pre-conditioned by the risk management events that precede its purchase.

Si l'exploitation de l'entreprise doit se poursuivre, les critères que j'ai employés pour le choix de l'assurance, la détermination du capital assuré et les limites à respecter sont tous soumis à des modifications subtiles mais importantes. Dans un exposé général comme celui-ci, il serait futile de tenter d'énumérer tous les éléments d'assurance qu'il faut réunir pour obtenir un programme adapté à une situation spécifique. Pour accomplir ce travail convenablement, rien ne remplace un conseiller en assurance compétent et expérimenté. Le séquestre-gérant avisé fera l'impossible pour s'assurer la présence d'une telle personne dans son équipe, en particulier s'il doit poursuivre l'exploitation de l'entreprise pour une période durable. Le conseiller spécialisé en assurances peut apporter une contribution inestimable à la solution des problèmes classiques et inédits que pose tout séquestre. Dans son rôle classique, il peut aider considérablement le vérificateur à gérer les assurances de la meilleure façon possible dans les circonstances; il peut en outre être utile pour obtenir une assurance rétroactive afin de supprimer des responsabilités éventuelles afférentes au bilan à des primes inférieures aux réserves obligatoires du vérificateur; ou il peut encore fournir une assurance de la garantie des produits qui permettra au séquestre de disposer des stocks à de meilleurs prix qu'il obtiendrait autrement; il peut enfin trouver, à des problèmes, des solutions qui ne seraient jamais venues à l'idée d'un non-spécialiste. Et ceci m'amène à l'étape finale de mon exposé au cours de laquelle je vais vous entretenir des relations entre le séquestre et le courtier en assurance, et en quoi consiste la responsabilité en matière de risque et de gestion d'assurance. Il arrive fréquemment que les relations du séquestre avec les agents et courtiers d'assurance soient marquées de malentendus et même de graves problèmes.

Les séquestres semblent penser qu'ils peuvent atténuer leurs propres risques d'erreurs et d'omission en remettant à un agent ou courtier la responsabilité de leur programme d'assurances. Ce raisonnement est parfaitement logique. Courtiers et agents d'assurance réclament depuis des années un statut professionnel; et nous savons tous qu'un tel privilège s'accompagne toujours d'un accroissement de responsabilités et de devoirs. Mais il faut apprécier la sagesse de cette supposition du séquestre dans deux domaines en particulier: d'abord, quelle est la nature de la responsabilité d'un agent ou courtier d'assurance en général, et en quoi correspond-elle aux attentes du séquestre; et en second lieu, tous les agents et courtiers d'assurance ont-ils une responsabilité de même ampleur, sinon en quoi consiste la différence?

En guise de brève introduction à la réponse à ma première question, je vais parler de la gestion des risques, par opposition à la gestion des assurances. La gestion des risques est une discipline plus vaste qui englobe la gestion des assurances. En termes opérationnels, on la définit comme une méthode qui permet de dépister tous les risques statiques de perte émanant des opérations d'une entreprise; de déterminer ensuite l'importance du risque ou des risques de perte qui ont été découverts en les appréciant par rapport aux projets immédiats ou de moyen terme de l'entreprise ainsi qu'aux ressources financières dont elle dispose pour les réaliser; de rechercher divers moyens d'éviter ou de minimiser les risques sérieux identifiés, moyens physiques, par ex., réseau d'extincteurs, ou autres, gestion des contrats de location et autres contrats. La méthode permet ensuite d'élaborer un plan de gestion financière pour financer par des moyens internes les risques de perte inévitables, lorsqu'il est à la fois peu vraisemblable que ces risques affectent le bilan de façon appréciable et plus économique de les assumer soi-même par retenue (par ex., assurer soi-même les automobiles contre les risques de collision). Enfin, la méthode permet de souscrire des assurances commerciales contre les risques identifiés que l'on juge importants, qui ne peuvent être davantage évités ni minimisés, ou qui pourraient entraîner des pertes soit insupportables soit peu économiques à assumer soi-même. Dans cette suite d'événements, vous remarquerez que l'assurance vient en dernier lieu; et la nature du régime d'assurance comme son étendue sont totalement conditionnées par les événements, faisant l'objet de la gestion des risques qui ont précédé la souscription de l'assurance.

Classically, the insurance agent or broker has always had the absolute responsibility for providing a policy that exactly fits the needs that have been identified by his client -- or in breach of meeting that exact standard, he must clearly convey the limits and conditions that are present that may cause the insurance coverage to fall short of the client's expectations. The agent or broker is helped a great deal by the fact that insurance policies, even though they are complex legal documents that often use difficult or even arcane language, are generally quite explicit as to what they do and do not cover, and what the various conditions and exclusions are.

There are, nonetheless, many difficulties in all of this. Very often, the client is confused, and cannot or does not state what his needs are, or does not do so clearly. What were the client's expectations? Were they explicit or implicit? How well were they conveyed to the broker? To what extent is the broker responsible if his client fails to read his policy? Is it reasonable to expect the average client to understand language that is highly specialized and complex? Old questions, these, and still highly controversial. It appears, however, that we are now being asked to go much, much further. Because the broker's publicity flack announces, sometimes ingenuously, that they are prepared to offer risk management services, or to facilitate the risk management process, are they now to be burdened with the responsibility for the actual determination of all of a given corporation's risk management and insurance needs? And if so, how can they possibly discharge such a responsibility, unless they are privy to the entire stream of data that animates the given business enterprise and have access to the president and the controller on a daily basis? Risk management, surely, begins with the board of directors. Has the insurance agent become a surrogate for the chairman of the board? I hardly think so. Is he then a surrogate for the receiver in matters of risk management?

The broker's hunger for professional status, in an increasingly litigious social climate, may ultimately be appeased in a thoroughly ironic way, if it is to be appeased at all. He will be granted a professional's responsibility in an unstintingly generous measure, but he will continue to be denied a professional's privilege. While we wait for such a day to dawn, the receiver will be well advised to consider the practical limits to the burden that he can expect to shift to the agents or the brokers's shoulders.

We must still consider the profile of the agent or broker to whom these responsibilities are being transferred, and in order to illustrate my point as forcibly as possible I will use a very harsh stereotype as an illustration.

A rural broker in southern Ontario, who sells real estate on the side and drives a school bus in the afternoons, also has the good fortune to insure the only major manufacturing business in town. He is a perfectly competent insurance supplier in relationship to the simple insuring needs of his local market; and he has faithfully and reliably followed the instructions of his major client, who has consistently and clearly told him what insurance is required. The major client goes into receivership. The receiver asks the agent to continue to provide coverage, and to take on the responsibility for providing the coverage that will be required during the process of liquidation. Unsurprisingly, the agent immediately agrees, and without qualification. Is the agent now responsible for providing the coverage that the receiver identifies as being required; or must the agent now identify the receiver's needs himself? Does even the receiver know what these needs are? And in what manner has the agent's previous experience and training prepared him for such a responsibility?

In real life, of course, matters are even more complex than this. For one thing, up to three different agents and brokers may be involved in the insurance interactions in a given receivership situation. There is the broker who handled the insurance before the receiver was appointed; there is the broker used by the receiver to provide the receiver's contingency insurance package that we have been discussing; and there could be yet another broker who is used by the Insolvency Partnership to place their permanent, operating insurance. As we have already seen, there are situations in which the responsibilities of each can intersect. At such a time, who has the responsibility for a given, negative outcome?

Le courtier et l'agent d'assurance ont toujours été tenus responsables de présenter au client un contrat répondant exactement aux besoins identifiés par celui-ci ou, à défaut, d'expliquer par quelles restrictions et conditions la garantie ne répond pas entièrement aux attentes du client. La t de l'agent ou du courtier est considérablement facilitée par le fait que le contrat d'assurance, bien que rédigé en termes difficiles et parfois même sibyllins, est généralement très explicite quant à ce que couvre et ne couvre pas la garantie, ainsi qu'à ses diverses conditions et exclusions.

Tout cela ne va pourtant pas sans de nombreuses difficultés. Souvent le client est dans la confusion et ne peut pas ou ne va pas énoncer ce que sont ses besoins ou ne le fait pas clairement. À quoi s'attendait-il? Ses attentes étaient-elles explicites ou implicites? Avec quelle justesse les a-t-il transmises au courtier? Dans quelle mesure le courtier est-il responsable si son client néglige de lire son contrat? Peut-on raisonnablement s'attendre à ce qu'un client ordinaire comprenne un langage complexe et hautement spécialisé? Autant de vieilles questions encore vivement débattues. Parce que la publicité des courtiers fait valoir, parfois ingénieusement, qu'ils sont disposés à offrir des services de gestion des risques ou à faciliter le processus de gestion des risques, va-t-on leur imposer la responsabilité de déterminer effectivement tous les besoins d'une entreprise en matière de gestion des risques et d'assurance? Et le cas échéant, comment pourront-ils s'acquitter d'une telle responsabilité à moins d'être au courant de toutes les données qui émanent de l'entreprise en cause et d'avoir accès quotidiennement à son président et à son contrôleur? Car il est sûr que la gestion des risques, cela commence au sein du conseil d'administration. L'agent d'assurance serait-il subrogé au président du conseil? Je ne le crois pas. Est-il alors subrogé au séquestre, en matière de gestion des risques?

La soif de prestige professionnel du courtier d'assurance, dans un contexte social de plus en plus chicanier, sera finalement apaisée, si tant est qu'elle puisse l'être, de façon tout à fait ironique. On lui accordera généreusement les responsabilités de l'homme de profession tout en lui en refusant les privilèges. Mais en attendant ce jour, le séquestre serait bien avisé de se rappeler les limites du fardeau qu'il peut s'attendre à remettre à l'agent ou au courtier.

Mais nous devons faire le portrait de l'agent ou courtier qui se voit confier ces responsabilités; et pour illustrer mon propos le plus éloquent possible, je vais prendre un type très particulier.

Un courtier d'une région rurale du sud de l'Ontario, qui est agent d'immeuble dans ses loisirs et conduit un autobus d'écoliers l'après-midi, a aussi le privilège d'assurer le seul manufacturier important de sa ville. C'est un assureur parfaitement compétent, compte tenu des besoins d'assurance simples de son marché local; et il a suivi fidèlement et sûrement les instructions de son principal client qui lui a toujours dit clairement de quelles assurances il avait besoin. Ce client principal tombe sous séquestre. Le séquestre demande à l'agent de continuer à l'assurer et d'assumer la responsabilité de lui fournir la garantie dont il aura besoin pendant la liquidation. L'agent acquiesce aussitôt - il n'y a rien d'étonnant à cela -, et sans réserve. L'agent est-il maintenant responsable de fournir l'assurance que le séquestre identifie comme nécessaire, ou l'agent doit-il dorénavant identifier lui-même les besoins du séquestre? Le séquestre sait-il même ce que sont ces besoins? Et de quelle façon l'expérience et la formation de l'agent l'ont-elles préparé à assumer de telles responsabilités?

Dans la vie, évidemment, les choses sont encore plus compliquées. D'abord, à l'occasion d'un même séquestre, jusqu'à trois agents et courtiers différents peuvent être mêlés aux questions d'assurances. Il y a le courtier qui s'en occupait avant la nomination du séquestre; il y a le courtier auprès duquel le séquestre obtient son assurance de séquestre risques spéciaux que nous avons étudiée; et il peut y en avoir un autre auprès duquel la société d'insolvabilité souscrit son assurance permanente d'exploitation. Comme nous l'avons déjà vu, dans certains cas les responsabilités de chacun se recoupent. Et dans ce cas, qui est responsable en cas de sinistre?

As far as the business in receivership is concerned, the only broker who can be assumed to be in a position of familiarity with the operations, has either been fired, is about to be fired, or at least believes that he has no future. The receiver's package broker knows no more than the receiver does, at the moment of his appointment, and cannot possibly design the insurance to take care of eventualities which relate to data of which he has no knowledge whatsoever.

In the typical case, it would be wise to assume that there is little recourse against a broker for his failure to identify complex risk management issues that are beyond his normal frame of reference, for which he has no explicit or unambiguous responsibility, and about which he has received no instructions and been given no information. If he fails to follow orders diligently and reliably, he may well be liable; but it is most unlikely that he can be guilty of failing to give himself the right orders, as though he embodied both the sergeant and the platoon in a single, aberrant and entirely autonomous mechanism.

So most of the bite for failure to design and maintain the appropriate insurance falls back, in my opinion, to the receiver. As I said at the outset of my talk, the receiver's defense against allegations of negligence begins with the argument of expediency, an argument that becomes less convincing as the weeks stretch into months. He can also claim that his circumstances, which everyone knows can be extremely difficult, prevented the information from coming forward that would have been the cue for him to take, or not take, certain action. When everything else fails, he presumably has his own professional errors and omissions liability insurance to fall back on, which one gathers is available as an amendment to the scope of the insurance of the accounting partnership from which most insolvency practices have been formed. I find myself wondering, by the way, if such errors and omissions policies cover employees of the receiver who are not accounting professionals, such as interim managers, supervisors, and other auxiliaries who are hired by the receiver to help him do his work. Somehow, I doubt whether their errors and omissions are insured, and I doubt that the partnership coverage gives such people the status of additional Named Insured, even though, as servants of the Insolvency Partnership, the partnership remains responsible for the financial losses that their negligence may cause.

People who raise so many questions and so many difficulties as I have done in this review, normally owe their audience some prescriptive recommendations, so that at the end their listeners may have the comfort of knowing that some sort of remedy is at hand. In general, as you will have noticed, I have resisted this temptation; but not out of some sort of cussedness, but because it strikes me as thoroughly dangerous to generalize about problems which appear to be extremely difficult to visualize in advance, but which are nonetheless wickedly specific when they actually occur. In closing, I will limit myself to just a few, broad suggestions:

- (1) The Association should commission a first-rate risk management and insurance consultant to
 - (a) develop the optimum manuscript wording for the receiver's contingency insurance policy; and to
 - (b) review the effectiveness of the partnership's errors and omissions coverage for professional liability, and particularly its applicability to non-professional employees, and he should develop manuscript coverage amendments as needed.
- (2) Each Insolvency Partnership should select the principal broker of its choice, through whom both operating insurance and contingency insurance arrangements should be made. To the maximum extent possible, brokerage insurance responsibilities must be undivided.
- (3) Once the broker has been selected, the account executive or account executives must be of "first team" calibre. If the receiver expects to be given risk management facilitation through the broker's office, he must
 - (a) help to train the insurance specialist into an upgraded understanding of receivership practices and issues;

Quant à l'entreprise sous séquestre, le seul courtier qui vraisemblablement soit au courant des opérations a déjà été congédié ou est sur le point de l'être ou croit au moins qu'il n'a plus guère d'avenir là. Le courtier qui fournit l'assurance de séquestre n'en connaît pas plus long que le séquestre au moment de sa nomination et il ne peut pas concevoir l'assurance qui mettra les intéressés à l'abri de risques découlant de données qu'il ignore.

On peut dire qu'ordinairement, il y a peu de recours contre un courtier pour ne pas avoir réussi à régler des questions complexes de gestion de risques qui dépassent son contexte normal de travail, pour lesquelles il n'a que des responsabilités ambiguës et au sujet desquelles il n'a reçu ni instructions ni information. S'il négligeait d'exécuter des ordres avec diligence et fidélité, il pourrait peut-être encourir une certaine responsabilité. Mais il est peu probable qu'on le trouve coupable de ne pas s'être donné les ordres convenables, comme s'il incarnait à la fois le sergent et les simples soldats d'un unique peloton rocambolesque et totalement autonome.

C'est dire que toute la responsabilité de concevoir et de maintenir en vigueur l'assurance convenable retombe, à mon avis, sur les épaules du séquestre. Comme je le disais au début de mon exposé, le séquestre peut repousser une accusation de négligence en invoquant l'urgence, mais cet argument perd de plus en plus de sa force à mesure que passent les semaines et les mois. Il peut aussi faire valoir que les circonstances difficiles que tout le monde connaît l'ont empêché d'obtenir l'information qui lui aurait signalé qu'il devait prendre ou ne pas prendre certaines mesures. Lorsque tous les autres moyens de défense lui font défaut, on peut imaginer qu'il peut toujours s'en remettre à sa propre assurance responsabilité contre les erreurs et omissions professionnelles dont il jouit par le truchement de l'assurance du bureau de comptables dont fait partie sa société d'insolvabilité. Je me demande tout-à-coup, soit dit en passant, si ces contrats d'assurance contre les erreurs et omissions protègent les employés du séquestre qui ne sont pas comptables de profession, tels les administrateurs provisoires, surveillants et autres auxiliaires que le séquestre embauche pour l'aider dans son travail. Je doute que leurs erreurs et omissions soient couvertes par l'assurance de l'association d'insolvabilité et qu'ils y soient désignés comme assurés supplémentaires, même si la société demeure responsable des pertes financières que ces personnes, en tant que ses serveurs, peuvent causer par leur négligence.

Les gens qui soulèvent autant de questions et de difficultés que je l'ai fait dans cet exposé doivent normalement à leurs auditeurs quelques recommandations concrètes pour qu'à la fin ils se consolent à la pensée qu'il existe tout de même des solutions. Vous avez pu constater qu'en général, j'ai résisté à cette tentation, non pas par une sorte de perversité mais parce qu'il me semble très dangereux de faire des généralisations sur des problèmes très difficiles à imaginer d'avance mais qui comportent des pièges très réels lorsqu'ils surviennent. En terminant, je m'en tiendrai donc à quelques suggestions générales.

- 1) L'Association devrait confier à un conseiller de première classe en assurance et en gestion des risques les tâches
 - a) rédiger dans les meilleurs termes possibles le contrat d'assurance type contre les risques spéciaux du séquestre; et de
 - b) passer en revue la garantie de responsabilité professionnelle contre les erreurs et omissions d'une société, et en particulier, son application aux employés non professionnels et de proposer des modifications au texte du contrat au besoin.
- 2) Chaque société d'insolvabilité devrait se choisir un courtier principal auprès duquel elle devrait souscrire tant ses assurances d'exploitation que ses assurances risques spéciaux. Autant que possible, les responsabilités en matière de courtage d'assurance ne doivent pas être divisées.
- 3) Après que le séquestre a été choisi, il faut choisir un chargé de compte de premier calibre. Si le bureau de courtage est censé faciliter au séquestre la gestion des risques, le séquestre doit
 - a) aider à la formation du spécialiste en assurance pour qu'il comprenne mieux les méthodes et questions de séquestre;

(b) maintain a high level of communication with his insurance account executive, so that he becomes a de facto member of the receiver's team; and

c) the receiver must be prepared to pay an additional fee to the broker, since moribund commission income on failing businesses is too frequently inadequate to sustain top calibre risk and insurance analysts of the type that the receiver's work actually demands. As I have already said, perhaps it is time for the broker to be accorded a professional's privileges, if he is expected to respond to a professional's responsibilities.

b) entretenir des communications étroites avec son chargé de compte d'assurance pour qu'il devienne, de fait, membre de l'équipe du séquestre; et

c) le séquestre doit être prêt à verser des honoraires supplémentaires au courtier, puisque les restes de revenus en commission que procurent les entreprises en faillite sont insuffisants pour attirer les analystes des risques et assurances de haut calibre qu'exige le travail de séquestre. Comme je le disais, il est peut-être temps que l'on accorde au courtier les privilèges que comporte l'exercice d'une profession si l'on veut qu'il soit à la hauteur des responsabilités que cela impose.

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
2919 - 5th Avenue N.E.
Bag 60, Station J
Calgary, Alberta
T2A 4X4

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

Québec

Min. C & C
Faillites
1410, rue Stanley
9e étage
Montréal, Québec
H3A 1P8

Tél: 514/283-6192

Min. C & C
Faillites
410, boul. Charest est,
4e étage
Québec, Québec
G1K 8G3

Tél: 418/694-4280

Min. C & C
Faillites
1335 King ouest
Bureau 402
Sherbrooke, Québec
J1J 2B8

Tél: 819/565-4724

Atlantic Provinces
Provinces de l'Atlantique

Dept. of CCA
Bankruptcy
17th Floor, Queen Square
45 Alderney Drive
Dartmouth, Nova Scotia
B2Y 2N6
Tel: 902/426-2900

Statistics

Statistiques

BANKRUPTCIES

FAILLITES

June 1982

juin 1982

	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.	32	1	33	179	35	214
N.S./N.-É.	74	14	88	375	87	462
P.E.I./I.P.-É.	6	0	6	12	7	19
N.B./N.-B.	20	2	22	142	31	173
Quebec	748	319	1,067	4,352	2,293	6,645
Ontario	1,209	316	1,525	6,648	1,792	8,440
Manitoba	109	39	148	507	202	709
Saskatchewan	38	26	64	203	143	346
Alberta	169	67	236	891	363	1,254
B.C./C.B.	192	89	281	842	422	1,264
N.W.T./T.N.-O.	0	0	0	0	2	2
Yukon	0	4	4	5	6	11
Canada	2,597	877	3,474	14,156	5,383	19,539

PROPOSALS

PROPOSITIONS

June 1982

juin 1982

	Current Month <i>Mois courant</i>	Yearly to date <i>Cumul pour l'année</i>
	Nfld./T.-N.	0
N.S./N.-É.	1	20
P.E.I./I.P.-É.	0	1
N.B./N.-B.	1	9
Québec	21	70
Ontario	14	66
Manitoba	1	8
Saskatchewan	0	0
Alberta	1	6
B.C./C.B.	7	42
N.W.T./T.N.-O.	0	0
Yukon	0	0
Canada	46	223

**BUSINESS BANKRUPTCIES REPORTED IN THE MONTH OF JUNE 1982, BY PROVINCE, BY TYPE OF
INDUSTRY WITH LIABILITIES AND CUMULATIVE FIGURES**

**FAILLITES COMMERCIALES SIGNALÉES AU COURS DU MOIS DE JUIN 1982, PAR PROVINCE, PAR GENRE
D'INDUSTRIE AVEC PASSIFS ET DONNÉES CUMULATIVES**

NEWFOUNDLAND/TERRÉ-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	1	71,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	4	253,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	3	718,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	1	35,000	15	7,247,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	1	105,000
Services.....	0	0	11	1,353,000
Total	1	35,000	35	9,748,000

NOVA SCOTIA/NOUVELLE-ÉCOSSE

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	1	99,000	5	413,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	3	231,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	5	1,101,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	1	29,000	7	285,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	3	610,000	25	4,174,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	1	6,000,000	7	6,693,000
Services.....	8	446,000	35	2,769,000
Total	14	7,184,000	87	15,666,500

PRINCE EDWARD ISLAND/ILE DU PRINCE-ÉDOUARD

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	1	230,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	1	550,000
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>	0	0	3	382,000
Services.....	0	0	2	322,500
Total	0	0	7	1,484,500

*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'année</i>	
	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	2	2,450,000	4	2,671,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	5	7,606,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	3	6,102,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	2	154,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	0	0	4	876,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	0	0
Services.....	0	0	13	1,800,000
Total	2	2,450,000	31	19,209,000

QUEBEC

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	9	929,000	101	28,555,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	36	10,520,000	256	46,010,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	43	6,363,950	273	43,087,450
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	11	690,000	91	17,790,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	108	14,618,500	787	111,769,950
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	6	464,000	76	22,638,500
Services.....	106	10,835,000	709	90,871,800
Total	319	44,420,450	2,293	360,724,200

ONTARIO

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	21	3,233,500	115	15,546,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	30	2,792,500	158	29,808,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	65	5,416,500	339	52,354,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	18	1,160,000	126	21,283,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	96	8,789,500	519	91,917,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	15	4,933,000	95	28,609,000
Services.....	71	18,392,500	440	58,481,500
Total	316	44,717,500	1,792	298,000,000

*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 <i>Industries primaires</i>	3		989,000	24	4,518,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	4		422,500	16	2,472,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	6		340,000	32	4,342,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	3		65,000	23	1,921,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	12		744,500	58	9,680,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	5		1,188,000	11	2,279,000
Services.....	6		775,500	38	5,333,500
Total	39		4,524,500	202	30,546,500

SASKATCHEWAN

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	3		620,000	10	1,278,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	1		9,500	7	270,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	4		401,500	41	3,516,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	2		136,000	15	804,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	10		1,273,000	49	4,208,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0		0	2	400,000
Services.....	6		359,500	19	3,588,500
Total	26		2,799,500	143	14,065,500

ALBERTA

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	4		718,000	21	4,498,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	3		406,000	17	2,428,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	13		3,292,500	87	25,177,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	12		845,500	56	6,757,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	19		2,277,000	83	9,517,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	3		767,500	20	22,985,500
Services.....	13		2,258,000	79	12,802,000
Total	67		10,564,500	363	84,166,000

*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'annee</i>	
	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	4	144,500	35	3,950,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	22	6,198,500	61	59,193,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	12	2,139,000	56	13,676,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	10	1,175,500	44	4,172,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	22	11,039,000	126	62,246,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	5	932,000	20	16,832,000
Services.....	14	13,147,000	80	22,593,000
Total	89	34,775,500	422	182,663,500

NORTHWEST TERRITORIES/TERRITOIRES DU NORD-OUEST & YUKON

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	1	6,000,000	1	6,000,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	1	650,000	3	762,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	1	950,000	2	971,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	0	0	1	170,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	0	0
Services.....	1	6,000,000	1	6,000,000
Total	4	13,600,000	8	13,903,000

CANADA

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	48	15,183,000	317	67,659,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	96	20,349,000	525	148,641,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	144	18,603,450	843	150,371,950
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	58	5,051,000	369	54,857,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	271	39,386,500	1,667	301,807,950
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	35	14,284,500	235	100,924,000
Services.....	225	52,213,500	1,427	205,914,800
Total	877	165,070,950	5,383	1,030,176,700

*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 May 1982 — Rapport du mois de mai 1982	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.....	89	34	10	5	42	5	185
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	176,831.94	127,851.58	24,418.94	25,776.42	108,275.52	18,129.15	481,283.55
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.....	29,757.62	0	52,740.45	19,748.09	106,361.38	18,129.15	226,736.69
Montant distribué durant le mois aux créanciers inscrits sous les ordonnances de fusion							
Total number of terminations and defaults during the month	29	26	5	6	16	6	88
Nombre total de cas complétés ou annulés durant le mois							

Trustee Licences issued during the month of June

1. New Trustees

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

Quebec

Mr. Gilles Campeau, C.A.,
Coopers & Lybrand Limited,
630 Dorchester Blvd. West,
Room 2800,
Montreal, Quebec.
H3B 1W7

Tel: (514) 878-9204
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Quebec**

Mr. Roland Chrétien,
Raymond, Chabot, Fafard, Gagnon Inc.,
1404 Tour de la Bourse,
P.O. Box 396, Place Victoria,
Montreal, Quebec.
H4Z 1V2

Tel: (514) 879-1385
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Quebec**

Mr. Herbert Hersh Davis,
Zittler, Siblin & Associates Inc.,
Suite 220,
4115 Sherbrooke West,
Montreal, Quebec.
H3Z 1K9

Tel: (514) 935-2860
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Quebec**

Mr. Claude Moquin, C.A.,
Moquin, Ménard, Giroux, Daoust Inc.,
85 Saint-Charles Street West,
Room 101,
Longueuil, Quebec.
J4H 3W7

Tel: (514) 679-7020
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Quebec**

Ontario

Mr. William John Biggar, C.A.,
Coopers & Lybrand Limited,
145 King Street West,
Toronto, Ontario.
M5H 1V8

Tel: (416) 869-1130
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. R.J. Bryan Farman,
Price Waterhouse Limited,
P.O. Box 51,
Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1G1

Licences de syndics émises au cours du mois de juin

1. Nouveaux syndics

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

Québec

M. Gilles Campeau, c.a.,
Coopers & Lybrand Limited,
630 ouest, boul. Dorchester,
Bureau 2800,
Montréal, Québec.
H3B 1W7

Tél: (514) 878-9204
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Québec**

M. Roland Chrétien,
Raymond, Chabot, Fafard, Gagnon Inc.,
1404, Tour de la Bourse,
C.P. 396, Place Victoria,
Montréal, Québec.
H4Z 1V2

Tél: (514) 879-1385
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Québec**

M. Herbert Hersh Davis,
Zittler, Siblin & Associates Inc.,
Suite 220,
4115 ouest, Sherbrooke,
Montréal, Québec.
H3Z 1K9

Tél: (514) 935-2860
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Québec**

M. Claude Moquin, c.a.,
Moquin, Ménard, Giroux, Daoust Inc.,
85 ouest, rue Saint-Charles,
Bureau 101,
Longueuil, Québec.
J4H 3W7

Tél: (514) 679-7020
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Québec**

Ontario

M. William John Biggar, c.a.,
Coopers & Lybrand Limited,
145 ouest, rue King,
Toronto, Ontario.
M5H 1V8

Tél: (416) 869-1130
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

M. R.J. Bryan Farman,
Price Waterhouse Limited,
C.P. 51,
Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1G1

Tel: (416) 863-1133
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Izydore George Gutfreund, C.A.,
Sprackman, Lerner and Company,
557 Church Street,
Toronto, Ontario.
M4Y 2E2

Tel: (416) 961-1881
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Christopher John Harty, C.A.,
Price Waterhouse Limited,
P.O. Box 51,
Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1G1

Tel: (416) 863-1133
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. E.R.M. Leyshon-Hughes, C.A.,
Thorne Riddell Inc.,
Commercial Union Tower,
P.O. Box 262, Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1J9

Tel: (416) 868-8500
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Warren Alexander MacKenzie, C.A.,
Thorne Riddell Inc.,
1000 - 90 Sparks Street,
Ottawa, Ontario.
K1P 5T8

Tel: (613) 560-0011
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Franklin Clifford Miller, C.A.,
Thorne Riddell Inc.,
Commercial Union Tower,
P.O. Box 262, Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1J9

Tel: (416) 868-8844
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Joseph Pernica, C.A.,
Coopers & Lybrand Limited,
145 King Street West,
Toronto, Ontario.
M5H 1V8

Tel: (416) 869-1130
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Richard C. Pettit, C.A.,
Coopers & Lybrand Limited,
145 King Street West,
Toronto, Ontario.
M5H 1V8

Tél: (416) 863-1133
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

M. Izydore George Gutfreund, c.a.,
Sprackman, Lerner and Company,
557, rue Church,
Toronto, Ontario.
M4Y 2E2

Tél: (416) 961-1881
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

M. Christopher John Harty, c.a.,
Price Waterhouse Limited,
C.P. 51,
Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1G1

Tél: (416) 863-1133
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

M. E.R.M. Leyshon-Hughes, c.a.,
Thorne Riddell Inc.,
Commercial Union Tower,
C.P. 262, Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1J9

Tél: (416) 868-8500
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

M. Warren Alexander MacKenzie, c.a.,
Thorne Riddell Inc.,
1000 - 90, rue Sparks,
Ottawa, Ontario.
K1P 5T8

Tél: (613) 560-0011
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

M. Franklin Clifford Miller, c.a.,
Thorne Riddell Inc.,
Commercial Union Tower,
C.P. 262, Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1J9

Tél: (416) 868-8844
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

M. Joseph Pernica, c.a.,
Coopers & Lybrand Limited,
145 ouest, rue King,
Toronto, Ontario.
M5H 1V8

Tél: (416) 869-1130
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

M. Richard C. Pettit, c.a.,
Coopers & Lybrand Limited,
145 ouest, rue King,
Toronto, Ontario.
M5H 1V8

Tel: (416) 869-1130
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Mr. Edward Carleton White, C.A.,
Thorne Riddell Inc.,
P.O. Box 262,
Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1J9

Tel: (416) 868-8860
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Ontario**

British Columbia

Mr. George Abakhan, C.A.,
Henfrey & Company Ltd.,
1285 Pender Street West,
Suite 700,
Vancouver, B.C.
V6E 4B1

Tel: (604) 669-3030
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **British Columbia and Yukon**

Mr. Lloyd Murphy, C.A.,
Manning, Jamison Ltd.,
670 - 1665 Broadway West,
Vancouver, B.C.
V6J 1X3

Tel: (604) 732-7441
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **British Columbia**

Mr. John Hainsworth Todd, C.A.,
Coopers & Lybrand Limited,
P.O. Box 11128, Royal Centre,
1055 Georgia Street West,
Vancouver, B.C.
V6E 3R2

Tel: (604) 682-7821
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **British Columbia**

Mr. Peter Manley Tomney,
Stewart & Company,
Suite 204, Commerce 1,
260 Harvey Avenue,
P.O. Box 340,
Kelowna, B.C.
V1Y 7N8

Tel: (604) 763-5021
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **British Columbia**

Alberta

Mr. Michael A.C. Barrell, C.A.,
Touche Ross Limited,
Suite 3500, Scotia Centre,
700 - 2nd Street S.W.,
Calgary, Alberta.
T2P 2W2

Tel: (403) 264-4441
Date: June 30, 1982
Jurisdiction: **Alberta**

Tél: (416) 869-1130
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

M. Edward Carleton White, c.a.,
Thorne Riddell Inc.,
C.P. 262,
Toronto-Dominion Centre,
Toronto, Ontario.
M5K 1J9

Tél: (416) 868-8860
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Ontario**

Colombie Britannique

M. George Abakhan, c.a.,
Henfrey & Company Ltd.,
1285 ouest, rue Pender,
Suite 700,
Vancouver, C.B.
V6E 4B1

Tél: (604) 669-3030
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Colombie Britannique et Yukon**

M. Lloyd Murphy, c.a.,
Manning, Jamison Ltd.,
670 - 1665 ouest, Broadway,
Vancouver, C.B.
V6J 1X3

Tél: (604) 732-7441
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Colombie Britannique**

M. John Hainsworth Todd, c.a.,
Coopers & Lybrand Limited,
C.P. 11128, Royal Centre,
1055 ouest, rue Georgia,
Vancouver, C.B.
V6E 3R2

Tél: (604) 682-7821
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Colombie Britannique**

M. Peter Manley Tomney,
Stewart & Company,
Suite 204, Commerce 1,
260, avenue Harvey,
C.P. 340,
Kelowna, C.B.
V1Y 7N8

Tél: (604) 763-5021
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Colombie Britannique**

Alberta

M. Michael A.C. Barrell, c.a.,
Touche Ross Limited,
Suite 3500, Scotia Centre,
700 - 2ième rue sud ouest,
Calgary, Alberta.
T2P 2W2

Tél: (403) 264-4441
Date: le 30 juin 1982
Jurisdiction: **Alberta**

2. Extension to Trustee Licence

The following person has been issued an extension to his trustee licence:

Mr. Terence M. McMullen, C.A.,
Ernst & Whinney Inc.,
P.O. Box 49152,
Three Bentall Centre,
Vancouver, B.C.
V7X 1J1

Tel: (604) 683-3311
Date: June 16, 1982
Jurisdiction: **Yukon**


2. Extension de licence de syndic

Une extension de licence de syndic a été émise à la personne suivante:

M. Terence M. McMullen, c.a.,
Ernst & Whinney Inc.,
C.P. 49152,
Three Bentall Centre,
Vancouver, C.B.
V7X 1J1

Tél: (604) 683-3311
Date: le 16 juin 1982
Jurisdiction: **Yukon**

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

