

Insolvency Bulletin

Bulletin sur l'insolvabilité

Issued by the Office of the
Superintendent of Bankruptcy

Publié par le Bureau du
Surintendant des faillites

May 1983 Vol. 3 No. 5

Mai 1983 vol. 3 n° 5

Canada

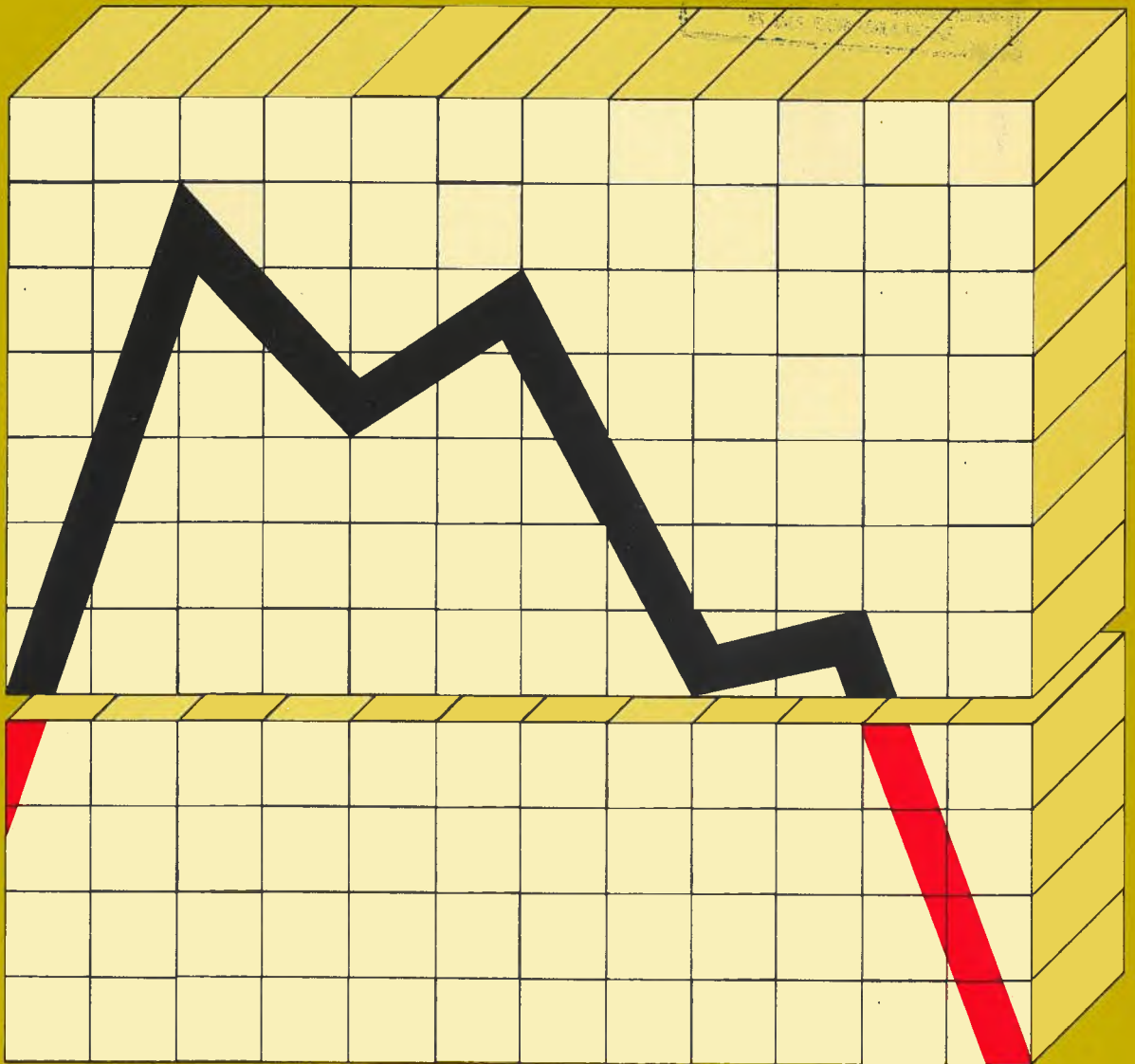


Table of Contents

Schéma du contenu

BANKRUPTCY AND INSOLVENCY

FAILLITE ET INSOLVABILITÉ

A Perspective on Commercial Failures in Canada.....	2	Coup d'oeil sur les échecs commerciaux au Canada.....	2
Recent Judgment.....	8	Jugement récent.....	8
Address of Offices where Bankruptcy Proceedings are Filed.....	12	Adresse des bureaux où les procédures de faillites sont déposées.....	12
Index of Bankruptcy Proceedings	13	Index des procédures de faillites	13
Bankruptcy Proceedings filed during the month of April	14	Procédures de faillites déposées au cours du mois d'avril	14
Statistics.....	81	Statistiques.....	81
Trustee Licences issued during the month of April	90	Licences de syndics émises au cours du mois d'avril	90

The following article "A Perspective on Commercial Failures in Canada" by Mr. Fred Brisson of the Small Business Secretariat of the Department of Regional Industrial Expansion was presented as a Paper at The 3rd Annual Conference of The International Council for Small Business which was held in Edmonton, Alberta during April 1982.

A Perspective on Commercial Failures in Canada

by Fred Brisson

Introduction

Few in the general population have had first hand experience of commercial failure, and fewer are the people who are unaffected by it. To the businessman, bankruptcy may be a threat; to the academician, a phenomenon to be scrutinized; to the insolvency trustee, a professional practice; and to the government, a measure of the health of the economy. Everyone who buys or sells anything in the market place is potentially affected.

In a dynamic and free enterprise economy, one would expect a healthy turnover of businesses -- some businesses are overcome by new ones that emerge. The most visible half of that process is dramatically evidenced by the number of business bankruptcies which has indeed increased rather sharply since 1976, progressing from 2,687⁽¹⁾ in that year to 8,055⁽²⁾ in 1981.

The rate of business failures is obviously conditional to some extent upon the business start-up rate, and this relationship is considered elsewhere in this paper. In that connection, it may be pertinent to ask, when considering the bankruptcy rate, whether as many new businesses are attempted as is desirable, i.e. is the commercial failure rate indicative of a truly dynamic business environment? Alone, the statistics do not provide an answer.

The Small Business Secretariat has been sensitive, since its inception in 1977, to any indications pertaining to the health and functions of small business. This interest has encompassed bankruptcy, whose significance far exceeds the numbers of the bankrupt businesses. This paper discusses some broad issues pertaining to the failure of businesses and, hopefully, provides fresh perceptions of outstanding questions. In its preparation, useful ideas were obtained from a number of sources including special research recently sponsored by the Secretariat on assorted aspects of bankruptcies in Canada.

1. Defining failure

1.1 The Broader Context -- Commercial failures are included in, and should not be confused with, discontinuation of business in general. The latter expression covers all manner of circumstances where a business loses or gives up its identity or ceases to exist. A brief list of factors leading to a discontinuation of a business could include, in addition to commercial failure, the retirement of the owners, mergers with other businesses, surrender of charter following inactivity, and sale of assets to other investors.

In some cases the discontinuation of a business, although included in the statistics, may be more apparent than real. Such may occur when a partner withdraws from a partnership business: the partnership may be considered to have been dissolved even though the other former partners or a new group operates the same business. A business discontinuation may also be deemed to have occurred when a corporation is merged into another. While the absorbed business may have lost its separate identity and may be listed among the discontinued businesses, its business activity would usually still be carried on.

La communication qui suit "Coup d'oeil sur les échecs commerciaux au Canada" a été présentée par M. Fred Brisson du Secrétariat à la petite entreprise du Ministère de l'expansion industrielle régionale au 3ième Congrès annuel du Conseil international de la petite entreprise tenu à Edmonton, Alberta en avril 1982.

Coup d'oeil sur les échecs commerciaux au Canada

par Fred Brisson

Introduction

Peu de gens ont fait personnellement l'expérience de la faillite commerciale, mais moins de gens encore sont à l'abri de ses effets. Pour l'homme d'affaires, la faillite est un risque; pour le chercheur, un phénomène à étudier; pour le syndic, l'objet de sa profession; et pour le gouvernement, un indice de la santé de l'économie. Quiconque vend ou achète quelque chose sur le marché public y est exposé.

Dans une économie dynamique de libre entreprise, on doit s'attendre à un sain roulement des entreprises, car les nouvelles finissent par en faire disparaître d'autres. La partie la plus visible de ce phénomène est illustrée de façon frappante par le nombre de faillites commerciales qui a connu une hausse plutôt accentuée depuis 1976, passant de 2 687⁽¹⁾ cette année-là à 8 055⁽²⁾ en 1981.

Le taux des échecs commerciaux est évidemment lié, dans une certaine mesure, à celui du lancement des entreprises, lien que nous étudierons ci-après. Il n'est donc pas hors de propos de se demander si autant d'entreprises sont lancées qu'il le serait souhaitable, ce qui revient à dire: le taux d'échec des entreprises témoigne-t-il d'un contexte commercial vraiment dynamique? Les données statistiques à elles seules ne nous donnent pas la réponse.

Depuis sa création en 1977, le Secrétariat à la petite entreprise a été attentif à tous les indices de la santé et du fonctionnement de la petite entreprise. Cet intérêt incluait la faillite dont l'importance dépasse de loin le nombre des entreprises qui en sont victimes. Notre étude porte sur certains grands problèmes relatifs à l'échec des entreprises et apporte, nous l'espérons, un éclairage nouveau sur des questions fondamentales. Nous avons obtenu, pour son exécution, de nombreuses idées de diverses sources, y compris les résultats de recherches spéciales récemment parrainées par le Secrétariat, sur divers aspects des faillites au Canada.

1. Définition de l'échec

1.1 Le contexte large -- L'échec commercial est compris dans la cessation des affaires en général mais ne doit pas être confondu avec elle. Cette dernière expression englobe toutes les circonstances dans lesquelles une entreprise perd ou abandonne son identité, ou cesse d'exister. On pourrait inscrire dans une courte liste des causes de la cessation des affaires d'une entreprise, outre l'échec commercial, la retraite de ses propriétaires, sa fusion avec d'autres entreprises, l'abandon de sa charte après une période d'inactivité et la vente de ses actifs à d'autres investisseurs.

Dans certains cas, la cessation des affaires, bien qu'incluse dans les statistiques, peut être plus apparente que réelle. Il en va ainsi lorsqu'un associé se retire d'une société; on peut considérer celle-ci comme dissoute, même si les autres anciens associés ou une nouvelle équipe exploitent la même entreprise. On peut aussi considérer qu'il y a eu cessation d'affaires lorsqu'une société fait l'objet d'une fusion avec une autre. La société absorbée peut avoir perdu son identité propre et peut être inscrite parmi les sociétés ayant cessé leurs affaires, bien que son activité commerciale normalement se poursuive.

1.2 What is Failure? -- In a narrow sense, commercial failure means becoming bankrupt under the federal Bankruptcy Act. The official statistics relate to businesses that have followed this route, after having become unable to honour their debts as they become due. The statistical data in this paper relate principally to the bankruptcy statistics.

In a wider meaning, commercial failure may include any businesses that cease business activities, leaving unpaid obligations, and those businesses which, being insolvent, make an arrangement with their creditors for the partial payment of their debts. Also included in this group are businesses that are placed into receivership by a secured creditor.

1.3 Receiverships

The official bankruptcy statistics disregard a substantial number of businesses which are unable to service their contractual obligations in respect of either or both of interest and principal. A secured creditor then appoints a receiver who usually repossesses the mortgaged assets, thus depriving the business of components that may be essential to the carrying on of its business. It is the appointment of a receiver, outside of formal bankruptcy, that defines receivership.

According to insolvency practitioners, few businesses that experience the impairment of receivership become bankrupt or are recorded in bankruptcy statistics. After being deprived of major assets by a secured creditor, remaining creditors often find too few remaining assets to warrant petitioning the failed business into bankruptcy. In fact, a recent, unpublished study reveals that even bankrupt estates yield hardly more than one cent per dollar of debt to ordinary creditors. Of course, there is a strong likelihood that secured creditors hold liens on the assets of a bankrupt business, which would partially account for the paucity of dividends available for distribution to unsecured creditors.

Creditors who exercise their rights to seize a debtor's assets infrequently use their privileged status to revive or otherwise benefit the debtor. While in some instances, the trusteeship by a creditor has been instrumental in the return of the debtor to a solvent status, the primary concern of secured creditors is recognized to be repossession and liquidation.

In a sense, receivership failures are significantly different in character from bankruptcies, although important similarities obviously exist. Bankruptcies may be viewed as a more endemic failure in a business' ability to earn its keep, while receiverships more forcefully signal an absence of cash in the till to make a timely payment -- a default referred to as technical insolvency.

2. The Commercial Failure Rate

2.1 Unit of Measurement -- Between the number of bankruptcies and the amount of associated liabilities, the former is a more appropriate measure of the bankruptcy rate, particularly in assessing short-term variations. The amount of liabilities fluctuates erratically; it is sensitive to inflation and to the size of failed companies, and this sensitivity impairs its usefulness in month to month and other short-term comparisons of bankruptcy statistics. Preferably, an assessment of bankruptcy liabilities should be related to a time period that allows inflation and non-recurring factors to be better taken into consideration. Major liabilities, such as resulted from the bankruptcy of the enormous Come-By-Chance refinery in Newfoundland, should be kept in mind so as to retain an appropriate perspective on the trend of bankruptcy statistics. In this extreme case, average bankruptcy liabilities per failure in the manufacturing sector increased by a factor of 6.3 over the same month of the previous year.⁽³⁾

1.2 Qu'est-ce que l'échec? -- Au sens strict, l'échec commercial, c'est faire faillite en vertu de la Loi fédérale sur la faillite. La statistique officielle porte sur les entreprises qui ont suivi cette voie, après être devenues incapables de faire honneur à leurs obligations à leur échéance. Les données statistiques de notre étude reproduisent principalement les statistiques sur la faillite.

Dans un sens plus large, l'échec commercial peut comprendre le fait de toute entreprise qui cesse ses activités commerciales en laissant des obligations non exécutées, et le fait des entreprises qui, étant insolubles, concluent un concordat avec leurs créanciers pour le paiement partiel de leurs dettes. On inclut également dans ce groupe les entreprises qu'un créancier garanti fait mettre sous séquestre.

1.3 Séquestre

Les données statistiques officielles sur la faillite ne tiennent pas compte d'un nombre appréciable d'entreprises qui sont incapables de s'acquitter de leurs obligations contractuelles en matière soit d'intérêts, soit de principal, soit des deux. Un créancier garanti nommé alors un séquestre qui reprend ordinairement possession des biens hypothéqués, privant ainsi l'entreprise d'éléments qui peuvent être essentiels à la poursuite de ses affaires. C'est la nomination d'un séquestre, hors de la faillite officielle, qui caractérise le séquestre.

Selon les experts en insolvabilité, peu d'entreprises qui subissent les désavantages du séquestre font faillite ou sont inscrites dans les statistiques sur la faillite. Après qu'un créancier garanti les a privés des principaux actifs, il reste souvent trop peu de chose aux autres pour justifier une demande de mise en faillite de leur débiteur. De fait, selon une récente étude inédite, même les faillites rapportent à peine plus de un pour cent de leur créance aux créanciers ordinaires. Évidemment, il y a de fortes chances que les créanciers garantis détiennent des charges sur les actifs d'une entreprise en faillite, ce qui expliquerait en partie le solde dérisoire qui reste à partager entre les créanciers non garantis.

Les créanciers qui exercent leur droit de saisir les biens d'un débiteur font rarement profiter celui-ci de leur statut privilégié pour lui permettre de repartir en affaires. S'il arrive que la nomination d'un syndic par un créancier permette au débiteur de retrouver sa solvabilité, il reste que le premier souci des créanciers garantis est de récupérer leur créance par liquidation de ses biens.

En un sens, les échecs par séquestre sont d'une nature nettement différente des faillites en dépit d'importantes et évidentes similitudes. On peut dire que la faillite marque plutôt l'incapacité chronique d'une entreprise à demeurer à flot, tandis que le séquestre fait ressortir plus vivement une absence de liquidités dans la caisse pour faire un paiement à son échéance, -- défaut dit insolvabilité technique.

2. Le taux des échecs commerciaux

2.1 Indice -- Le nombre des faillites est un meilleur indice du taux des faillites que le montant des passifs que celles-ci mettent en cause, en particulier pour l'évaluation des fluctuations à court terme. Le montant des passifs des faillites fluctue de façon désordonnée; il est sensible à l'inflation et à la taille des entreprises en faillite, et cette sensibilité en diminue l'utilité pour la comparaison des statistiques mensuelles (ou d'autre brève périodicité) sur les faillites. Il serait préférable d'évaluer le montant des passifs en cause dans les faillites en se fondant sur une période de temps qui permettrait de mieux tenir compte de l'inflation et des facteurs non périodiques. Il faudrait se rappeler les pertes majeures de capitaux, telles celles qui ont résulté de la faillite de l'énorme raffinerie de Come-By-Chance à Terre-Neuve pour juger de la tendance des statistiques sur les faillites dans une juste perspective. Dans ce cas extrême, les pertes moyennes en faillites par échec dans le secteur manufacturier ont grimpé d'un facteur de 6,3 par rapport au même mois de l'année précédente⁽³⁾.

2.2 A Relatively Rare Occurrence -- On the basis of analysis carried on by the Small Business Secretariat, fewer than 10% of business discontinuations are bankruptcies. This proportion is derived by inference largely from tax returns data that have been tabulated by the Business Finance Division of Statistics Canada.

Data for Canada reported by the credit-rating firm Dun and Bradstreet suggest that failures generally occurred at a rate between 75 and 131 per 10,000 listed companies,⁽⁴⁾ during the past two decades. Thus, business failures (bankruptcies and receiverships) generally occurred at an annual rate of approximately 1% of the total business population.

By contrast, official statistics suggest that bankruptcies have occurred at a rate close to 1/2 of 1%. For instance between 1976 and 1980, the annual number of bankruptcies has averaged 4,711, in reference of a business population as of 1976 of 1,075,000 businesses,⁽⁵⁾ yielding a proportion of 0.44%. These numbers are to be compared to an average failure rate (bankruptcies and receiverships) for those years of 1.15%. Thus, some 40% of the overall failures have been bankruptcies; presumably, the other 60% of failures have consisted of receiverships.

2.3 The U.S. Record -- By comparison with the United States, the business failure rate is higher in Canada. Dun and Bradstreet's data for the United States⁽⁶⁾ indicate a business failure rate in a range averaging 0.31% of the business population, compared to 1.15% in Canada during the same time period.

Some factors that could explain why the failure rate is nearly four times higher in Canada than in the United States may include the open character of the Canadian economy which admits foreign competition readily, and the lower density of the consumer market in this country. In addition, some critics note that the Canadian regulatory and general business environments often impose higher relative overhead expenses on businesses. Others suggest that the decentralized banking system prevalent in the United States causes individual banks to adopt a more community-sensitive outlook, which is beneficial to small businesses in difficulty.

Perhaps a more cogent explanation for the observed differences lies in the legislative environment. A comparative study of the legislative framework governing bankruptcy in the United States and Canada shows that U.S. law contains more favourable business reorganization provisions than does the Canadian law. This difference of emphasis may be a major factor why the U.S. failure rate is maintained at a lower level. The law, by affording protection to the debtor, would cause credit to be allocated more prudently and result in more conservative financial management practices by the user of credit.

3. Characteristics of Bankrupt Businesses

3.1 Size -- Some 97% of all businesses are small businesses*, and it has commonly been assumed that this proportion holds among bankrupt businesses. Recently accessed unpublished data confirm this assumption: in 1981, 97.1% of bankrupt businesses reported balance sheet assets of less than \$250,000.

3.2 Age -- Approximately 55 to 65% of concerns⁽⁷⁾ that have failed in recent years had been in business five years or less. The greatest concentration of failure typically occurs in the third year. Thereafter the frequency of failure declines progressively and becomes minimal, but not insignificant, after ten years.

* For this purpose, small businesses are those with less than \$2 million of sales. Broadly speaking, they are businesses having fewer than 100 employees in manufacturing, or fewer than 50 in other industrial sectors, as of 1976.

2.2 Un fait relativement rare -- Selon une analyse effectuée par le Secrétariat à la petite entreprise, moins de 10% des cas de cessation d'affaires sont des faillites. Ce chiffre est tiré par déduction principalement de données sur les déclarations d'impôt calculées par la Division des finances des entreprises de Statistique Canada.

Selon les données pour le Canada fournies par la société Dun and Bradstreet qui établit les cotes de solvabilité, le nombre d'échecs se serait généralement situé entre 75 et 131 par 10 000 sociétés inscrites⁽⁴⁾, au cours des deux dernières décennies. Ainsi donc, les échecs commerciaux (faillites et séquestres) seraient généralement survenus à un taux annuel d'environ 1% du nombre total des entreprises.

Selon les statistiques officielles, par comparaison, les faillites se seraient produites à un taux de près de 1/2%. Ainsi, entre 1976 et 1980, le nombre annuel des faillites s'est établi en moyenne à 4 711 pour 1 075,000 entreprises⁽⁵⁾ dénombrées en 1976, soit une proportion de 0,44%. Il faut comparer ces chiffres à un taux moyen d'échecs (faillites et séquestres) de 1,15% pour ces mêmes années. Ainsi, les faillites constituaient quelque 40% des échecs en général et on peut supposer que les 60% restants consistaient en séquestres.

2.3 Le dossier des États-Unis -- Si l'on compare le taux d'échecs commerciaux des deux pays, on constate que celui du Canada est plus élevé que celui des États-Unis. Selon les données de Dun and Bradstreet pour ce pays⁽⁶⁾, il serait en moyenne de l'ordre de 0,31% de la totalité des entreprises, comparativement à 1,15% au Canada, pour la même période.

Parmi les facteurs qui pourraient expliquer pourquoi le taux d'échecs est près de quatre fois plus élevé ici que chez nos voisins, nous pouvons inscrire le caractère ouvert de l'économie canadienne où l'on tolère volontiers la concurrence étrangère, et la plus faible densité du marché de la consommation dans notre pays. En outre, certains critiques soulignent que la réglementation et le milieu des affaires en général au Canada imposent aux entreprises des frais d'exploitation relativement plus élevés. D'autres croient que dans le régime bancaire décentralisé qu'ont les États-Unis, chaque banque adopte un point de vue plus sensible aux besoins de la collectivité, ce dont profitent les petites entreprises en difficulté.

Les différences observées s'expliquent de façon plus convaincante, peut-être, par les différences entre les lois des deux pays. Si l'on compare celles qui régissent la faillite, on constate que les lois américaines contiennent des dispositions beaucoup plus favorables à la réorganisation des entreprises que les lois canadiennes. Cela pourrait être l'un des principaux facteurs grâce auxquels le taux d'échecs aux États-Unis se maintient à un niveau plus bas. Comme la loi protège le débiteur, on use de plus de prudence pour lui consentir du crédit, et il doit à son tour employer des méthodes de gestion financière plus conservatrices.

3. Caractéristiques des entreprises en faillite

3.1 Taille -- Quelque 97% de toutes les entreprises sont de petites entreprises* et l'on suppose ordinairement que cette proportion demeure la même pour les entreprises en faillite. Des données inédites auxquelles nous avons eu récemment accès confirment cette supposition: en 1981, 97,1% des entreprises en faillite affichaient à leur bilan des actifs de moins de \$250 000.

3.2 Durée -- Environ 55 à 65% des entreprises⁽⁷⁾ qui ont connu l'échec ces dernières années étaient en affaires depuis au plus 5 ans. La plus forte concentration d'échecs survient caractéristiquement la troisième année. Par la suite, la fréquence diminue progressivement pour devenir minime, mais non insignifiante, après 10 ans.

* Aux fins de notre étude, la petite entreprise est celle dont le chiffre de ventes est inférieur à 2 millions de dollars. En termes généraux, ce sont les entreprises qui comptent moins de 100 employés en fabrication, ou moins de 50 dans les autres secteurs industriels, à compter de 1976.

Concerning business cessations, various unpublished studies involving several thousand businesses suggest that 10% of new companies discontinue operations within two or three years, 35% cease operations within the initial seven years, and 45% of new businesses have ceased operations after ten years. These data conform to the pattern typical of failed businesses. Both groups show an early sorting out of new businesses and a later tapering in the rate of attrition. In view of this attrition pattern, it is obvious that the formation rate of new businesses is a major factor governing the business failure rate, and the bankruptcy rate in particular.

Another confirmation of the link between the bankruptcy rate and the company formation rate may be obtained from an inspection of Exhibit 5. In this chart, the bankruptcy trend parallels and lags the business formations trend. In particular, the sharply rising number of bankruptcies in the late 1970's duplicates the rapid increase of new federally incorporated businesses.

3.3 Industry Group -- During the mid 1970's, the largest proportion of bankruptcies occurred in Trade (39%), followed by Construction (21%) and Services (20%). These proportions were also representative of the distribution of the general corporate population.

The distribution of bankruptcies by industry group has varied considerably from this pattern during later years. The proportion of bankruptcies in Trade had declined in 1981 to 32% of the total. At the same time, the relative number of bankruptcies in Construction had declined to 17% and the number in the Service industries had progressively increased to 27%⁽⁸⁾ of total bankruptcies.

Bankruptcies in manufacturing accounted for 9% of the total prior to 1979, a proportion in line with the relative number of manufacturing corporations on record, and this proportion has remained nearly unchanged until 1981.

3.4 Business Form -- Commercial failure statistics generally include both incorporated and unincorporated businesses. In 1975, the office of the Superintendent of Bankruptcy advised that 71 bankrupt businesses out of every 100 reported were unincorporated, the other 29 being corporations. It has further been confirmed by the office that approximately one bankruptcy in four is an incorporated business, a proportion that has changed little over time. However, satisfactory data concerning the business form of bankrupt companies, it seems, do not exist.

4. Factors Associated with Bankruptcies

4.1 Management Deficiencies -- Various sources attribute the vast majority of bankruptcy cases to management deficiencies exemplified by inadequate sales or heavy operating expenses. These and other deficiencies are customarily described as "incompetence". The absence of a management team or the absence of key business skills in the members of a team are dubbed "unbalanced management experience or skills", another form of incompetence. These assessments of individual failures are subjective, however, and are more descriptive of end results than of causes. While all concerned surely agree that management deficiencies can play a crucial role in the failure of a business, the importance of this factor has not been measured objectively and seems to be grossly exaggerated. In particular, those views implicitly attribute all cases of inadequate sales, etc. to management incompetence.

Quant à la cessation des affaires, selon diverses études inédites portant sur plusieurs milliers d'entreprises, 10% des nouvelles sociétés abandonneraient dans les deux ou trois ans, 35% dans les sept premières années, et 45% après 10 ans. Ces données sont conformes à la répartition caractéristique des échecs commerciaux. On constate dans les deux groupes au départ un éclaircissement dans les rangs des nouvelles entreprises puis une diminution graduelle du taux des disparitions. Étant donné cette répartition des disparitions, il est évident que le taux de formation des nouvelles entreprises est l'un des principaux facteurs régissant le taux des échecs commerciaux et le taux des faillites en particulier.

On peut trouver une autre confirmation du lien entre le taux des faillites et le taux de formation des entreprises à l'Annexe 5. Dans ce graphique, la courbe des faillites suit parallèlement et un peu en arrière celle de la formation des entreprises. En particulier, la brusque ascension du nombre des faillites de la fin des années 70 copie la hausse rapide de la constitution de nouvelles entreprises selon les lois fédérales.

3.3 Répartition par groupes -- Au milieu des années 70, la plus forte proportion des faillites sont survenues dans le commerce (39%), puis dans la construction (21%), et dans les services (20%). Ces pourcentages étaient également représentatifs de la répartition des entreprises en général.

La répartition des faillites par groupes d'activité s'est écartée considérablement de ce modèle au cours des années qui ont suivi. En 1981, la proportion des faillites dans le commerce avait baissé à 32% du total. Pendant la même période, le nombre relatif de faillites en construction était descendu à 17%, et dans les services, il avait progressivement augmenté jusqu'à 27%⁽⁸⁾ du total.

Dans le secteur manufacturier, les faillites représentaient 9% du total avant 1979, proportion équivalant au nombre relatif d'entreprises manufacturières enregistrées; ce chiffre est demeuré à peu près inchangé jusqu'en 1981.

3.4 Statut juridique de l'entreprise -- Les statistiques sur les échecs commerciaux comprennent généralement à la fois les entreprises constituées et non constituées. En 1975, le bureau du Surintendant des faillites signalait que pour chaque 100 entreprises en faillite déclarée, 71 n'étaient pas constituées en société comme l'étaient les 29 autres. Le bureau a en outre confirmé qu'une faillite sur quatre, environ, touche une entreprise non constituée, proportion qui a très peu fluctué au cours des ans. Cependant, il ne semble pas exister de données satisfaisantes sur le statut juridique des sociétés qui font faillite.

4. Facteurs associés à la faillite

4.1 Lacunes de la gestion -- Divers auteurs attribuent la grande majorité des faillites à des lacunes de la gestion, par exemple, l'insuffisance des ventes ou des frais d'exploitation trop élevés. On groupe ordinairement ces lacunes avec d'autres sous le vocable de "incompétence". On qualifie de "déséquilibre de l'expérience ou des aptitudes en matière de gestion", l'absence d'une équipe de gestionnaires ou l'absence, chez les membres d'une telle équipe, des aptitudes clés en affaires, qui est une autre forme d'incompétence. Cette appréciation des échecs est subjective, cependant, et décrit davantage les résultats que les causes. Bien que tous les intéressés conviennent volontiers que les lacunes de la gestion puissent constituer une cause importante de l'échec d'une entreprise, le poids de ce facteur n'a pas encore été calculé objectivement et il semble fortement exagéré. En particulier, les auteurs de ces opinions attribuent implicitement tous les cas d'insuffisance des ventes, etc., à l'incompétence des gestionnaires.

Let us consider the case of a business which has been unable to generate an adequate volume of sales or to cover its expenses, from which bankruptcy has resulted. In addition to any management deficiencies the causes could include: changing user demand for a particular type of product or service; the cost and risks of launching a new product or of penetrating a market, especially for new businesses; foreign competition subsequent to a change of tariff; direct competition with stronger businesses that may have specific commercial advantages, etc. These factors can destroy a business and it is difficult to determine what part to attribute to management deficiencies. In fact it seems that, apart from the cases of gross negligence, the quality of management is an indefinite and relative quantity defined on a continuous scale rather than on a bi-polar scale. To judge whether a particular management is adequate one must first define the standard, and, often, this standard is itself the ostensible survival or bankruptcy of a business.

4.2 Rate of Business Formations -- Among the various causes of bankruptcies the knowledge a business possesses of its products and markets seems to be decisive. In this respect, new companies are especially prevalent in bankruptcy statistics. As was previously remarked, nearly two-thirds of the bankrupt companies are typically five years old or less. This consideration suggests that becoming bankrupt is a hazard somewhat peculiar to new businesses. The statistics on failure and business formation rates do not suggest, however, that a significant proportion of start-ups encounter failure, nor even that getting into business is especially hazardous. The previously noted marginal occurrence of bankruptcies supports this view.

More specifically, it was observed that business failures represent approximately 1% of the business population. Hence, when the growth rate of the business population is close to 15%, the total number of failures in a year is 7% (1/15th) of the number of new businesses. Of those, 55 to 65% have been in business five or fewer years. Using 60%, we can postulate that an average of 4% of new businesses fail each year. At the end of five years following a chosen base year, some 20% of new businesses have failed. Recall further that the attrition rate of businesses following the initial five years decreases rapidly.

4.3 The Economic Environment -- The general health of the economy is another important factor influencing the number and liabilities of bankruptcies. When an economic down-turn progresses, the number of bankruptcies increases, as occurred during the mid-1970's and again during the past two years. These bankruptcies include noticeably more "large" businesses, so that the average size of liabilities increases. Under the influence of rising numbers of bankruptcies and of larger average liabilities, the amount of total liabilities reported increases dramatically. Some examples of major bankruptcies during recent years include *Bad Boy Stores* in Ontario, *QSP Steel* in Quebec and *Econ Consulting Ltd.* in Manitoba. For each of these businesses, a unique combination of powerful and interacting factors have caused its demise.

5. Conclusion

While bankruptcy has far-reaching effects and sometimes receives much public attention, the rate of bankruptcy is of the order of only 1/2 of 1% of the business population. It is not large. Bankruptcies and receiverships together represent less than 1.5% of the business population in Canada.

Nor are the implications of bankruptcy all negative. There is strong evidence that the bankruptcy rate is first and foremost an indicator and a resultant of a dynamic rate of business formation to the extent that failure seems to attend to new businesses more than to any other category. Indeed, some 20% of businesses fail during the first five years following commencement of operations.

Prenons le cas d'une entreprise, qui, incapable d'atteindre un volume suffisant de ventes ou de faire ses frais, fait faillite. Son échec pourrait être attribuable, outre aux lacunes de la gestion, à un changement dans la demande chez les utilisateurs d'un certain genre de produit ou de service; aux frais et aux risques que comporte le lancement d'un produit nouveau et son établissement sur le marché, en particulier pour une nouvelle entreprise; à la concurrence étrangère consécutive à une modification des droits de douane; à la concurrence directe d'entreprises plus fortes qui peuvent bénéficier d'avantages commerciaux particuliers, etc. Tous ces facteurs peuvent entraîner la chute d'une entreprise et il est difficile de déterminer quelle part il faut attribuer aux lacunes de la gestion. Il semble, à vrai dire, que sauf dans les cas de négligence grave, la qualité de la gestion soit un facteur fuyant et relatif que l'on ne saurait définir qu'à une échelle continue plutôt que bi-polaire. Pour juger de la compétence d'une gestion, il faut d'abord définir des normes, et souvent ces normes sont elles-mêmes établies suivant la survie ou la faillite de l'entreprise.

4.2 Taux de constitution des entreprises -- Une connaissance insuffisante de leurs produits et marchés semble une cause certaine de la faillite des entreprises. C'est pourquoi on compte tant de nouvelles entreprises dans les statistiques sur la faillite. Nous l'avons déjà souligné, près des deux tiers des sociétés en faillite ont caractéristiquement au plus 5 ans. Ce phénomène laisserait croire que la faillite guette plus particulièrement les nouvelles entreprises. Les statistiques sur les taux d'échecs et de formation des entreprises n'indiquent pourtant pas qu'une proportion appréciable des nouveaux venus connaissent l'échec, ni même que le fait de se lancer en affaires soit particulièrement périlleux, ce que confirme le nombre marginal des faillites que nous avons déjà souligné.

On a constaté, plus précisément, que les échecs commerciaux représentent environ 1% du nombre total des entreprises. Ainsi donc, lorsque le taux de croissance du nombre d'entreprises est près de 15%, le nombre total d'échecs en un an représente 7% (1/15) du nombre des nouvelles entreprises. Sur celles-ci, de 55 à 65% ont été en affaires cinq ans ou moins. Si l'on utilise 60%, on peut supposer qu'en moyenne 4% des nouvelles entreprises connaissent l'échec chaque année. À l'expiration de cinq ans à compter d'une année de départ donnée, quelque 20% des nouvelles entreprises ont connu l'échec. Il faut se rappeler en outre que le taux de disparition des entreprises décroît rapidement après les cinq premières années.

4.3 Le contexte économique -- La santé générale de l'économie est un autre facteur important qui agit sur le nombre des faillites et sur le montant des passifs en cause. Lorsque le marasme économique s'aggrave, le nombre de faillites augmente, comme cela s'est produit au milieu des années 70 et de nouveau au cours des deux dernières années. Ces faillites frappent un nombre nettement plus élevé de "grandes" entreprises, de sorte que la taille moyenne des passifs augmente. Sous l'influence de la hausse du nombre des faillites et de l'accroissement des passifs moyens, le montant des passifs totaux déclarés grimpe brusquement. On a eu des exemples de grandes faillites ces dernières années, notamment celles de *Bad Boy Stores* en Ontario, de *QSP Steel* au Québec et de *Econ Consulting Ltd.* au Manitoba. La chute de ces entreprises est attribuable au jeu combiné de puissants facteurs concurrents.

5. Conclusion

Bien que la faillite ait des effets d'une grande portée et qu'elle fasse parfois beaucoup de bruit dans le public, son taux n'est que l'ordre de 1/2% seulement du nombre total des entreprises. C'est peu. Faillites et séquestres ensemble représentent moins de 1 1/2% du nombre d'entreprises au Canada.

La faillite n'a pas non plus que des conséquences négatives. Il y a fortement lieu de croire que le taux de faillite est d'abord et avant tout l'indice et la résultante d'un taux dynamique de formation des entreprises en ce sens que l'échec semble guetter les nouvelles entreprises plus que toute autre catégorie. En effet, quelque 20% des entreprises font naufrage dans les cinq années de leur lancement.

There are undoubtedly many reasons, in addition to the unwise use of credit, why businesses fail, and this is a question where new information could most usefully be developed.

L'échec des entreprises s'explique sans doute par de nombreuses raisons, outre le mauvais usage du crédit, et c'est un point sur lequel il serait fort avantageux d'établir de nouvelles données.

References

- (1) Statistics Canada, Commercial Failures (Cat. No. 61-002), various years. Government of Canada, Ottawa.
- (2) Department of Consumer and Corporate Affairs, Insolvency Bulletin, January 1982. Government of Canada, Ottawa.
- (3) Statistics Canada, *ibid.*
- (4) Dun & Bradstreet Canada Limited, The Canadian Business Failure Record, various years. Toronto.
- (5) Department of Industry, Trade and Commerce, Small Business in Canada: A Statistical Profile, 1979. Government of Canada, Ottawa.
- (6) The Dun & Bradstreet Business Failure Record, 1981. The Dun & Bradstreet Corporation, New York.
- (7) Dun & Bradstreet Canada Ltd, *ibid.*
- (8) Statistics Canada, *ibid.* Department of Consumer and Corporate Affairs, *ibid.*

Bibliographie

- (1) Statistique Canada, Faillites commerciales (No de cat. 61-002), diverses années. Gouvernement du Canada, Ottawa.
- (2) Ministère de la Consommation et des Corporations, Bulletin sur l'insolvabilité, janvier 1982. Gouvernement du Canada, Ottawa.
- (3) Statistique Canada, *ibid.*
- (4) Dun & Bradstreet Canada Limited, The Canadian Business Failure Record, diverses années. Toronto.
- (5) Ministère de l'Industrie et du Commerce, La petite entreprise au Canada: Profil statistique, 1979. Gouvernement du Canada, Ottawa.
- (6) The Dun & Bradstreet Business Failure Record, 1981. The Dun & Bradstreet Corporation, New York.
- (7) Dun & Bradstreet Canada Ltd, *ibid.*
- (8) Statistique Canada, *ibid.* Ministère de la Consommation et des Corporations, *ibid.*

FISHER OIL & GAS CORPORATION AND PEAT MARWICK LIMITED v. GUARANTY BANK & TRUST COMPANY, Ontario Court of Appeal, December 14, 1982, MacKinnon A.C.J.O., Cory and Robins JJ.A.

ROBINS J.A. (Orally):

This appeal concerns the validity under Part III of the *Bankruptcy Act*, R.S.C. 1970, c. B-3, ("the Act") of a type of proposal to creditors known amongst practitioners in the bankruptcy field as a "holding proposal". In issue is whether a proposal by the appellant containing the following provision for the payment of claims of ordinary creditors:

The time for payment of all creditors shall be extended until the 31st day of March, 1983,

- and -

Not later than the 15th day of March, 1983 an amended Proposal shall be submitted to the creditors which shall state the specific terms of the payments to be made by the debtor in settlement of the claims of the said ordinary creditors.

is a valid proposal within the meaning and intent of the Act.

The pertinent facts are undisputed and may be stated briefly. The appellant, Fisher Oil & Gas Corporation ("Fisher Canada") is a Canadian corporation which, through subsidiaries, holds oil and gas interests in the United States. Fisher Oil & Gas (USA) Corporation ("Fisher USA"), a company incorporated in Nevada, is a wholly-owned subsidiary of Fisher Canada engaged in the oil and gas exploration and development business in the United States.

On April 22, 1982, Fisher USA initiated proceedings under Chapter 11 of the *United States Bankruptcy Code* for the purpose of reorganizing its indebtedness to its creditors including the respondent, Guaranty Bank & Trust Company ("Guaranty Bank"), a United States bank and trust company with its head office in Oklahoma. Guaranty Bank holds a promissory note from Fisher USA guaranteed by the appellant Fisher Canada. With Fisher USA's default in payment of the note, Guaranty Bank instituted action in the Supreme Court of Ontario against Fisher Canada on the guaranty and, on July 16, 1982, obtained default judgment for \$597,170.95 and costs. The respondent Guaranty Bank thus became an unsecured judgment creditor of the appellant Fisher Canada.

In execution of the judgment the Sheriff of the Judicial District of York, acting pursuant to the *Execution Act*, R.S.O. 1980, c. 146, s. 14, on August 25, 1982, seized a share certificate owned by Fisher Canada which represents 1000 fully paid common shares of Fisher USA being all of the issued and outstanding shares of the common stock of that company. On the instructions of Guaranty Bank the sheriff proposed to sell those shares in satisfaction or partial satisfaction of the judgment against Fisher Canada, but to do so required a ruling by the Ontario Securities Commission that a sale of the shares to the public would not be subject to s. 52 of the *Securities Act*, R.S.O. 1980, c. 466, and there accordingly was no need to file a preliminary prospectus or a prospectus. Guaranty Bank made application for a ruling to this effect which the Commission scheduled for hearing on November 25, 1982.

FISHER OIL & GAS CORPORATION ET PEAT MARWICK LIMITED v. GUARANTY BANK & TRUST COMPANY, Cour d'appel de l'Ontario, le 14 décembre 1982, MM. les juges MacKinnon, Cory et Robins.

LE JUGE ROBINS (Jugement rendu verbalement):

Le présent appel porte sur la validité, en vertu de la Partie III de la *Loi sur la faillite*, S.R.C. 1970, c. B-3, (la "Loi"), d'une sorte de proposition aux créanciers connue des praticiens en matière de faillite sous la désignation de "proposition d'ajournement". Il s'agit de décider si une proposition de l'appelante comportant la disposition suivante relative au paiement des réclamations des créanciers ordinaires:

(TRADUCTION)

La période pour le paiement de tous les créanciers sera prolongée jusqu'au 31 mars 1983,

- et -

Au plus tard le 15 mars 1983, une proposition modifiée sera présentée aux créanciers. Elle énoncera les modalités spécifiques des paiements que le débiteur fera pour régler les réclamations desdits créanciers.

est une proposition valide selon le sens et la portée de la Loi.

Les faits pertinents ne sont pas contestés et peuvent être énoncés brièvement. L'appelante, Fisher Oil & Gas Corporation ("Fisher Canada"), est une société canadienne qui, par l'intermédiaire de filiales, détient des droits pétroliers (pétrole et gaz) aux États-Unis. Fisher Oil & Gas (USA) Corporation ("Fisher USA"), société constituée au Nevada, est une filiale en propriété exclusive de Fisher Canada qui participe à des activités d'exploration et d'exploitation de pétrole et de gaz aux États-Unis.

Le 22 avril 1982, Fisher USA a engagé une procédure en vertu du chapitre 11 du *United States Bankruptcy Code* dans le but de réaménager son endettement à l'égard de ses créanciers, y compris l'intimée, Guaranty Bank & Trust Company ("Guaranty Bank"), une banque et société de fiducie américaine dont le siège social se trouve à Oklahoma. Guaranty Bank détient un billet à ordre de Fisher USA qui est cautionné par l'appelante Fisher Canada. À la suite du défaut de paiement du billet par Fisher USA, Guaranty Bank a intenté devant la Cour suprême de l'Ontario une action contre Fisher Canada fondée sur le cautionnement et obtenu, le 16 juillet 1982, un jugement par défaut pour un montant de cinq cent quatre-vingt-dix-sept mille cent soixante-dix dollars et quatre-vingt-quinze cents (597 170,95\$), plus les frais. L'intimée Guaranty Bank est ainsi devenue, en vertu du jugement, un créancier sans garantie de l'appelante Fisher Canada.

Dans l'exécution du jugement, le shérif du district judiciaire de York, agissant en vertu de la *Loi sur l'exécution forcée*, R.S.O. 1980, c. 146, article 14, a saisi, le 25 août 1982, un certificat d'actions appartenant à Fisher Canada et représentant mille (1000) actions ordinaires libérées de Fisher USA, soit toutes les actions émises et en circulation du capital-actions ordinaire de cette société. À la demande de Guaranty Bank, le shérif se préparait à vendre ces actions à titre d'exécution totale ou partielle du jugement prononcé contre Fisher Canada. Il lui fallait cependant obtenir une décision de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario selon laquelle la vente des actions au public ne serait pas assujettie à l'article 52 de la *Securities Act*, R.S.O. 1980, c. 466, et pourrait par conséquent avoir lieu sans la production d'un prospectus préliminaire ou d'un prospectus. Guaranty Bank a demandé qu'une telle décision soit rendue et la Commission a fixé l'audition au 25 novembre 1982.

On November 22, 1982, Fisher Canada submitted the impugned proposal under the *Bankruptcy Act* and in it nominated Peat Marwick Limited as Trustee. The Trustee is a party to these proceedings and an appellant before this Court. While this proposal was filed on November 22, 1982, only three days before the Commission hearing, it appears clear from the additional material presented by Fisher Canada at the commencement of this appeal that a proposal had been contemplated since September, 1982, but was not pursued earlier because of the company's inability to raise the funds needed to do so. Of course, once the proposal was filed, s. 49 of the *Bankruptcy Act* operated to stay proceedings and prevent Guaranty Bank from selling the Fisher USA shares or taking any further steps for that purpose.

Guaranty Bank then brought an application returnable in Motions Court on November 24, 1982, for an order pursuant to Rules 611 and 612 declaring that Fisher Canada's proposal is not a proposal within the meaning of the *Bankruptcy Act* and does not have the effect of staying proceedings under s. 49 of that Act. The matter came on before Smith J. who, on November 25, 1982, gave judgment granting the order sought. This is an appeal by Fisher Canada and the Trustee from that decision.

Because of the importance of "holding proposals" in bankruptcy practice, the Superintendent of Bankruptcy has intervened in this appeal, as he is entitled to under s. 5(4) of the Act, and submits, in support of the appellant's position, that the proposal in issue is a proposal within the *Bankruptcy Act*.

The provision of the proposal which gives rise to this dispute, to repeat it, is the following:

The time for payment of all creditors shall be extended until the 31st day of March, 1983,

- and -

Not later than the 15th day of March, 1983 an amended Proposal shall be submitted to the creditors which shall state the specific terms of the payments to be made by the debtor in settlement of the claims of the said ordinary creditors.

In holding that not to be a proposal under the *Bankruptcy Act*, Smith J. said:

... The first part of the proposal is simply an offer to extend the time for payment which could, conceivably amount to a proposal. I do not pass upon that question, nor do I need to do so. The second part, however, makes it crystal-clear that this is not what the creditors are being asked to consider. The intention of a future proposal to be made prior to the end of the time period proposed for retirement of the debts is clearly expressed. The details will be forthcoming later. This document, therefore, with which I am concerned, in my view, inevitably becomes a proposal to propose at some future date.

With deference, we are unanimously of the view that the learned judge erred in reaching the conclusion he did. In our opinion the proposal in question constitutes a proposal within the meaning of the *Bankruptcy Act*.

Section 2 of the Act defines "proposal" to include "a proposal for a composition, an extension of time or a scheme of arrangement" and, for the purposes of this appeal, the words "an extension of time" may be underscored. Clearly, in proposing that "the time for payment of all creditors shall be extended until the 31st day of March, 1983", the appellant was making a proposal for an extension of time which falls within the statutory definition and which accordingly is covered by the provisions of Part III of the Act. Indeed, it was not argued otherwise on this appeal. It is conceded that had the proposal been restricted to an extension of time for payment of creditors, no objection could be taken to its validity or to the stay automatically imposed by s. 49.

Le 22 novembre 1982, Fisher Canada a présenté la proposition en cause conformément à la *Loi sur la faillite* et nommé Peat Marwick Limited à titre de syndic. Le syndic a participé aux procédures susmentionnées et il agit comme appelant devant cette Cour. Bien que cette proposition ait été produite le 22 novembre 1982, soit seulement trois jours avant l'audition devant la Commission, il ressort clairement des documents supplémentaires produits par Fisher Canada dès l'introduction de l'appel que la possibilité d'une proposition avait été envisagée dès septembre 1982, mais qu'on n'y avait pas donné suite plus tôt en raison de l'incapacité de la société d'obtenir les fonds nécessaires. Bien sûr, dès la production de la proposition, l'article 49 de la *Loi sur la faillite* entraînait la suspension des procédures et empêchait ainsi Guaranty Bank de vendre les actions de Fisher USA ou de prendre d'autres mesures à cette fin.

Guaranty Bank a alors, le 24 novembre 1982, présenté devant la Motions Court une requête en vertu des règles 611 et 612 pour que celle-ci déclare que la proposition de Fisher Canada n'en est pas une selon la *Loi sur la faillite* et qu'elle n'entraîne pas la suspension des procédures en vertu de l'article 49 de la Loi. Le juge Smith a entendu l'affaire et il a, dans son jugement du 25 novembre 1982, rendu l'ordonnance demandée. Fisher Canada et le syndic interjetent maintenant appel de cette décision.

En raison de l'importance des "propositions d'ajournement" en matière de faillite, le Surintendant des faillites est intervenu au présent appel, comme le paragraphe 5(4) de la Loi le lui permet, et il prétend, à l'appui de la position de l'appelante, que la proposition en est une au sens de la *Loi sur la faillite*.

Voici à nouveau l'énoncé de la disposition à l'origine du différend:

(TRADUCTION)

La période pour le paiement de tous les créanciers sera prolongée jusqu'au 31 mars 1983,

- et -

Au plus tard le 15 mars 1983, une proposition modifiée sera présentée aux créanciers. Elle énoncera les modalités spécifiques des paiements que le débiteur fera pour régler les réclamations desdits créanciers.

Lorsqu'il a jugé qu'il ne s'agissait pas d'une proposition selon la *Loi sur la faillite*, le juge Smith a déclaré ce qui suit:

... La première partie de la proposition n'est simplement qu'une offre de prolongation de la période de paiement et pourrait être raisonnablement considérée comme une proposition. Je ne me prononce pas sur cette question puisque je n'y suis pas tenu. La deuxième partie, cependant, montre très clairement qu'il ne s'agit pas du document sur lequel les créanciers auront à se prononcer. L'intention de faire une proposition ultérieure avant la fin de la période proposée pour le règlement des dettes ressort clairement. Les modalités seront données plus tard. Le document sur lequel je suis appelé à me prononcer est, à mon avis, une proposition à faire ultérieurement.

En toute déférence, nous sommes unanimement d'avis que le savant juge a commis une erreur en rendant le jugement susmentionné. À notre avis, il s'agit d'une proposition au sens de la *Loi sur la faillite*.

L'article 2 de la Loi donne une définition du terme "proposition" qui comprend "une proposition en vue d'un concordat, d'un *atermolement* ou d'un *accommodement*", et pour les fins du présent appel, le terme "atermolement" mérite d'être souligné. Lorsqu'elle a proposé que (TRADUCTION) "la période pour le paiement de tous les créanciers sera prolongée jusqu'au 31 mars 1983", l'appelante proposait nettement une prolongation de délai qui se situe dans le cadre de la définition donnée par la Loi et qui est par conséquent visée par les dispositions de la Partie III de la Loi. En fait, aucun argument contraire n'a été présenté lors du présent appel. On admet que si la proposition était limitée à un *atermolement* pour le paiement des créanciers, il aurait été impossible d'en contester la validité ou de s'opposer à la suspension des procédures imposée automatiquement par l'article 49.

The argument is that the added statement to the effect that an amended proposal with specific terms of payment to creditors would be submitted not later than March 15, 1983, renders the proposal for the extension of time indefinite or not definite enough to constitute a proposal within the meaning of the Act. We do not agree. In our view, that statement does not derogate from the proposal or deprive it of validity. The Act contemplates (s. 36(1)) alterations and modifications being made to a proposal and a debtor's statement of intention to do so later is not inconsonant with the Act or its object whether such intention is conveyed by means of the proposal document itself or otherwise. The proposal remains a proposal for an extension of time within the Act; and, in addition, provides notice to creditors of the debtor's intention to amend by a certain date.

The creditors, of course, may refuse to accept the proposal in which case the appellant is deemed to have made an assignment in bankruptcy as of the day it was filed (s. 39(1)). In the meantime, the rights of creditors generally and, more specifically, the rights of the respondent in this case are not prejudiced. While the proposal precludes the respondent from pursuing its own remedy, it ensures that the property of the insolvent appellant will be available for the benefit of creditors rateably. This accords with the object of the *Bankruptcy Act* as stated by Kelly J.A. in *Amanda Designs Boutiques Ltd. v. Charisma Fashions Ltd.*, [1972] 3 O.R. 68 at 70:

The object of the *Bankruptcy Act* is to ensure that the property of an insolvent person or corporation be made available for the benefit of creditors rateably subject only to the priorities established or recognized by the Act. It is inherent for the accomplishment of this purpose that, upon the Act coming into operation with respect to the property of a particular debtor, the rights of a creditor to pursue his own remedy, otherwise than as provided by the Act itself, should be suspended. In my opinion, for the attainment of this purpose, it is essential that, after the Act imposes its operation on or in respect of the property of a debtor no act or proceeding not recognized by the Act should improve the position of a creditor or confer upon him any right not held by him at the time the Act comes into effect with respect to that debtor.

The scheme of the Act is such (ss. 32-46) that upon a proposal being lodged with a trustee and filed with the official receiver, the trustee is obliged to appraise and investigate the debtor's financial affairs and property and forthwith call a meeting of the creditors to consider his report and the debtor's proposal; the creditors can adjourn the meeting to enable further appraisal and investigation or to have the debtor or some other knowledgeable person examined under oath; the creditors can also alter or modify the proposal; an interim receiver may be appointed to take immediate possession of the property (s. 29); if a proposal is not approved by the requisite majority of the creditors, the debtor is deemed to have made an assignment in bankruptcy on the day its proposal was filed with the official receiver; and only if a proposal is approved by the requisite majority can the trustee bring it to court for approval. These provisions and others afford protection to creditors while the proposal is under consideration, and the stay ensures an even-handed distribution of the debtor's assets in the event the proposal proves unacceptable.

Having regard to the statutory framework within which proposals to creditors are made, there is no basis for concluding that a "holding proposal" of the type in issue here runs counter to the object of the Act. To the contrary such a proposal falls within the statutory definition and accords with the intent of the statutory scheme.

It might be added that in the submission made on behalf of the Superintendent of Bankruptcy proposals of this nature play a vital role in bankruptcy practice and have the following positive features:

La prétention est la suivante: la disposition supplémentaire selon laquelle une proposition modifiée énonçant les modalités spécifiques des paiements aux créanciers serait présentée aux créanciers au plus tard le 15 mars 1983 rendrait la proposition en vue d'un attermoiement indéfinie ou insuffisamment définie pour être considérée comme une proposition au sens de la Loi. Nous ne sommes pas d'accord. À notre avis, cette disposition n'affecte en rien la proposition ou sa validité. La Loi prévoit (au paragraphe 36(1)) qu'il est possible d'apporter des changements ou des modifications à une proposition. Le fait qu'un débiteur manifeste son intention de procéder à des modifications ultérieures ne déroge aucunement à la Loi ou à son objectif, peu importe que cette intention soit communiquée au moyen du document de proposition lui-même ou autrement. La proposition demeure une proposition en vue d'un attermoiement au sens de la Loi. Elle constitue de plus un avis donné aux créanciers de l'intention du débiteur d'apporter des modifications avant une certaine date.

Les créanciers peuvent bien sûr refuser la proposition. Dans ce cas, l'appelante est réputée avoir fait une cession le jour où la proposition a été produite (article 39(1)). Entre-temps, les droits des créanciers en général et, de façon plus particulière, ceux de l'intimée en l'espèce ne sont pas lésés. Bien que la proposition empêche l'intimée de se prévaloir des recours qui lui sont propres, elle permet de s'assurer que les biens de l'appelante insolvable demeurent disponibles pour les créanciers au prorata de leurs créances. Ceci correspond à l'objectif visé par la *Loi sur la faillite* tel qu'il a été exprimé par le juge Kelly dans l'affaire *Amanda Designs Boutiques Ltd. v. Charisma Fashions Ltd.*, [1972] 3 O.R. 68, à la page 70:

(TRADUCTION)

L'objectif de la *Loi sur la faillite* est de veiller à ce que les biens d'une personne ou d'une société insolvable demeurent disponibles pour le bénéfice des créanciers au prorata de leurs créances, sous réserve des seuls privilèges établis ou reconnus par la Loi. Il s'ensuit que, dans l'accomplissement de cet objectif, dès que la Loi s'applique à l'égard des biens d'un débiteur, les droits d'un créancier à des recours qui lui sont propres et qui ne sont pas sanctionnés expressément par la Loi devraient être suspendus. Pour atteindre cet objectif, il importe à mon avis que, dès le moment où la Loi s'applique à l'égard des biens d'un débiteur, aucun geste ni aucune procédure non sanctionnés par la Loi ne puissent favoriser un créancier ou lui accorder un droit qu'il ne détenait pas au moment de la mise en application de la Loi à l'égard de ce débiteur.

La procédure établie par la Loi (aux articles 32 à 46) prévoit que dès qu'une proposition est déposée auprès d'un syndic et du séquestre officiel, le syndic est tenu d'évaluer et de vérifier les affaires et les biens du débiteur et de convoquer immédiatement une assemblée des créanciers afin d'étudier son rapport de même que la proposition du débiteur. Les créanciers peuvent ajourner l'assemblée afin de procéder à d'autres évaluations et vérifications ou à des interrogatoires sous serment du débiteur ou d'autres personnes informées. La cour peut nommer un séquestre intérimaire pour prendre possession immédiate des biens (article 29). Si la proposition n'est pas approuvée par la majorité requise des créanciers, le débiteur est réputé avoir fait une cession le jour où la proposition a été produite auprès du séquestre officiel. C'est seulement lorsque la proposition a été approuvée par la majorité requise que le syndic peut demander à la cour de l'homologuer. Ces dispositions et d'autres encore protègent les créanciers durant l'étude de la proposition, et la suspension des procédures assure une distribution équitable des biens du débiteur dans le cas où la proposition serait jugée inacceptable.

Eu égard au cadre prévu par la Loi pour les propositions faites aux créanciers, nul n'est fondé de conclure qu'une "proposition d'ajournement" du type visé en l'espèce va à l'encontre de l'objectif de la Loi. Au contraire, une telle proposition est conforme à la définition donnée par la Loi et à l'intention du législateur exprimée dans les dispositions de la Loi.

Il convient de faire référence au mémoire du Surintendant des faillites d'où il ressort que les propositions de cette nature jouent un rôle essentiel dans les affaires de faillite et qu'elles comportent les caractéristiques positives suivantes:

1. the extension of time allows reports to the creditors, such as reports from the trustee and the inspectors, to be more informative and complete;
2. the extension of time allows the opportunity to seriously canvass with creditors various bases upon which a subsequent proposal can be developed. Without such an extension of time the ability to develop a workable proposal is considerably diminished and the likely result is the actual bankruptcy of the insolvent debtor;
3. creditors have the right to defeat such a proposal, as any other, at their first or any subsequent meeting. Creditor control and involvement is not altered.

For these reasons the appeal is allowed with costs and the order of the Court below set aside. The proposal filed with the Official Receiver on November 22, 1982, is declared to be a "proposal" within the meaning of that word as found in the *Bankruptcy Act* and it operates to stay proceedings as contemplated by s. 49 of that Act. There will, of course, be no costs to the Superintendent.

1. l'attribution permet de fournir aux créanciers des rapports plus substantiels et plus complets, tels que des rapports du syndic, des rapports des inspecteurs;
2. l'attribution permet d'étudier sérieusement avec les créanciers les diverses possibilités d'une proposition ultérieure. Sans attribution, il y a une diminution considérable de la possibilité d'élaborer une proposition viable, de même qu'une augmentation de la probabilité de faillite du débiteur insolvable;
3. les créanciers ont le droit de refuser une telle proposition, au même titre qu'une autre proposition, lors de la première assemblée des créanciers ou de toute autre assemblée. Le pouvoir et la participation des créanciers ne sont pas diminués pour autant.

Pour ces motifs, l'appel est accueilli avec dépens, et l'ordonnance de la cour de première instance est annulée. La proposition produite auprès du séquestre officiel le 22 novembre 1982 est jugée être une "proposition" au sens donné à ce terme par la *Loi sur la faillite* et elle entraîne la suspension des procédures visée à l'article 49 de la Loi. Il n'y a évidemment pas de dépens pour le Surintendant.

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.
Calgary, Alberta
T2A 6T8

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: 705/675-0636

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

April 1983

avril 1983

	Current Month <i>Mois courant</i>			Yearly to date <i>Cumul pour l'année</i>		
	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total
Nfld./T.-N.	42	8	50	171	33	204
N.S./N.-É.	86	21	107	379	74	453
P.E.I./I.P.-É.	1	3	4	8	8	16
N.B./N.-B.	28	6	34	110	41	151
Quebec	661	313	974	2,905	1,419	4,324
Ontario	868	256	1,124	4,329	1,129	5,458
Manitoba	67	15	82	381	113	494
Saskatchewan	61	20	81	249	112	361
Alberta	166	70	236	858	360	1,218
B.C./C.B.	203	94	297	978	476	1,454
N.W.T./T.N.-O.	0	0	0	1	0	1
Yukon	0	0	0	0	0	0
Canada	2,183	806	2,989	10,369	3,765	14,134

PROPOSALS

PROPOSITIONS

April 1983

avril 1983

	Current Month <i>Mois courant</i>	Yearly to date <i>Cumul pour l'année</i>
	Nfld./T.-N.	0
N.S./N.-É.	0	5
P.E.I./I.P.-É.	0	1
N.B./N.-B.	2	13
Québec	21	60
Ontario	15	37
Manitoba	2	7
Saskatchewan	0	0
Alberta	0	7
B.C./C.B.	19	67
N.W.T./T.N.-O.	0	0
Yukon	0	0
Canada	59	200

**BUSINESS BANKRUPTCIES REPORTED IN THE MONTH OF APRIL 1983, BY PROVINCE, BY TYPE OF
INDUSTRY WITH LIABILITIES AND CUMULATIVE FIGURES**

**FAILLITES COMMERCIALES SIGNALÉES AU COURS DU MOIS D'AVRIL 1983, PAR PROVINCE, PAR GENRE
D'INDUSTRIE AVEC PASSIFS ET DONNÉES CUMULATIVES**

NEWFOUNDLAND/TERRÉ-NEUVE				
	Number <i>Nombre</i>	Current Month <i>Mois courant</i> Liabilities* <i>Passif</i> \$	Yearly to Date <i>Cumul pour l'année</i> Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	2	193,000	6	352,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	2	158,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	2	92,000	5	492,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	1	15,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	4	211,500	13	868,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	1	270,000
Services.....	0	0	5	412,000
Total	8	496,500	33	2,567,500
NOVA SCOTIA/NOUVELLE-ÉCOSSE				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	3	139,000	3	139,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	2	283,500	12	1,336,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	1	53,000	3	119,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	2	32,500	5	125,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	4	935,000	22	2,035,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	6	6,396,500
Services.....	9	586,000	23	2,051,000
Total	21	2,029,000	74	12,202,000
PRINCE EDWARD ISLAND/ILE DU PRINCE-ÉDOUARD				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	0	0
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	1	37,000
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>	2	50,000	5	116,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	1	410,000	1	410,000
Services.....	0	0	1	79,000
Total	3	460,000	8	642,500

*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>	0	0	2	3,000,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	2	136,000	8	1,410,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	7	587,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	0	0	4	254,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	2	150,000	11	1,871,500
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	1	250,000	3	1,410,000
Services.....	1	23,000	6	328,150
Total	6	559,000	41	8,861,150

QUEBEC

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	11	1,154,500	54	8,620,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	31	15,464,500	148	47,090,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	38	9,814,500	164	28,460,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	10	481,000	68	10,990,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	110	9,588,450	489	56,442,650
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	10	868,500	42	5,024,000
Services.....	103	7,474,000	454	61,939,000
Total	313	44,845,450	1,419	218,566,650

ONTARIO

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	19	2,486,000	76	12,044,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	24	5,213,000	106	25,064,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	43	5,561,500	187	36,953,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	21	1,436,500	76	7,070,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	77	8,954,000	344	30,458,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	15	8,585,000	60	25,974,500
Services.....	57	9,245,000	280	32,860,000
Total	256	41,481,000	1,129	170,424,500

*As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

MANITOBA

	Current Month <i>Mois courant</i>		Yearly to Date <i>Cumul pour l'année</i>	
	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	6	1,925,500	21	3,740,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	10	2,484,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	2	101,500	19	1,570,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	0	0	6	547,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	5	1,062,000	36	3,653,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	4	12,305,000
Services.....	2	229,000	17	1,767,000
Total	15	3,318,000	113	26,067,500

SASKATCHEWAN

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	5	512,000	17	1,742,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	1	97,000	7	2,255,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	1	81,000	20	4,419,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	1	71,000	10	730,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	5	389,000	27	2,769,050
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	1	1,500,000	3	2,340,000
Services.....	6	409,500	28	2,037,500
Total	20	3,059,500	112	16,293,550

ALBERTA

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	9	2,383,500	34	9,575,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	2	647,000	16	10,740,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	13	656,000	85	8,180,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	11	1,126,000	47	7,272,000
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	12	1,615,500	74	15,300,000
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	7	7,016,000	24	18,350,000
Services.....	16	3,276,000	80	23,331,500
Total	70	16,720,000	360	92,749,500

*As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

BRITISH COLUMBIA/COLOMBIE BRITANNIQUE

	Current Month <i>Mois courant</i>		Yearly to Date <i>Cumul pour l'année</i>	
	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$	Number <i>Nombre</i>	Liabilities* <i>Passif</i> \$
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	13	1,616,000	42	23,019,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	4	903,000	32	26,120,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	12	2,921,500	75	16,326,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	4	529,000	37	2,943,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	26	4,814,000	130	48,196,450
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	17	6,172,000	59	26,737,000
Services.....	18	4,929,500	101	30,449,500
Total	94	21,885,000	476	173,792,450

NORTHWEST TERRITORIES/TERRITOIRES DU NORD-OUEST & YUKON

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

CANADA

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	68	10,409,500	255	62,233,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	66	22,744,000	342	116,695,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	112	19,281,000	565	97,108,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et</i> <i>autres services d'utilité publique</i>	49	3,676,000	254	29,948,500
Trade (Wholesale & Retail)..... <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	247	27,769,450	1,151	161,710,150
Finance, Insurance and Real Estate..... <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	52	24,801,500	203	99,217,000
Services.....	212	26,172,000	995	155,254,650
Total	806	134,853,450	3,765	722,167,300

*As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

**BANKRUPTCIES
AND PROPOSALS
REPORTED IN APRIL 1983
BY MAJOR URBAN CENTERS**

**FAILLITES
ET PROPOSITIONS
SIGNALÉES EN AVRIL 1983
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
NFLD/T.-N.						
ST-JOHN'S	10	2	0	12	52,400	307,500
OTHERS/AUTRES	32	6	0	38	238,000	783,000
TOTAL	42	8	0	50	290,400	1,090,500
N.S./N.-E.						
HALIFAX	37	2	0	39	246,850	631,500
SYDNEY	5	0	0	5	54,950	132,000
OTHERS/AUTRES	45	22	0	67	1,109,550	3,194,500
TOTAL	87	24	0	111	1,411,350	3,958,000
N.B./N.-B.						
FREDERICTON	4	0	0	4	68,050	97,000
MONCTON	2	1	0	3	4,000	276,000
SAINT-JOHN	2	0	0	2	7,150	39,500
OTHERS/AUTRES	20	5	2	27	226,250	899,500
TOTAL	28	6	2	36	305,450	1,312,000
QUEBEC						
CHICOUTIMI-JONQUIERE	7	10	1	18	656,400	1,351,000
DRUMMONDVILLE	10	5	1	16	918,400	2,051,000
GRANBY	4	2	0	6	91,250	178,000
HULL/GATINEAU/AYLMER	41	12	4	57	495,750	1,418,500
MONTREAL	290	129	6	425	12,363,650	47,467,000
QUEBEC	66	27	4	97	8,381,200	5,896,000
RIMOUSKI	2	3	0	5	17,000	105,500
ROUYN	3	1	0	4	35,000	121,500
SALLABERRY DE VALLEYFIELD	3	3	0	6	70,400	580,000
SHAWINIGAN	2	2	0	4	158,500	300,000
SHERBROOKE	13	6	0	19	95,650	538,000
SOREL	6	0	0	6	650	55,000
ST-HYACINTHE	4	7	0	11	60,950	355,500
ST-JEAN-SUR-RICHELIEU	7	0	0	7	4,450	69,500
ST-JEROME	2	0	0	2	3,000	21,000
THETFORD-MINES	2	0	0	2	3,450	21,000
TROIS-RIVIERES	18	7	0	25	457,400	925,000
VICTORIAVILLE	5	2	0	7	140,500	253,000
OTHERS/AUTRES	176	97	5	278	4,612,450	12,478,900
TOTAL	661	313	21	995	28,566,050	74,185,400
ONTARIO						
BARRIE	10	4	0	14	293,200	1,142,500
BELLEVILLE	8	2	0	10	79,050	219,000
BRANTFORD	10	5	0	15	226,650	648,000

**BANKRUPTCIES
AND PROPOSALS
REPORTED IN APRIL 1983
BY MAJOR URBAN CENTERS**

**FAILLITES
ET PROPOSITIONS
SIGNALÉES EN AVRIL 1983
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
BROCKVILLE	0	2	0	2	19,000	124,500
CHATHAM	5	3	0	8	93,100	227,500
CORNWALL	3	1	0	4	22,500	64,500
GUELPH	9	0	0	9	8,100	131,500
HAMILTON	46	18	0	64	628,650	3,857,000
KINGSTON	14	2	0	16	147,800	395,500
KITCHENER	29	10	0	39	405,550	1,414,000
LONDON	33	3	0	36	217,550	601,500
MIDLAND	2	1	0	3	50	58,500
NORTH BAY	10	5	0	15	515,250	736,000
ORILLIA	6	0	0	6	1,800	32,500
OSHAWA	22	2	1	25	276,350	681,500
OTTAWA	69	14	0	83	197,250	2,842,500
OWEN SOUND	1	0	0	1	2,500	13,500
PETERBOROUGH	6	4	0	10	8,150	726,500
SARNIA	8	3	0	11	226,600	675,500
SAULT-STE-MARIE	8	1	0	9	53,850	244,500
ST-CATHARINES/NIAGARA	33	9	0	42	246,400	1,216,500
STRATFORD	3	0	0	3	60,000	70,000
SUDBURY	13	1	0	14	447,050	1,277,000
THUNDER BAY	16	2	0	18	231,950	910,000
TORONTO	282	73	8	363	3,243,350	26,379,500
MINDSOR	22	7	0	29	785,750	1,463,500
OTHERS/AUTRES	200	84	6	290	4,573,200	14,031,000
TOTAL	868	256	15	1,139	13,010,650	60,184,000
MANITOBA						
VINNIPEG	50	4	2	56	420,750	1,366,500
OTHERS/AUTRES	17	11	0	28	1,900,850	3,268,500
TOTAL	67	15	2	84	2,321,600	4,635,000
SASKATCHEWAN						
MOOSE JAW	2	0	0	2	5,500	25,000
PRINCE ALBERT	0	1	0	1	13,500	39,000
REGINA	9	2	0	11	213,200	369,500
SASKATOON	27	5	0	32	601,450	2,711,000
OTHERS/AUTRES	23	12	0	35	1,178,300	1,838,500
TOTAL	61	20	0	81	2,011,950	4,983,000
ALBERTA						
ALGARY	52	19	0	71	2,481,450	6,383,500
EDMONTON	72	24	0	96	1,195,600	11,753,000
MEDICINE HAT	1	2	0	3	45,000	91,500
OTHERS/AUTRES	41	25	0	66	2,027,350	5,523,500

**BANKRUPTCIES
AND PROPOSALS
REPORTED IN APRIL 1983
BY MAJOR URBAN CENTERS**

**FAILLITES
ET PROPOSITIONS
SIGNALÉES EN AVRIL 1983
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
TOTAL	166	70	0	236	5,749,400	23,751,500
B.C./C.B.						
CHILLIWACK	0	1	0	1	1,500	190,000
KAMLOOPS	4	3	1	8	1,013,350	1,919,500
KELOWNA	13	4	0	17	166,600	759,000
NANAIMO	3	2	0	5	167,000	412,000
PRINCE-GEORGE	3	5	0	8	433,500	1,235,000
VANCOUVER	121	49	14	184	13,776,350	34,680,000
VICTORIA	19	8	0	27	508,100	2,815,500
OTHERS/AUTRES	40	22	4	66	1,295,450	4,816,500
TOTAL	203	94	19	316	17,361,850	46,827,500
CANADA						
TOTAL	2,183	806	59	3,048	71,028,700	220,926,900

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

Report for the month of March 1983 — Rapport du mois de mars 1983	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.....	71	18	5	6	18	2	120
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	251,359.24	187,356.06	23,717.28	20,679.47	131,308.85	13,775.60	628,196.50
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.....	16,367.50	0	38,938.16	21,034.90	126,490.84	13,775.60	216,607.00
Montant distribué durant le mois aux créanciers inscrits sous les ordonnances de fusion							
Total number of terminations and defaults during the month	73	20	13	2	36	2	146
Nombre total de cas complétés ou annulés durant le mois							

Trustee Licences issued during the month of April

1. New Trustees

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

Mr. Ronald Arsenault,
Thorne Riddell Inc.,
Suite 400, City Hall Building,
774 Main Street,
P.O. Box 668,
Moncton, N.B.
E1C 1E8

Tel: (506) 855-6020

Date: April 22, 1983

Jurisdiction: **New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island and Newfoundland**

Miss Apolonia D'Sa,
Ernst & Whinney Inc.,
P.O. Box 49152,
Three Bentall Centre,
Vancouver, B.C.
V7X 1J1

Tel: (604) 683-3311

Date: April 22, 1983

Jurisdiction: **British Columbia**

2. Extension to Trustee Licence

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

Mr. George Arthur Otterbein,
Deloitte, Haskins & Sells Limited,
Suite 500,
299 Victoria Street,
Prince George, B.C.
V2L 5B8

Tel: (874) 564-7281

Date: April 27, 1983

Jurisdiction: **Yukon**

3. Extension to Trustee Licence

The following corporation has been issued an extension to her trustee licence:

Deloitte, Haskins & Sells Limited,
P.O. Box 159,
First Canadian Place,
Toronto, Ontario.
M5X 1H4

Tel: (416) 863-1315

Date: April 27, 1983

Jurisdiction: **Yukon**

Licences de syndic émises au cours du mois d'avril

1. Nouveaux syndics

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

M. Ronald Arsenault,
Thorne Riddell Inc.,
Suite 400, Édifice City Hall,
774, rue Main,
C.P. 668,
Moncton, N.-B.
E1C 1E8

Tél: (506) 855-6020

Date: le 22 avril 1983

Jurisdiction: **Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Ile du Prince-Édouard et Terre-Neuve**

Mlle Apolonia D'Sa,
Ernst & Whinney Inc.,
C.P. 49152,
Three Bentall Centre,
Vancouver, C.B.
V7X 1J1

Tél: (604) 683-3311

Date: le 22 avril 1983

Jurisdiction: **Colombie Britannique**

2. Extension de licence de syndic

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

M. George Arthur Otterbein,
Deloitte, Haskins & Sells Limited,
Suite 500,
299, rue Victoria,
Prince George, C.B.
V2L 5B8

Tél: (874) 564-7281

Date: le 27 avril 1983

Jurisdiction: **Yukon**

3. Extension de licence de syndic

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

Deloitte, Haskins & Sells Limited,
C.P. 159,
First Canadian Place,
Toronto, Ontario.
M5X 1H4

Tél: (416) 863-1315

Date: le 27 avril 1983

Jurisdiction: **Yukon**

CONS & CORP AFF
LIB
XX
OTTAWA
ON

K1A 0C9

	Canada Post	Postes Canada
	Postage paid	Port payé

**FIRST PREMIÈRE
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 SEULEMENT*
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

