

Insolvency Bulletin

Bulletin sur l'insolvabilité

Issued by the Office of the
Superintendent of Bankruptcy

Publié par le Bureau du
Surintendant des faillites

April 1984 Vol. 4 No. 4

Avril 1984 vol. 4 n° 4

Canada



Table of Contents

Schéma du contenu

BANKRUPTCY AND INSOLVENCY

The Other Side of Personal Bankruptcy, Recover of Consumer Credit Losses.....	3
List of Trustees in Bankruptcy as of January 1st, 1984.....	18
List of Trustees in Bankruptcy whose licence has been extended to include other provinces	24
The Rate of Bankruptcies in Canada for population of 100,000 and over.....	27
Address of Offices of the Superintendent of Bankruptcy	28
Statistics.....	29

FAILLITE ET INSOLVABILITÉ

Les faillites personnelles: Comment recouvrer les pertes encourues au titre du crédit à la consommation?.....	3
Liste des syndics en matière de faillite en date du 1er janvier 1984.....	18
Liste de syndics en matière de faillite dont la licence a été continuée pour inclure d'autres provinces.....	24
Le taux de faillites au Canada par population de 100,000 et plus	27
Adresse des bureaux du Surintendant des faillites	28
Statistiques	29

The following articles by Lambert Huizingh and Bernard R. Wilson of the firm of Price Waterhouse Limited of Mississauga, Ontario are reprinted with the kind permission of the authors.

These articles were originally published as a three parts series in "The Canadian Banker and ICB Review".

Further copies of these articles may be obtained by writing to:

*Distribution Secretary
Price Waterhouse Limited
P.O. Box 51
Toronto-Dominion Centre
Toronto, Ontario
M5K 9Z9*

Les articles ci-après sont reproduits avec la permission des auteurs, messieurs Lambert Huizingh et Bernard R. Wilson de la firme Price Waterhouse Limited de Mississauga, Ontario.

Ces articles avaient antérieurement été publiés en trois parties dans «The Canadian Banker and ICB Review».

Des copies additionnelles sont disponibles en s'adressant au:

*Secrétariat de distribution
Price Waterhouse Limited
C.P. 51
Centre Toronto-Dominion
Toronto, Ontario
M5K 9Z9*

THE OTHER SIDE OF PERSONAL BANKRUPTCY, RECOVER OF CONSUMER CREDIT LOSSES

by Bernard Wilson and Larry Huizingh

(A) Getting the (bankruptcy) act together

- Why is consumer bankruptcy on the increase and what can bankers do to reduce it?

Once a debtor has declared bankruptcy, how can a banker help to sort it out? Where does the trustee fit into the picture and what is the proper procedure?

Over the past two years, the authors have conducted a series of ICB seminars on personal bankruptcy for over 1,200 retail bankers in the Toronto region. The questions they fielded translate into misgivings and doubts focusing on the Bankruptcy Act and what it's supposed to accomplish.

The act

The present Bankruptcy Act, enacted in 1948 and last revised in 1970, was intended to cover business failures. Its underlying philosophy was to help creditors realize on whatever assets were available and to receive a pro-rata share of such realization towards the debts owed. In the case of personal bankruptcy, it also provided the means whereby an honest but unfortunate bankrupt could be relieved of his debts and make a fresh start.

Unfortunately, the provisions of the Bankruptcy Act have spilled over into the area of consumer debt, probably because:

1. Loans to many small businesses are secured by personal guarantees, often supported by mortgages on houses and chattels.

LES FAILLITES PERSONNELLES: COMMENT RECOUVRER LES PERTES ENCOURUES AU TITRE DU CRÉDIT A LA CONSOMMATION?

par Bernard Wilson et Larry Huizingh

A) Tout ce qu'il faut savoir sur le processus de faillite

- Pourquoi le nombre des faillites personnelles continue-t-il d'augmenter et comment les banques peuvent-elles s'y prendre pour contrer ce problème?

Lorsqu'un débiteur déclare faillite, qu'est-ce que son banquier peut faire pour l'aider? Quel est le rôle du syndic de faillite et qu'elle est la procédure à observer dans ce cas?

Au cours des deux dernières années, les auteurs du présent article ont présenté une série de séminaires sur les faillites personnelles, pour le compte de l'IBC, à plus de 1 200 directeurs de banque de la région de Toronto. A partir des questions qu'on leur a posées, ils ont pu cerner les doutes et les craintes qu'inspirent la Loi sur la faillite et ses objectifs.

La Loi actuelle

La Loi actuelle sur la faillite, adoptée en 1948 et dont la dernière révision date de 1970, ne devait viser que les faillites commerciales. Elle avait pour objectif fondamental d'aider les créanciers à effectuer la liquidation des biens pouvant être vendus et à obtenir, en contrepartie de la dette qui leur était due, une part proportionnelle de cette liquidation. Dans le cas des faillites personnelles, la Loi donnait aussi au failli honnête, mais malchanceux, le moyen de se libérer de ses dettes et de prendre un nouveau départ.

Malheureusement, l'application des dispositions de la Loi sur la faillite s'est étendue au domaine des dettes au titre de la consommation, probablement en raison des facteurs suivants:

1. Les prêts accordés à un grand nombre de petites entreprises sont garantis au moyen de cautions personnelles, qui revêtent souvent la forme d'hypothèques sur des maisons et des biens mobiliers.

2. Alcohol and marital problems frequently lead to irresponsible spending which, with the help of credit card euphoria, can lead many consumers into uncontrollable debt.
3. A difficult and unpredictable economic climate during the last 10 years has caught many people in a bind of high interest rates and uncertain markets for goods and services.

Since 1978, the number of personal bankruptcies has skyrocketed and the trend is expected to continue. In 1980 there were over 21,000 personal bankruptcies in Canada, reporting total liabilities at a staggering \$415 million. Most of these personal bankruptcies were "consumer debtor" bankruptcies where the debts did not arise from carrying on a business. It is a moot point whether consumer debtors who have overburdened themselves with credit should be permitted to avail themselves of the provisions of the present Bankruptcy Act.

The present legislation is essentially a remedy for unsecured creditors, although it does contain certain provisions dealing with secured creditors. For example, a secured creditor need not file a proof of claim if the realization on his security will cover all of the debt owing to him. However, the secured creditor is required to account for the amount actually realized. If the secured creditor suffers a shortfall on his security, he can claim for the balance owing (with interest up to the date of bankruptcy) as an ordinary unsecured creditor.

The Bankruptcy Act is a federal statute and applies uniformly across Canada. However, like the Criminal Code, its enforcement and administration is the responsibility of the provincial supreme courts. The principal player in any bankruptcy is the trustee, a person (usually an accountant) licensed by the Superintendent of Bankruptcy who functions as an officer of the provincial bankruptcy court. The Superintendent of Bankruptcy is an official with the Department of Consumer and Corporate Affairs in Ottawa.

The trustee's duty is to the creditors in each bankruptcy and he is bound to act in the best interests of the general body of creditors. His role includes notifying creditors, locating, preserving and realizing on the available assets, investigating the affairs of the bankrupt, reporting to the creditors and the court and distributing dividends in accordance with the priorities set out in the act.

In recent years, the trustees in Canada have created their own professional body called the Canadian Insolvency Association and are in the process of setting basic standards of training, qualification, practice and ethical conduct. In September 1981, the association adopted a Code of Professional Conduct which, for example, precludes its members from acting as trustee in the bankruptcy of a business for which the member or his associates acted as auditor or accountant during the immediately preceding two years.

2. Les problèmes liés à l'alcool et les difficultés conjugales sont souvent à l'origine de dépenses incontrôlées qui, si l'on y ajoute la vogue des cartes de crédit, feront que bon nombre de consommateurs finiront par se retrouver criblés de dettes.
3. En raison de la conjoncture économique difficile et imprévisible des dix dernières années, un grand nombre de personnes ont été victimes de taux d'intérêts élevés et de marchés de biens et de services instables.

Depuis 1978, le nombre des faillites personnelles augmente en flèche, et l'on prévoit que ce mouvement à la hausse se poursuivra. En 1980, plus de 21 000 Canadiens ont fait faillite, ce qui porte le montant total du passif à la somme stupéfiante de 415 millions de dollars. La plupart de ces faillites personnelles étaient attribuables à des dettes au titre de la consommation, et n'avaient pas été contractées pour fins commerciales. On n'a pas encore réussi à s'entendre sur la question de savoir si les petits débiteurs surchargés de dettes devraient être autorisés à se prévaloir des dispositions actuelles de la Loi.

Dans sa version actuelle, la Loi offre essentiellement un recours aux créanciers non garantis. Néanmoins, certaines de ses dispositions visent les créanciers garantis. A titre d'exemple, un créancier garanti n'a pas à déposer de preuve de réclamation si la liquidation des biens qu'il détient en garantie lui permet de récupérer toutes les sommes qui lui sont dues. Il doit toutefois rendre compte de la somme réalisée au moyen de la liquidation. Si la vente des biens liquidés ne suffit pas à couvrir la dette, le créancier garanti peut réclamer la différence (ainsi que les intérêts courus depuis la date de la faillite) à titre de créancier non garanti ordinaire.

La Loi sur la faillite est de compétence fédérale et s'applique à l'ensemble du Canada. Cependant, à l'instar du Code pénal, sa mise en application relève des Cours suprêmes provinciales. Le protagoniste principal dans toute faillite est le syndic, c'est-à-dire une personne (habituellement un comptable) autorisée à pratiquer par le Surintendant des faillites et faisant fonction d'agent pour le compte des cours de faillite provinciales. Le Surintendant des faillites est un haut fonctionnaire du ministère fédéral de la Consommation et des Corporations.

Le syndic agit au nom des créanciers du failli et doit défendre les intérêts de la masse des créanciers. Son rôle consiste à aviser les créanciers, à situer, protéger et liquider les biens disponibles, à examiner les affaires du failli, à en rendre compte aux créanciers et au tribunal et, enfin, à répartir les dividendes conformément aux priorités prévues dans la Loi.

Il y a quelques années, les syndics canadiens ont créé leur propre corporation professionnelle, mieux connue sous le nom de Conseil canadien d'insolvabilité, et ils s'emploient actuellement à définir les normes fondamentales en matière de formation, de qualifications, de pratiques et d'éthique. En septembre 1981, le Conseil a adopté le Code d'éthique professionnelle qui, à titre d'exemple, interdit à ses membres de faire fonction de syndics dans le cas d'une entreprise faillie auprès de laquelle le membre ou ses associés aurait rempli des fonctions de vérificateur ou de comptable au cours des deux années qui ont précédé la faillite.

Unfortunately, not all trustees approach their duties with the degree of impartiality, competence, or integrity that most creditors would wish. Through the activities of the Canadian Insolvency Association and more rigorous licensing by the Superintendent of Bankruptcy, it is hoped that such trustees can be compelled to improve their standards or get out of the business.

Other trustees, although perfectly competent and honest, invite criticism by forgetting who their real clients are. On occasion, such trustees can be seen or heard to describe the bankrupt as "a client". This misconception is heightened by the fact that, in a voluntary bankruptcy, the debtor will usually choose the trustee and will often make prior arrangements for the trustee's fees to be paid. On the other hand, there is no excuse for a trustee to fail to perform his duties with vigour and dispatch and with full accounting to the creditors; a creditor who perceives such conduct should not hesitate to demand a different attitude and complain to the appropriate authorities if the proper attitude is not forthcoming.

Abuses of the system

The majority of insolvent debtors, filing an Assignment in Bankruptcy, use the bankruptcy laws as they were intended. However, the removal of the stigma that was associated with bankruptcy as recently as two decades ago, has made bankruptcy easy and has led to some abuses. Certain individuals look to bankruptcy as a simple cure for their financial difficulties.

Here's a story about such a scoundrel — one who may well have been previously involved in an insolvency situation. He thinks he has mastered the fine art of avoiding his debts.

The writing is on the wall. Bertram E. Swift knows he is going to have to do something soon because his creditors are making unpleasant noises and have clearly lost all patience. He is up to his ears with personal loans and credit extensions, the business hasn't shown a profit for two years and the rent at the plant is three months overdue. Also, he has borrowed money from his sister-in-law (this worries him a bit but not too much).

So, before the guillotine descends, our overdrawn character decides to take steps.

He has already mortgaged the house to the hilt but what about the cottage? He quickly transfers the deed to his wife's name.

He gives some thought to selling the old silver tea service to a cousin who has always wanted it. She probably wouldn't think to check through the "hot line" at the Personal Property Security registration office where she would discover it was part of the mortgaged chattels; however, thoughts of fraud and apprehension cross his mind and he decides not to go quite that far.

Il est malheureux de constater que ce ne sont pas tous les syndicats qui remplissent leurs tâches avec toute l'impartialité, la compétence ou l'intégrité voulues. Il est à espérer que, grâce aux activités du Conseil canadien d'insolvabilité et au fait que le Surintendant des faillites observe des critères plus rigoureux lorsqu'il octroie des licences, ces syndicats pourront être amenés à réformer leur conduite ou à mettre terme à leurs activités de syndicats.

D'autres syndicats, même s'ils sont tout à fait compétents et parfaitement honnêtes, s'exposent à la critique, car ils semblent oublier qui sont leurs véritables clients. En effet, certains syndicats donnent parfois l'impression d'agir pour le compte du failli. Cette fausse impression paraît d'autant plus vraie que, dans le cas d'une faillite volontaire, le choix du syndic revient habituellement au failli, qui prend souvent des arrangements préalables pour assurer le paiement des honoraires du syndic. Par contre, un syndic n'a aucune excuse lorsqu'il n'effectue pas son travail avec rigueur et promptitude et ne présente pas un compte rendu complet aux créanciers. Tout créancier qui remarque une telle conduite doit aussitôt en parler avec le syndic et, si ce dernier ne modifie pas sa façon d'agir, porter plainte auprès des autorités compétentes.

Lacunes du système

La plupart des débiteurs insolubles qui déposent une cession de faillite n'abusent pas de la législation sur la faillite. Toutefois, le fait que la faillite ne soit plus une situation déshonorante, comme c'était le cas il y a encore vingt ans, a banalisé la faillite et donné lieu à des abus. En effet, certaines personnes considèrent la faillite comme un simple remède à leurs difficultés financières.

Voici l'histoire de l'un de ces individus peu recommandables, qui n'en est peut-être pas à sa première faillite. Il s'agit de M. Bertram E. Swift, qui croit être passé maître dans l'art de ne pas payer ses dettes.

Tous les signes annonciateurs de la catastrophe sont là. M. Swift sait qu'il va bientôt devoir faire quelque chose, car les créanciers commencent à s'agiter et ont manifestement perdu toute patience. Il a contracté emprunts sur emprunts et est allé à la limite des prolongations de crédit; son entreprise n'a enregistré aucun profit au cours des deux dernières années et il est en retard de trois mois pour le loyer de l'usine. Enfin, il a emprunté de l'argent de sa belle-soeur, quoique cela ne soit pas le premier de ses soucis.

Par conséquent, M. Swift, acculé au pied du mur par ses dettes, décide d'agir avant qu'il ne soit trop tard.

Sa maison est déjà grevée d'hypothèques, mais il lui reste le chalet. Il transfère rapidement l'acte de propriété au nom de sa femme.

Il envisage la possibilité de vendre le vieux service à thé en argent à une cousine qui en a toujours voulu. Il ne viendrait probablement pas à l'idée de cette dernière de communiquer avec le bureau d'enregistrement des biens mobiliers cédés en garantie où elle apprendrait que le service fait partie des biens personnels qui ont été mis en gage. Il décide toutefois de ne pas aller si loin, car une telle pratique constituerait une fraude pure et simple.

He transfers the car to his son. It isn't worth much, about \$2,000, but at least it will stay in the family and Swift can continue to drive it.

Out come the credit cards (no one has put a stop to them yet — the interest just keeps accruing). He goes on a trip, it's an expensive trip but who cares at this stage.

He gets back from the trip with a present for his sister-in-law, but she doesn't seem half as pleased as he expected and makes some acid remarks about the \$15,000 owing. Her comments are so acid, in fact, that he de-registers his RRSP and repays the loan with the proceeds.

Next, he decides that his brother's business could use some of the equipment and inventory down at the plant — might as well move since the landlord will only grab it for arrears of rent. He makes a deal with his brother to buy the assets for 10¢ on the dollar and then cons his brother into giving him a job at \$5,000 per month.

Finally, he goes to a new banker and gets enough money on a personal loan to pay a trustee to handle his bankruptcy.

Before any of his creditors have an opportunity to move, Bertram Swift files an Assignment in Bankruptcy and, as it develops, demonstrates his ignorance of the law as well.

Retribution

What should happen now, given the correct bankruptcy procedures on the part of the trustee and the creditors?

Swift files a sworn Statement of Affairs with the trustee, showing that he has no assets but does have sizable debts. The trustee questions Swift at some length and becomes suspicious. He informs the official receiver (a local official representing the Superintendent of Bankruptcy) of his suspicions and arranges for extra questions to be asked when Swift attends before the official receiver to be examined under oath. When pressed, Swift admits his actions (except for RRSP and repayment of loan to his sister-in-law).

The trustee sends out bankruptcy notices to all creditors and, at the first meeting of creditors, reports the results of his investigation to date, including the transfer of assets. Because of the potential problems, the trustee asks that inspectors be appointed (not usually done where there are no assets). Several creditors volunteer and are duly elected. One of them is a banker who points out the missing RRSP which appeared on a personal statement supplied by Swift a year ago.

At the meeting of inspectors (immediately following the creditors' meeting), the trustee is authorized to take steps to deal with the following matters:

Il transfère la voiture au nom de son fils. Le véhicule ne vaut plus que 2 000\$, mais au moins il restera dans la famille, et M. Swift pourra continuer de s'en servir.

Au tour des cartes de crédit, maintenant. (Tout le monde continue de s'en servir, et les intérêts continuent de s'accumuler). Il fait un voyage dispendieux, en se disant qu'au point où il en est, mieux vaut en profiter.

Il rapporte de voyage un cadeau pour sa belle-soeur, mais celle-ci ne semble pas aussi contente qu'il l'avait prévu et fait certaines remarques fort désobligeantes au sujet des 15 000\$ qu'il lui doit. Ces remarques sont si désobligeantes qu'il décide de monnayer son REER et de rembourser le prêt avec les fonds accumulés.

Ensuite, il décide qu'une partie de l'équipement et du stock qui se trouve à son usine pourrait rendre service à son frère, qui possède une entreprise, — mieux vaut les déménager que de laisser le propriétaire effectuer une saisie pour récupérer les arriérés de loyer. Il s'entend avec son frère pour que ce dernier achète les biens à raison de 10 cents par dollar et réussit à le convaincre de lui donner un emploi à 5 000\$ par mois.

Enfin, il se rend à une nouvelle banque et obtient un prêt personnel qui lui permettra de payer un syndic pour s'occuper de sa faillite.

Avant qu'aucun de ses créanciers n'ait eu le temps de réagir, Bertram Swift dépose une cession de faillite et, comme on pourra le constater par la suite, manifeste de même son ignorance de la Loi.

Rétribution

Comment les choses devraient-elles se passer maintenant, en ce qui concerne le syndic et les créanciers, d'après la procédure de faillite établie?

M. Swift présente au syndic un bilan de liquidation, document qui révèle que le débiteur ne possède aucun bien, mais qu'il a beaucoup de dettes. Le syndic, après avoir interrogé assez longuement M. Swift, éprouve quelques soupçons. Il communique ses soupçons au séquestre officiel (agent local qui représente le Surintendant des faillites) et s'arrange pour que M. Swift soit interrogé plus à fond au moment où le séquestre officiel devra l'interroger sous serment. Poussé au pied du mur, M. Swift confesse ses actes, mais omet de parler des fonds du REER qui ont servi à rembourser sa belle-soeur.

Le syndic fait parvenir des avis de faillite à tous les créanciers et, au cours de la première assemblée, rend compte de son enquête sans oublier de mentionner le transfert des biens. En raison des problèmes qui pourraient se poser, le syndic demande que des inspecteurs soient nommés (il s'agit d'une pratique inhabituelle lorsqu'il n'y a pas de biens). Plusieurs créanciers se portent volontaires et sont élus selon la règle établie. L'un d'entre eux, qui représente une banque, remarque l'absence du REER, alors que celui-ci figurait dans une déclaration personnelle fournie par M. Swift un an plus tôt.

A l'assemblée des inspecteurs (qui suit celle des créanciers), le syndic est autorisé à prendre les mesures qui s'imposent en vue de régler les problèmes suivants:

- Payment of \$15,000 to the sister-in-law on the eve of bankruptcy is clearly a preference under Section 73 of the Bankruptcy Act. The trustee brings a motion before the Bankruptcy Court to declare the payment preferential and orders the money returned to the estate.
- Transfer of the cottage to Swift's wife is clearly a settlement under Section 69 of the Bankruptcy Act. The trustee brings a motion before the bankruptcy court to declare the transfer of a fraudulent conveyance and orders the title transferred to the estate. The property is subsequently sold and the trustee realizes \$25,000.
- As with the cottage, the transfer of the car to the son can be set aside. However, before the trustee takes any action, the son offers to pay the trustee the fair market value of the car —\$2,000. After checking to ensure that the son is using his own money and not Swift's and getting the inspectors' approval, the trustee accepts the settlement.
- The trustee finalizes his review of Swift's books and learns the true extent of the missing inventory and equipment. A motion is brought before the bankruptcy court declaring the sale to Swift's brother a "reviewable transaction" under Section 78 of the Bankruptcy Act and judgment is given against the brother for \$54,000, being the difference between the true value of the assets in question (\$60,000) and the amount actually paid (\$6,000). The trustee eventually collected the \$54,000.
- With permission of the inspectors, the trustee brings an application under Section 48 of the Bankruptcy Act for an order attaching 30% (the maximum) of Swift's post-bankruptcy salary. The bankruptcy court determines that Swift requires \$4,000 per month to support his family (aged mother, wife and four kids) and orders Swift's employer to remit balance (\$1,000 per month) to trustee.
- The trustee reports to the inspectors that Swift may have committed one or more offenses under the Bankruptcy Act and/or the Criminal Code. After informing the Superintendent of Bankruptcy, the RCMP are brought in and eventually two charges are laid against Swift. First, he failed to disclose the payment to his sister-in-law of \$15,000 just prior to his bankruptcy as required by Section 129 of the Bankruptcy Act. Second, he was charged with the fraudulent transfer of assets to his wife, son and brother on the eve of bankruptcy contrary to Section 169 of the Bankruptcy Act. A possible charge of perjury under the Criminal Code was dropped since it duplicated the first charge under the Bankruptcy Act. At trial, Swift is convicted on both charges and receives a sentence of six months concurrent. He is serving time on weekends under the partial release program and continues to work for his brother during the week.
- Il apparaît clairement que le paiement de 15 000\$ effectué à la belle-soeur de M. Swift à la veille de la faillite constitue un acte préférentiel, comme le prévoit l'article 73 de la Loi sur la faillite. Le syndic demande à la Cour de faillite de déclarer le paiement préférentiel et d'ordonner que l'argent soit restitué à la masse de l'actif.
- Il apparaît évident que le transfert de propriété du chalet à l'épouse de M. Swift est une disposition, telle que le prévoit l'article 69 de la Loi sur la faillite. Le syndic demande à la Cour de faillite de déclarer le transfert de propriété frauduleux et d'ordonner que le titre de propriété soit transféré à la masse de l'actif. La vente de la propriété rapportera 25 000\$ au syndic.
- Comme dans le cas du chalet, le transfert de propriété de la voiture au fils de M. Swift peut être annulé. Toutefois, avant que le syndic vende la voiture, le fils offre de lui verser la juste valeur marchande de la voiture, soit 2 000\$. Après avoir vérifié que le jeune Swift tire cet argent de sa propre poche et non de celle de M. Swift, et après avoir obtenu l'accord des inspecteurs, le syndic approuve cet arrangement.
- Le syndic clôt l'examen des registres comptables de M. Swift et résout le mystère des stocks et de l'équipement manquants. Il demande à la Cour de faillite de déclarer «transaction révisable» la vente survenue entre M. Swift et son frère, comme le prévoit l'article 78 de la Loi sur la faillite. Le frère de M. Swift est condamné à payer 54 000\$, soit la différence entre la valeur réelle des biens en question (60 000\$) et le montant qui avait été versé (6 000\$). Le syndic réussira à récupérer la somme au complet.
- Avec la permission des inspecteurs, le syndic produit une demande en vertu de l'article 48 de la Loi afin d'obtenir une ordonnance de saisie de 30% (le maximum prévu) du salaire touché par M. Swift après la faillite. La Cour de faillite établit que ce dernier a besoin de 4 000\$ par mois pour subvenir aux besoins de sa famille (c.-à-d. sa vieille mère, son épouse et ses quatre enfants) et ordonne à l'employeur de M. Swift de remettre la différence (soit 1 000\$ par mois), au syndic.
- Le syndic fait savoir aux inspecteurs que M. Swift a peut-être commis une ou plusieurs infractions à la Loi sur la faillite et/ou au Code pénal. Après avoir avisé le Surintendant des faillites de ce fait, le syndic charge la GRC de faire enquête et, finalement, deux chefs d'accusation sont portés à l'endroit du failli. En premier lieu, celui-ci a omis de mentionner le paiement de 15 000\$ à sa belle-soeur à la veille de la faillite, comme l'exige l'article 129 de la Loi sur la faillite. En deuxième lieu, il est accusé d'avoir transféré frauduleusement, avant de déclarer faillite, des biens à son épouse, à son fils et à son frère, actes qui constituent des infractions à l'article 169 de la Loi. Une éventuelle accusation de faux serment, portée en vertu du Code pénal, a été retirée, car elle ne faisait que répéter le premier chef d'accusation porté en vertu de la Loi sur la faillite. À l'issue du procès, M. Swift est déclaré coupable aux deux chefs d'accusation et condamné à purger concurremment une peine de six mois de prison. Il purge sa peine en fin de semaine, conformément au programme de libération partielle, et continue de travailler pour son frère pendant la semaine.

- As required by statute, the trustee arranges a date for hearing the bankrupt's application for discharge and notifies all creditors who filed claims. At the hearing before the registrar (a judicial officer of the bankruptcy court), it was found that several creditors filed objections and the trustee's report (approved by the inspectors) contained full particulars of Swift's activities both before and after bankruptcy. In view of such evidence, the hearing is adjourned to come back on before a judge sitting in bankruptcy court. At that hearing, Swift's legal counsel advises the court that Swift was ignorant of the law, has acted without thinking and intended no harm. The bankruptcy judge refuses to accept such explanation and finds Swift's conduct subject to censure. Swift is granted a suspended discharge (not to take effect for one year) on condition that Swift consents to a judgment being entered against him in favour of the trustee in the amount of \$24,000, payable at the rate of \$1,000 per month. Swift consents, the judgment is entered and, eventually, the trustee collects \$24,000 from Swift out of after-acquired earnings. In addition, the bankruptcy judge finds that debts totalling \$1,800 incurred through the use of credit cards for "necessaries of life" were not discharged by the bankruptcy pursuant to Section 148 of the Bankruptcy Act; several months later, Swift pays these debts in full.

The trustee completes his administration of the estate and distributes to creditors a total of \$126,000 — a far cry from the no-asset bankruptcy which the creditors originally faced.

The banker's role

When the banker received notice of Swift's bankruptcy, he researched his file for information on Swift, filed a proof of claim for his loans, attended the first meeting of creditors, agreed to act as an inspector, advised the trustee of the missing RRSP and filed an objection to Swift's discharge. All these steps aided materially in the bankruptcy process and were instrumental in bringing the matter to a proper conclusion.

(B) Customer bankrupt? All is not lost

- Personal bankruptcy is seldom inevitable. In a vast majority of cases, early diagnosis of the problem or problems and prompt corrective action can avert a course which, though increasingly common, is nevertheless highly painful to the bankrupt as well as to the creditors. Bankers, who stand to be among the major losers, have a particular stake in doing whatever they can to stop their customers from opting for a supposedly easy way out of their financial dilemma.

How can you tell that a customer is in trouble? While there is no definitive answer, the following symptoms precede, individually or in various combinations, most personal bankruptcies:

- Frequent loan consolidations

- Comme le prévoit la Loi, le syndic fixe une date à laquelle le failli pourra présenter sa demande de libération et avise les créanciers qui ont déposé des réclamations. Au cours de l'audition devant le registraire (officier judiciaire de la Cour de faillite), il est constaté que plusieurs créanciers ont présenté des objections et que le rapport du syndic (approuvé par les inspecteurs) comportait certaines précisions relatives aux activités de M. Swift et ce, tant avant qu'après la faillite. En raison d'une telle preuve, l'audition est suspendue et devra se poursuivre devant un juge de la Cour de faillite. Au cours de cette audition, l'avocat de M. Swift fait valoir au juge que son client ignorait la Loi et qu'il a agi sans réfléchir et sans mauvaise intention. Le juge rejette de tels arguments et qualifie la conduite de M. Swift blâmable. Ce dernier se voit accorder une libération suspendue (qui prendra effet dans un an) à condition de consentir à ce qu'un jugement soit prononcé contre lui en faveur du syndic, pour la somme de 24 000\$ payable à raison de 1 000\$ par mois. M. Swift consent, le jugement est rendu et le syndic réussit à recouvrer 24 000\$ auprès de M. Swift à même les revenus de ce dernier. De plus, le tribunal estime, d'après l'article 148 de la Loi sur la faillite, que le failli ne sera pas libéré de la dette de 1 800\$ contractée au titre des «choses nécessaires à la vie», au moyen de cartes de crédit. Plusieurs mois plus tard, M. Swift s'acquitte complètement de cette dette.

Le syndic met un point final à l'administration de l'actif et répartit la somme de 126 000\$ entre les créanciers — ce qui est nettement préférable à la faillite sans actif avec laquelle les créanciers se trouvaient aux prises au départ.

Le rôle du directeur de la banque

Lorsque le directeur de la banque a reçu l'avis concernant la faillite de M. Swift, il a dû faire une recherche dans ses dossiers afin d'en extraire des renseignements sur M. Swift, déposer une preuve de réclamation relative aux emprunts de son client, accepter d'agir comme inspecteur, informer le syndic du REER manquant et présenter une objection relative à la libération de M. Swift. Toutes ces mesures ont facilité le déroulement du processus de faillite et ont contribué au traitement pertinent du dossier.

B) Votre client a fait faillite? Tout n'est pas perdu!

- Une faillite personnelle est rarement inévitable. Dans la plupart des cas, le prompt dépistage du ou des problèmes et l'adoption rapide de mesures correctives peuvent permettre à un particulier d'éviter une situation qui, bien que de plus en plus fréquente, demeure néanmoins désagréable, tant pour le failli que pour les créanciers. Les banques, auxquelles ces faillites peuvent imposer de lourdes pertes, ont particulièrement intérêt à recourir à tous les moyens dont elles disposent en vue d'empêcher leurs clients de choisir la façon supposément la plus simple de se sortir de leur impasse financière.

Comment savoir si les choses vont mal pour un client? Bien qu'on ne puisse pas répondre de façon catégorique à cette question, il est bon de savoir que les symptômes suivants, pris individuellement ou associés à d'autres, sont les signes annonciateurs de la plupart des faillites personnelles:

- des consolidations de prêts répétées

- Frequent requests from creditors for information about the customer
- Persistent overdrafts
- Promises not kept
- Telephone calls not returned
- Conveyance of assets to wife and other relatives
- Changes in family circumstances, particularly marriage breakup or divorce
- Job changes
- Sizable security interests registered against the customers

Bankers who sense that a customer is in trouble can start out by offering to put their own and their bank's expertise at the disposal of the customer. Most banks have a wealth of printed information on budgeting, financial planning and credit management; yet all too often, bankers wait for the customer to ask before they make this information available. They should be far less modest about marketing their expertise. A computer manufacturer or appliance dealer does not wait to be asked by a customer before offering advice on the care and maintenance of the purchase, or suggesting a service contract; by the same token, bankers should feel free to offer advice on the management of loans which they make available to their customers.

Another way in which bankers can help customers deal with financial problems is by drawing their attention to other sources of assistance. Most provinces have excellent credit counselling services, fully equipped to consolidate loans, decide how much an individual or family can afford to pay off every month and pro-rate such payments among the creditors. Such counselling often enables people to emerge, financially and psychologically, from apparently hopeless situations. *Bankruptcy is an option of last resort; it should not even be contemplated until all other possibilities have been fully explored.*

When the worst happens

But no matter what you do and how hard you try to help, the worst can and often does happen. Let us assume you have a customer called Wilfrid Sharpe who owes your bank \$60,000. Your relationship has always been satisfactory and you had no qualms renewing the loan a year ago. One day, a notice arrives from a local trustee in bankruptcy advising you that Mr. Sharpe has gone bankrupt. To make matters worse, the trustee also informs you that the bankruptcy is a "Summary Administration" (which means that there are no assets with which to repay Sharpe's debts). What do you do next?

This is no time to sit back and bemoan your bad luck, the state of the economy or the evils of a credit card mentality. Obviously, you start out by filing a Proof of Claim. This will entitle you to vote and generally participate in the bankruptcy proceedings.

- de fréquentes demandes de renseignements présentées par les créanciers au sujet du client
- des découverts persistants
- des engagements non respectés
- des appels téléphoniques non retournés
- des transferts de biens au conjoint ou à d'autres parents
- des difficultés familiales, particulièrement une séparation ou un divorce
- des changements d'emploi
- des garanties d'importance considérable enregistrées sur les biens des clients.

Les gérants de banque qui pressentent que les choses vont mal pour l'un de leurs clients devraient tout d'abord lui offrir de l'aider, en mettant leur expérience et leurs connaissances à sa disposition. La plupart des banques offrent une multitude d'imprimés sur la préparation d'un budget, la planification financière et la gestion du crédit. Malheureusement, les gérants de banque attendent bien souvent que les clients leur demandent eux-mêmes ces renseignements. Pourquoi sont-ils si timides lorsqu'il s'agit de montrer leurs compétences? Un fabricant d'ordinateurs ou un vendeur d'appareils ménagers n'attend pas d'y être invité pour donner des conseils à un client sur l'entretien de son produit ou pour lui offrir un contrat de service après-vente. De même, les banques ne doivent pas hésiter à conseiller leurs clients sur la façon d'administrer les emprunts qu'ils ont contractés.

Les banques peuvent aussi aider leurs clients à venir à bout de problèmes financiers en leur faisant connaître d'autres formes d'aide. La plupart des provinces disposent en matière de crédit d'excellents services de consultation, lesquels sont en mesure de consolider des prêts, de déterminer le montant des paiements qu'il sera possible à un particulier ou à une famille d'effectuer chaque mois et de répartir proportionnellement ces paiements entre les divers créanciers. Grâce à de tels services, certaines personnes arrivent souvent à se sortir de situations apparemment sans issue et à éviter un désastre financier et moral. La faillite est une solution de dernier recours et ne doit pas être envisagée tant que toutes les autres solutions n'ont pas été examinées à fond.

Lorsque le pire se produit

Mais quoi que vous fassiez pour aider votre client, le pire peut se produire et, hélas, se produit assez souvent. Supposons que l'un de vos clients, un certain M. Wilfrid Sharpe, ait emprunté 60 000\$ à la banque. Vos rapports avec ce client se sont toujours révélés satisfaisants, et vous n'avez eu aucune hésitation à renouveler le prêt, il y a un an. Un jour, un syndic de faillite de la région vous fait parvenir un avis selon lequel M. Sharpe a déclaré faillite. Ce qui n'arrange pas les choses, c'est que le syndic a précisé dans l'avis que la faillite fait l'objet d'une «administration sommaire» (ce qui signifie qu'il n'y a pas de biens à liquider pour rembourser les créances de M. Sharpe). Que pouvez-vous faire dans de telles circonstances?

Ce qu'il faut éviter à tout prix, c'est de capituler en maugréant contre le mauvais sort, la conjoncture économique ou les maux engendrés par le système des cartes de crédit. Il faut déposer tout d'abord une preuve de créance. Ce document donne à la banque le droit de voter et lui permet de participer, de façon générale, aux procédures de faillite.

But having done that, there are six additional steps you can and should take in an effort to minimize your loss.

1. *Review Sharpe's file*, start looking for assets. His chequing account will turn out to be overdrawn and his savings account will have a balance of less than \$2.00. On the other hand you will find that, at the time Sharpe renewed his loan, his assets included RRSPs worth \$32,000 a \$56,000 equity in his home and \$10,000 in Canada Savings Bonds. That added up to a total of \$98,000. Where has it all gone? —

2. In search of the answer, *contact the trustee*. The information with which he will provide you is far from reassuring. You will discover that:

- The RRSPs were deregistered several months ago;
- Sharpe told the trustee that he used to have some Canada Savings Bonds, but he couldn't remember what they were worth and, in any case, he had cashed them in long ago;
- Sometime within the past year, Sharpe transferred his home to his wife's name, presumably for love and affection and the sum of \$2.00.

You will recall with a pang of regret that you suggested a year ago that Sharpe's wife sign the loan application as co-guarantor; but Sharpe protested that this was pointless since his wife had no assets of her own (which was true at the time), so you didn't press the point.

- To complicate matters further, Sharpe and his wife separated some two months ago.

3. *Attend the creditors' meeting*, where the trustee's report should provide further information about your customer's assets. In the hypothetical (but fairly typical) case of Wilfrid Sharpe, you will discover that he used the net proceeds (after tax) of his deregistered RRSPs to pay off a debt to his father. In the trustee's opinion, this payment constitutes a fraudulent preference under Section 73 of the Bankruptcy Act, while the transfer of Sharpe's home to his wife less than a year before his bankruptcy is almost certainly a settlement of property contrary to Section 69 of the act. Chances are that the bankruptcy court would uphold an application to have these assets restored to the bankrupt estate. However, in the absence of any funds in the estate, the trustee is not willing to launch the necessary court applications.

A further piece of information which was not in your file concerns Sharpe's fairly substantial managerial salary. It seems that \$1,000 a month of his income is going to a credit union in connection with a loan which he had never bothered mentioning to you.

Mais une fois cette première démarche accomplie, il reste six autres dispositions à prendre en vue de limiter les pertes.

1. *Vous étudiez le dossier de M. Sharpe* afin de vérifier s'il possède des biens. Son compte-chèques sera certainement à découvert, et le solde de son compte d'épargne probablement de moins de 2\$. Toutefois, vous constaterez qu'au moment où M. Sharpe a renouvelé son emprunt, la masse de ses biens était notamment constituée de REER(s) d'une valeur de 32 000\$, d'une part résiduaire de 56 000\$ dans sa maison et de 10 000\$ en obligations d'épargne du Canada. Ces avoirs représentaient la somme de 98 000\$. Qu'en est-il advenu?

2. Pour en avoir le coeur net, *vous communiquez avec le syndic*. Malheureusement, les renseignements qu'il vous donne sont loin d'être rassurants. En effet,

- les REER(s) ont été monnayés, il y a plusieurs mois;
- M. Sharpe a indiqué au syndic qu'il avait déjà eu des obligations d'épargne du Canada, mais qu'il ne se souvenait pas du montant que cela représentait et que, de toute façon, il les avait encaissées il y a déjà bien longtemps;
- l'année dernière, M. Sharpe a transféré l'acte de propriété de la maison au nom de son épouse, en gage d'amour et d'affection et pour la modique somme de 2\$!

A ce moment-là, vous vous rappelerez probablement, avec d'amers regrets, avoir suggéré à M. Sharpe, il y a un an, que son épouse signe la demande d'emprunt à titre de caution; M. Sharpe avait soutenu que la chose était inutile puisque sa femme n'avait aucune possession (ce qui était vrai à l'époque), et vous n'aviez donc pas cru bon d'insister.

- Pour compliquer la situation, les Sharpe se sont séparés il y a environ deux mois.

3. *Vous assistez à l'assemblée des créanciers* où, grâce à la présentation du rapport du syndic, vous obtiendrez de plus amples renseignements sur les biens de votre client. Dans le cas hypothétique, mais assez typique, de Wilfrid Sharpe, vous apprendrez que ce dernier a eu recours aux produits nets (après déduction d'impôt) de la vente de ses REER(s) pour rembourser l'argent qu'il avait emprunté de son père. Le syndic estime que ce paiement constitue une préférence frauduleuse aux termes de l'article 73 de la Loi sur la faillite, et il est presque certain que le transfert de propriété à son épouse, effectué moins d'un an avant la faillite, constitue une disposition de biens qui contrevient à l'article 69 de la Loi. Il est probable que la Cour de faillite accueillerait une demande de restitution des biens à l'actif du failli. Cependant, étant donné l'absence de fonds dans l'actif, le syndic n'est pas prêt à faire les démarches requises auprès de la Cour.

Au cours de la réunion, vous apprenez une autre nouvelle au sujet du salaire assez substantiel que M. Sharpe touche à titre de gérant. Il semblerait qu'une tranche de 1 000\$ par mois de son salaire va à une coopérative de crédit en remboursement d'un emprunt dont il ne vous avait jamais parlé.

4. At the first meeting of creditors, *offer to act as an inspector*. The Bankruptcy Act provides for the appointment of one to five inspectors. Under the act, inspectors may be appointed even in a Summary Administration, so be sure to insist that this is done. Being an inspector will enable you to supervise the administration of the bankrupt estate. This may admittedly turn out to be an unproductive exercise; but if you want to make sure that everything possible will be done to minimize the bank's loss, you must be willing to get involved. By the way, the pay isn't great, it varies from \$3.00 to \$10.00 per meeting, depending on the size of the estate. The present Bankruptcy Act was enacted in 1948 and hasn't caught up with inflation.

5. *Consider proceeding on your own*. Section 20 of the Bankruptcy Act provides that, where a creditor requests the trustee to take any proceeding that the creditor believes would benefit the estate, if the trustee is unable or unwilling to comply, the creditor may apply for a court order authorizing the creditor to proceed in his own name and at his own expense and risk. Other creditors must be informed about the contemplated proceeding and be given the opportunity to join in the action and to pay their share of the cost. Any proceeds from the action belong exclusively to the creditor or creditors who instituted it to the extent of their costs and claims; the surplus (if any) goes to the estate.

In the case of Sharpe, the bank is by far the largest creditor and it is unlikely that anyone else will join in, let alone take the initiative. You therefore contact the bank's legal counsel who advises you that you have an excellent chance of succeeding in a court action to recover the money paid to Sharpe's father. Section 73 of the Bankruptcy Act provides that any payment, transfer or security made or given by an insolvent debtor within the three months immediately prior to the date of bankruptcy which has the effect of preferring a creditor over the other creditors is void against the trustee in bankruptcy; this period is extended to 12 months if the bankrupt and the creditor are related.

Shaky chances

You therefore instruct your counsel to obtain an order under Section 20 and then attack the preference under Section 73. A few months later, you are delighted to hear that the action against Sharpe's father was successful and has resulted in full recovery of the \$24,000 preference.

The same principle would apply to the transfer of the home to Sharpe's wife, were it not for the fact that she and her husband have separated. The court will normally rule that a wife

4. A l'occasion de première assemblée des créanciers, *vous vous portez volontaire à agir comme inspecteur*. La Loi sur la faillite prévoit qu'il peut y avoir de un à cinq inspecteurs. En outre, des inspecteurs peuvent être nommés même dans le cas d'une administration sommaire, et il est dans votre intérêt d'insister pour que les choses se passent ainsi. A titre d'inspecteur, vous serez en mesure de surveiller l'administration de l'actif. Cette tâche se révélera peut-être finalement infructueuse, mais si vous voulez tout tenter pour minimiser les pertes de la banque, il faut prendre une part active à l'administration de la faillite. Évidemment, vous ne toucherez qu'entre 3\$ et 10\$ pour assister à chaque assemblée, compte tenu de l'importance de l'actif. En effet, la loi actuelle sur la faillite, adoptée en 1948, n'a pas suivi le cours de l'inflation.

5. *Vous envisagez d'intenter vous-même des procédures*. Aux termes de l'article 20 de la Loi, si un créancier demande au syndic d'intenter des procédures qui, à son avis, seraient à l'avantage de l'actif et que le syndic ne peut intenter ces procédures ou s'y refuse, le créancier peut obtenir du tribunal une ordonnance l'autorisant à intenter des procédures en son propre nom et à ses propres frais et risques. Les autres créanciers doivent être avisés des procédures projetées et avoir l'occasion de participer aux procédures qui seront intentées à condition de payer leur part des frais. Tout profit réalisé grâce aux procédures appartient exclusivement, jusqu'à concurrence de sa réclamation et des frais, au créancier qui a intenté lesdites procédures; l'excédent, s'il en est, appartient à l'actif.

Étant donné que, dans le dossier Sharpe, la banque est le créancier principal, il est peu probable que quelqu'un d'autre se joigne à la banque pour intenter des procédures et encore moins qu'il prenne l'initiative d'une telle démarche. Vous communiquez donc avec l'avocat de la banque, et ce dernier vous informe que vous avez de très bonnes chances de remporter le procès qui vous permettrait de récupérer l'argent versé par M. Sharpe à son père. En effet, aux termes de l'article 73 de la Loi sur la faillite, tout paiement ou transfert fait ou tout bien cédé par un débiteur insolvable dans les trois mois précédant la faillite qui a pour effet d'accorder à un créancier une préférence sur les autres créanciers est considéré nul et inopposable au syndic chargé de la faillite; en outre, lorsque le failli et le créancier sont liés, la période prévue n'est plus de trois mois, mais de douze.

Lorsque les résultats sont incertains

Vous chargez donc votre avocat d'obtenir une ordonnance, en vertu de l'article 20, et faites ensuite une requête en vertu de l'article 73 pour faire annuler le paiement préférentiel susmentionné. Quelques mois plus tard, vous apprenez avec satisfaction, que l'action intentée à l'endroit de M. Sharpe père a été couronnée de succès et que les 24 000\$ ont été versés à la masse de l'actif.

Le même principe devrait s'appliquer dans le cas du transfert de propriété à l'épouse de M. Sharpe, si ce n'était du fait qu'elle et son mari se sont séparés. En règle générale, la cour

was not acting in good faith if she knew that the whole object of a transaction was to remove property from the clutches of her husband's creditors. It seems clear that this is exactly what happened in the case of the Sharpes.

But where there has been a marriage breakup, family law legislation generally entitles each spouse to half the equity in a matrimonial home regardless of whose name the house is in. In two recent court actions, the court ruled that the wife was entitled to half the home not only in case of divorce or annulment, but also "where the spouses are separated and there is no reasonable prospect of the resumption of cohabitation". Since you have no way of evaluating the Sharpes' prospects of cohabitation, your chances of recovering the full \$56,000 equity in the home seem at best shaky.

In due course, Mrs. Sharpe's lawyer advises your legal counsel that she is prepared to take out a second mortgage on the house in the amount of \$25,000 and to turn over the proceeds of the mortgage to the trustee for the general benefit of creditors in return for a release by the trustee of all claim against the house. Under the circumstances, this seems like a reasonable compromise, particularly since the bank is the major creditor and the ultimate recipient of some 80 per cent of any money recovered by the trustee.

6. *Instruct the trustee to obtain an order under Section 48 of the Bankruptcy Act.* This section of the Act in effect permits the trustee to apply to the court for an order directing that part of the current earnings of the bankrupt be paid to the trustee for the general benefit of creditors.

Unfortunately in Sharpe's case the situation is complicated by the fact that \$1,000 a month is already being paid to the credit union under a wage assignment. The question of whether such a wage assignment takes precedence over an Assignment in Bankruptcy has been a thorny legal problem for a number of years, particularly since the enactment of the Personal Property Security Act in Ontario and similar legislation in other provinces. Efforts have been made to argue before the courts that a wage assignment became a "security interest" which required "perfection" by registration; if not registered, it was an unperfected security interest and therefore subordinate to the interest of a trustee in bankruptcy. In June 1979, the Ontario Court of Appeal held (in *Re: Beaton*) that Section 48 of the Bankruptcy Act takes precedence over an *unregistered* wage assignment. Only if a credit union registers its wage assignment properly before the bankruptcy does that assignment take priority over any order under Section 48. But even in the latter case, the law limits the credit union's wage assignment to 30 per cent of income; if the bankrupt is earning a substantial salary, he may be ordered under Section 48 to pay an additional amount to the trustee.

As an inspector, you are entitled to instruct the trustee to proceed under Section 48. The application to court is relatively simple and you are soon rewarded with the news that

conclut qu'un conjoint n'a pas agi de bonne foi lorsqu'il sait qu'une transaction particulière a pour objet de soustraire une propriété aux griffes des créanciers de son conjoint. Il semble évident que c'est exactement ce qui s'est produit dans le cas des Sharpe.

Cependant, dans un cas de séparation, la législation en matière de droit de la famille accorde habituellement à chacune des deux parties en cause la moitié de la valeur nette de la maison familiale, quelque soit le nom du conjoint qui figure à l'acte de propriété. A l'issue de deux procès tenus récemment, la cour a rendu un jugement selon lequel l'épouse a droit à la moitié de la valeur de la maison non seulement en cas de divorce ou d'annulation de mariage, mais aussi «lorsque les conjoints se sont séparés et qu'il n'y a aucun espoir raisonnable qu'ils reprennent leur cohabitation». Comme vous ne disposez d'aucun moyen de savoir si les Sharpe envisagent de reprendre leur vie commune, vos chances de recouvrer la somme de 56 000\$ représentant la valeur nette de la maison semblent assez minces.

En temps opportun, l'avocat de Mme Sharpe fait savoir à votre avocat qu'elle accepterait de contracter une seconde hypothèque de 25 000\$ sur la maison et d'en remettre le produit au syndic, au profit des créanciers, à condition que le syndic abandonne toute réclamation visant la maison. Dans les circonstances, ce marché semble être un compromis raisonnable, étant donné surtout que la banque est le créancier principal et l'ultime bénéficiaire d'environ 80% de toute somme d'argent recouvrée par le syndic.

6. *Vous chargez le syndic d'obtenir une ordonnance en vertu de l'article 48 de la Loi sur la faillite.* Cet article permet en effet au syndic de demander à la cour de rendre une ordonnance afin qu'une partie du salaire gagné par le failli soit remise au syndic au profit des créanciers.

Malheureusement, dans le cas du dossier qui nous intéresse, la situation se complique du fait qu'une somme de 1 000\$ par mois est déjà versée à une coopérative de crédit au moyen d'une cession de salaire. La question de savoir si une telle retenue l'emporte sur une cession générale de biens pose un problème juridique délicat depuis un certain nombre d'années et, plus particulièrement, depuis l'adoption de la Loi sur les sûretés mobilières (Personal Property Security Act) de l'Ontario et de lois semblables dans d'autres provinces. D'aucuns ont plaidé devant les tribunaux qu'une cession de salaire constituait une «garantie» qui doit être enregistrée; sans enregistrement, la cession serait nulle et, par conséquent, subordonnée à l'intérêt d'un syndic de faillite. Au mois de juin 1979, la Cour d'appel de l'Ontario a jugé, dans l'affaire *Beaton*, que l'article 48 de la Loi sur la faillite a priorité sur une cession de salaire non enregistrée. Pour que ce type de cession ait priorité sur une ordonnance rendue en vertu de l'article 48, il faut qu'une coopérative de crédit ait enregistré la cession de salaire en bonne et due forme avant la déclaration de faillite. Cependant, même dans ce dernier cas, la Loi limite le montant pouvant être retenu sur le salaire à 30% du revenu; si le failli touche un salaire substantiel, il risque de se voir ordonner, en vertu de l'article 48, à verser une somme supplémentaire au syndic.

A titre d'inspecteur, vous êtes en mesure d'ordonner au syndic de prendre les dispositions prévues à l'article 48. La demande devant être présentée à la cour est relativement

Sharpe has been ordered to pay \$1,000 a month to the trustee for distribution among the creditors (the credit union has not registered its wage assignment).

While you are waiting for this decision, you should review the debtor's conduct both before and after the bankruptcy to see whether there is any basis to object to this discharge. In Sharpe's case, there were several attempts to defraud or hinder creditors and you should file an objection at the time of the hearing of the bankrupt's application for discharge. The court may decide to grant either a suspended discharge (in which case any order made under Section 48 will continue in force) or a conditional discharge which would, for example, order the bankrupt to continue paying a certain amount into the estate for a stated period of time.

Though such payments are seldom large — \$1,000 a month is rather exceptional — they do reinforce the principle that improper conduct entails its own penalties. In addition, many bankrupts find the proceedings less pleasant than they expected, in which case they are less likely to repeat the experience.

The final outcome

Several months later, you receive a registered letter which contains a healthy dividend cheque from the trustee. All told, the estate recovered the \$25,000 equity in the home, an income tax refund of \$8,000 plus \$11,000 paid by Sharpe over the 11-month period that the Section 48 order was in force. Even after deducting legal costs and the trustee's fees, the bank's 80 per cent share still amounts to a substantial sum. When you add to that the \$24,000 recovered directly from Sharpe's father, you have significantly reduced the \$60,000 write-off you seemed to be facing a short time ago. By becoming involved and by using your good sense and the expertise of legal counsel, you have not only dealt constructively with a difficult problem; you have also set an example for your colleagues who will inevitably face similar situations in the future.

While the excellent recovery in the hypothetical case of Sharpe will not always occur, it can occur only when bankers and other creditors take a direct interest in bankruptcy proceedings. We recognize that most bankers can follow the guidelines outlined in this article on a very selective basis only. Given the number of personal bankruptcies, there simply are not enough hours in a day to deal with all of them in such detail.

(C) Personal Bankruptcy: Improving Recovery Systems

- As the two previous articles in this series on bankruptcies have outlined, banks can significantly reduce losses

simple, et vous apprenez bientôt avec plaisir que M. Sharpe a été contraint de verser 1 000\$ par mois au syndic; cette somme sera répartie entre les créanciers (en effet, la coopérative de crédit n'a pas fait enregistrer la cession de salaire).

En attendant ce jugement, vous devriez étudier la conduite du débiteur, tant avant qu'après la faillite, afin de déterminer si vous auriez raison de vous objecter à la libération. Vous constatez justement, après étude du dossier, que le failli a tenté à plusieurs reprises de frauder ses créanciers, ou de leur nuire; par conséquent, vous devriez déposer une objection lors de l'audition de la demande de libération du failli. La cour pourra décider d'accorder soit une libération suspendue (dans lequel cas toute ordonnance rendue en vertu de l'article 48 restera en vigueur), soit une libération conditionnelle qui, par exemple, obligerait le failli à continuer de verser un certain montant à la masse de l'actif pendant une période déterminée.

Bien qu'en général ces paiements ne soient pas tellement élevés — 1 000\$ par mois est plutôt exceptionnel —, ils font ressortir le principe selon lequel tout acte condamnable est passible de sanction. De plus, bon nombre de faillis trouvent l'expérience moins facile qu'ils ne l'avaient prévu et n'ont certainement pas envie de récidiver.

Le dénouement final

Plusieurs mois plus tard, vous recevez un pli recommandé qui renferme un généreux chèque de dividende émis par le syndic. En tout, la masse de l'actif a pu recouvrer les fonds de 25 000\$, soit la moitié de la valeur nette de la maison, un remboursement d'impôt de 8 000\$ ainsi que les 11 000\$ payés par M. Sharpe pendant les onze mois visés par l'ordonnance rendue en vertu de l'article 48. Même après déduction des frais de justice et des honoraires du syndic, la part de 80 % de la banque s'élève malgré tout à un montant considérable. Si vous ajoutez à cela les 24 000\$ remboursés par le père de M. Sharpe, vous vous trouvez à avoir réduit sensiblement la perte de 60 000\$ à laquelle vous vous croyiez confronté il y a quelque temps. Heureusement que vous avez participé à l'administration de la faillite, fait preuve de bon sens et fait appel aux services d'un avocat! C'est ce qui vous a permis non seulement de traiter avec succès un dossier complexe, mais aussi d'établir un précédent pour vos collègues qui, un jour, se trouveront inévitablement aux prises avec les mêmes difficultés.

Même si les choses ne se passent pas toujours aussi bien que dans le cas hypothétique de M. Sharpe, des sommes importantes seront recouvrées à la condition expresse que les gérants de banque et autres créanciers prennent une part active à l'administration de la faillite. Nous nous rendons toutefois compte que la plupart des gérants de banque ne peuvent observer la marche à suivre exposée dans le présent article que dans des cas très précis. Étant donné le nombre élevé de faillites personnelles, il serait matériellement impossible de consacrer à chaque cas autant de temps et d'efforts.

C) Les faillites personnelles: comment améliorer les méthodes de recouvrement

- Comme on l'a déjà expliqué dans les deux premiers d'une série de trois articles sur la faillite, les banques peuvent contribuer à réduire sensiblement les pertes

resulting from a bankrupt client by taking a direct interest in the proceedings.

A direct interest would involve attending the first meeting of creditors, volunteering to act as an inspector, communicating with the trustee, and being aware of other remedies available such as Section 20 of the Bankruptcy Act (taking a proceeding on your own) and Section 48 (trustee attaching the after-acquired earnings of the bankrupt).

But for banks with a large portfolio of consumer loans, the traditional way of dealing with bankruptcies — through the retail banker — has serious shortcomings. Banks would be better served by setting up specialized groups to handle bankruptcies on a regional basis.

Because the number of personal bankruptcies has increased so dramatically during the current recession, the need for an efficient way of dealing with bankruptcies has become all too apparent. This article will look at the way a recovery group would function, and its merits. But first, consider the problems involved when the onus rests with the retail banker.

- Most importantly, few retail bankers are trained to handle bankruptcies effectively and therefore might well recover less than they otherwise could. Most retail bankers do not have a working knowledge of the Bankruptcy Act, or of other statutes (such as the ominously named Execution Act, Family Law Reform Act of Personal Property Security Act) as they relate to a bankruptcy.
- Even bankers who are generally familiar with the rules do not face bankruptcies often enough to acquire much experience. No two bankruptcies are the same, and even the most seasoned trustee occasionally faces a situation in which the correct procedure is unclear.
- The proceedings will take bankers away from what they do best, prevent them from attending to their regular work and temporarily reduce their profit-making contributions to the bank. Because of their lack of familiarity with routine bankruptcy procedures, such as completion of the Proof of Claim, valuable time can be wasted. For all these reasons, they are apt to feel impatient and frustrated with the task. They may find it hard to act objectively at creditors' meetings, sometimes even to the extent of coming across as vindictive.
- Bankers are often uncertain about what information, if any, should be requested from the trustee, and what documentation is available. When they get the documentation, they are not sure whether, and exactly how, to act on it.

occasionnées par la faillite d'un client en prenant une part active à l'administration de la faillite.

A cette fin, un gérant de banque doit assister à la première assemblée des créanciers, se porter volontaire pour agir comme inspecteur, communiquer avec le syndic de faillite et connaître les autres recours possibles tels que l'article 20 de la Loi sur la faillite (initiative d'une poursuite) et l'article 48 (saisie effectuée par le syndic d'une partie du salaire gagné par le failli après sa faillite).

Cependant, dans le cas des banques qui possèdent un important portefeuille de prêts à la consommation, la façon habituelle de traiter les cas de faillite, c'est-à-dire par l'intermédiaire du gérant de la banque, semble présenter de graves lacunes. Les banques auraient certainement intérêt à mettre sur pied des groupes spécialisés chargés de traiter les cas de faillite à l'échelon régional.

Comme le nombre de faillites personnelles a augmenté en flèche au cours de la récession que nous traversons, il devient urgent de trouver un moyen efficace de traiter les dossiers de faillite. Le présent article examinera la façon d'opérer d'un groupe chargé du recouvrement et les avantages qui pourraient en résulter. Cependant, il nous faut tout d'abord examiner les problèmes qui surgissent lorsqu'il revient au gérant de banque de recouvrer les sommes dues.

- Il est important de savoir que peu de gérants de banque ont reçu une formation en vue de traiter efficacement les cas de faillite et qu'ils risquent donc ainsi de recouvrer un montant inférieur à celui qui aurait pu l'être. La plupart d'entre eux n'ont pas la connaissance pratique de la Loi sur la faillite ou de toutes autres lois qui ont trait à la faillite, telles que la loi au nom menaçant, la Loi sur l'exécution forcée, la Loi sur la réforme du droit de la famille et la Loi sur les sûretés mobilières.
- Même les banquiers qui connaissent assez bien les règles applicables dans ce domaine, n'ont pas à s'occuper assez souvent de dossiers de faillite pour acquérir l'expérience requise. Chaque cas de faillite est un cas d'espèce, et même le syndic le plus chevronné peut avoir affaire à un dossier dont la complexité rendra très difficile le choix des mesures à prendre.
- Accaparés par la marche à suivre complexe en matière de faillite, les gérants de banque n'auront pas assez de temps à consacrer à leurs tâches habituelles et, par le fait même, leur rendement s'en trouvera affecté. Leur connaissance insuffisante de la marche à suivre, comme la façon de remplir la preuve de réclamation, risque en outre de leur faire perdre un temps précieux. Pour toutes ces raisons, les gérants de banque sont souvent impatients et mécontents lorsqu'ils ont à s'occuper de cas de faillite. Il peut leur sembler difficile d'adopter une attitude objective au cours des assemblées des créanciers et ils donnent même parfois l'impression d'être animés d'un esprit de vengeance.
- Les gérants de banque, qui ignorent souvent qu'ils peuvent obtenir de l'information auprès du syndic, ne savent pas très bien quels renseignements et quels documents celui-ci peut leur fournir. Même lorsqu'ils obtiennent des documents, ils ne sont pas sûrs de pouvoir s'en servir et ne savent pas comment le faire.

Suppose the banker decides that the bankrupt's Statement of Affairs, filed in the bankruptcy proceeding, should be requested from the trustee. Assuming the Statement of Affairs arrives before the first meeting of creditors, how can it be used advantageously? Perhaps in comparing the statement to records on file, the banker notes that certain assets such as Registered Retirement Savings Plans, Canada Savings Bonds, a house, cottage or other asset do not appear. What happened to them? Should the banker take the time to attend the first meeting of creditors, rather than attend to the backlog of on-going matters at the branch?

- A major beef of bankers is the difficulty they experience in trying to communicate with trustees. When calls are not returned or correspondence is ignored, they sometimes feel that the trustee is indifferent to their pleas for information and guidance.
- How can banks measure the cost/benefit of efforts to recover bad loans when the recovery is decentralized to the branch level? How much new business and day-to-day efficiency was lost while the banker was busily following up on a bankruptcy?

The recovery group approach offers a solution to all these problems. Each of the chartered banks has regionalized its operations in some way. Why not set up a "cost centre" (as opposed to a profit centre) for each region to which all files of customers going bankrupt in that district would be sent. The cost centre, or regional recovery group, would be staffed with people trained to administer the files professionally, similar to the way the trustee operates. At least two banks are considering this approach on a small scale.

Regional Procedures

After receiving a file forwarded by a particular branch, the regional recovery group would:

- immediately assess available information on the bankrupt and determine, on a preliminary basis, what further steps could or should be taken to maximize the bank's recovery.

One of these steps would be to send by registered mail a preprinted letter requesting certain key information which could be helpful later on. Or, if time is short, the recovery group would call the trustee to get information stipulated on a checklist designed to ensure that all bases are covered.

In the case of a Summary Administration, whereby no assets are believed to be available for distribution, the Statements of Affairs of the bankrupt dated when he applied for the loan, and when he declared bankruptcy, will be important. The group can compare the two statements to determine what actions should be taken. Did the bankrupt enter

Supposons que le gérant d'une banque décide de demander au syndic de lui faire parvenir le bilan de liquidation du failli, déposé comme le prévoit la procédure de faillite. Supposons aussi que le bilan de liquidation parvienne au gérant avant la tenue de la première assemblée des créanciers, comment celui-ci peut-il tirer profit de ce document? Peut-être qu'en comparant le bilan aux documents qui se trouvent dans ses dossiers, le gérant remarque que certains éléments d'actif tels que des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des obligations d'épargne du Canada, une propriété, un chalet ou d'autres biens n'y figurent pas. Qu'en est-il advenu? Le gérant devrait-il prendre le temps d'assister à la première assemblée des créanciers plutôt que de s'occuper du retard qu'accusent les affaires courantes à sa succursale?

- Pour les gérants de banque, les difficultés qu'ils éprouvent à contacter les syndics constituent une autre source de frustration. Lorsqu'un syndic ne répond ni à leurs appels téléphoniques ni à leurs lettres, il peut leur sembler que celui-ci ne se soucie guère de leurs demandes de renseignements et de conseils.
- Comment les banques peuvent-elles évaluer la «rentabilité» des efforts fournis en vue de recouvrer des prêts accordés à des faillis, lorsqu'il faut opérer à l'échelon décentralisé des succursales? Combien d'occasions de transactions nouvelles ont-elles été ratées et combien d'efforts au niveau des affaires courantes ont-ils été réduits à néant pendant que le gérant s'occupait activement de régler un cas de faillite?

La mise sur pied de groupes de recouvrement est la réponse à toutes ces questions. Toutes les banques à charte ont en quelque sorte régionalisé leurs opérations. Pourquoi ne pas établir, dans chaque région, un «centre de coûts» (par opposition à un «centre de profit») où seraient envoyés tous les dossiers de clients ayant déclaré faillite dans le district. Le centre de coûts, en fait un groupe chargé du recouvrement à l'échelon régional, serait composé d'employés formellement entraînés à l'administration des dossiers un peu de la même façon qu'un syndic. Actuellement, au moins deux banques envisagent de tenter l'expérience sur une petite échelle.

La marche à suivre dans les régions

Après avoir reçu un dossier envoyé par une succursale voici ce qu'il incomberait au groupe de recouvrement régional de faire:

- Étudier aussitôt les renseignements sur le failli que renferment les dossiers et déterminer quelles autres mesures peuvent ou doivent être aussitôt prises, afin que la banque ait toutes les chances de recouvrer les sommes dues.

Une de ces mesures consiste à envoyer, sous pli recommandé, une lettre circulaire afin d'obtenir certains renseignements essentiels qui pourraient se révéler utiles par la suite. Toutefois, si le temps presse, le groupe de recouvrement pourrait téléphoner au syndic afin d'obtenir les renseignements figurant sur une liste de contrôle exhaustive.

Dans le cas d'une administration sommaire, qui ne comporte pas de biens à répartir entre les créanciers, les bilans de liquidation du failli en date du jour où il a présenté une demande de prêt et de celui où il a déclaré faillite, jouent un rôle essentiel. Le groupe peut comparer les deux bilans en vue de déterminer les mesures à prendre dans ce cas. Le

into any transactions which could be attacked as a fraudulent preference or a settlement? Did the bankrupt fail to disclose certain information to the trustee? Is the bankrupt employed and, if so, what is his salary? Section 48 of the Bankruptcy Act provides that, in certain circumstances, the creditors can instruct the trustee to obtain an order to attach the after-acquired earnings of the bankrupt.

- file a proof of claim on behalf of the bank.
- selectively attend the first meeting of creditors in cases which seem to warrant further attention.

Recently, at a first meeting of creditors, a new trustee was voted in to replace the trustee selected by the bankrupt. This was possible under Section 10 of the Bankruptcy Act, by special resolution with more than 50 per cent of the creditors voting and representing 75 per cent or more of the dollar value of those voting.

The bank manager had gone to great lengths not only to educate himself about how to substitute a trustee, but also in soliciting proxies from other creditors, preparing the appropriate resolution for signature by the official receiver and in attending the meeting. Many bankers would not go to these lengths. A recovery group can execute a substitution with much less effort.

- within certain pre-established limits, fund an action under Section 20 of the Bankruptcy Act should the trustee refuse to attack a transaction on the grounds that it is a Summary Administration and there are no assets to fund the legal action. Assuming no other creditors join in, the bank in priority to all other creditors would receive the full amount of recovery to the extent of its claim including costs. A typical example of a contested transaction might be the conveyance of a house between the spouses.
- oppose a bankrupt's discharge in cases where the recovery group feels the bankrupt should make some restitution in addition to the routine distribution of net assets to creditors. It is then up to the court to grant a discharge which is conditional on the bankrupt consenting to a judgment for an amount which the court deems just. In a recent Summary Administration, a chartered bank opposed a discharge and a judgment of \$20,000 was awarded of which the bank will get half as its pro-rata share.

Clear-cut advantages

A recovery group would relieve the branch person of the direct responsibility for dealing with a loan which has gone beyond the point of being troublesome. One concern voiced by a senior banker is that loans officers would no longer feel accountable, knowing that they would not have to deal directly with the account should it sour. That is hard to judge. On the other hand, the recovery group approach does offer the following clear-cut advantages:

failli a-t-il effectué des transactions qui pourraient être considérées comme des préférences frauduleuses ou des dispositions? A-t-il omis de divulguer certains renseignements au syndic? Le failli a-t-il un emploi et, dans l'affirmative, à combien s'élève son salaire? L'article 48 de la Loi sur la faillite prévoit que, dans certaines circonstances, les créanciers peuvent exiger du syndic qu'il demande une ordonnance de saisie des gains réalisés par le failli après sa faillite.

- Déposer une preuve de réclamation au nom de la banque.
- Choisir d'assister à la première assemblée des créanciers lorsqu'il s'agit de dossiers qui semblent devoir être suivis de près.

Récemment, au cours d'une première assemblée de créanciers, ces derniers ont substitué, à la suite d'un vote, un nouveau syndic au syndic choisi par le failli. En effet, l'article 10 de la Loi permet cette substitution par résolution spéciale soit plus de 50 % des créanciers qui votent et qui représentent 75 % ou plus de la somme due aux créanciers qui votent.

Le gérant de banque chargé du dossier s'était donné beaucoup de mal non seulement pour s'informer sur la façon de remplacer un syndic, mais aussi pour demander des procurations à d'autres créanciers, pour préparer la résolution appropriée devant être signée par le séquestre officiel et, enfin, en assistant à la réunion. Bon nombre de gérants ne se donneraient pas tant de mal. Or, un groupe de recouvrement peut se charger d'une substitution en déployant bien moins d'efforts.

- Si le syndic refuse d'attaquer une transaction parce qu'il s'agit d'une administration sommaire et qu'il n'y a pas d'argent pour tenter des procédures, on peut poursuivre en vertu de l'article 20 de la Loi, après avoir examiné tous les facteurs entrant en ligne de compte. Si les autres créanciers ne se joignent pas à la banque, cette dernière recouvrerait la totalité du montant réclamé, jusqu'à concurrence de sa créance, y compris les frais. Un exemple typique de transaction contestée serait le transfert d'une maison entre conjoints.
- Il faut faire opposition à la libération d'un failli, lorsque le groupe de recouvrement estime que le failli doit faire un remboursement supplémentaire en plus du produit de la vente de ses biens répartis entre les créanciers. Il revient ensuite à la cour d'accorder une libération au failli à condition que ce dernier accepte de rembourser un montant fixé par la cour. Dans le cadre d'un récent cas d'administration sommaire, une banque à charte a fait opposition à une libération, et le failli a été condamné à payer la somme de 20 000\$, montant dont la banque recevra la moitié comme sa part proportionnelle.

Des avantages certains

Grâce à un groupe de recouvrement, les gérants de banque n'auraient plus à s'occuper personnellement des cas d'emprunteurs ayant fait faillite. Cependant, un gérant a formulé la crainte que les responsables des prêts, sachant qu'ils n'auraient pas à s'occuper eux-mêmes du dossier si les choses venaient à se gâter, ne fassent plus preuve d'autant de circonspection. Il est difficile d'en juger. La mise sur pied de groupes de recouvrement offre cependant sans contredit les avantages suivants:

- It enables the direct measurement of recovery relative to the efforts taken. Collection costs, including hidden time costs, can be reduced by standardized procedures that are carried out on a consistent basis.
- The group will spot trends, symptoms, telltale signs or even glaring deficiencies in the bank's procedures. These can be communicated to branch personnel in an effort to reduce the incidence of bankruptcies. Surveillance techniques can be developed as a result of a centralized, concentrated focus on a large number of loans which now are part of a bankruptcy proceeding.
- Branch personnel can get on with day-to-day activities which generate profits rather than spending time in a collection activity which can be counter-productive when handled by people who lack adequate experience in bankruptcy matters.
- It will deflect away from the bank any adverse publicity because the local banker will not be the collector.
- The group will have access to experienced technical personnel such as lawyers and trustees. Because it will be well informed, it will communicate better with the trustee.

What it all adds up to is a considerable improvement in the banks' recoveries from bankrupt accounts. As for any system, the setting up of a regional recovery group requires careful planning if it is to function with maximum effectiveness; but with personal bankruptcies on the rise, the effort is well worth the rewards.

- Ces groupes peuvent effectuer une évaluation précise des résultats en regard des efforts déployés. Les coûts de recouvrement, y compris les coûts occultes que représente la dépense de temps, peuvent être réduits grâce à une seule et même marche à suivre.
- Ces groupes décèleront des tendances, des symptômes, des signes révélateurs ou même des lacunes évidentes en ce qui concerne les procédures adoptées par la banque. Ces constatations pourront être communiquées au personnel de la succursale afin qu'il y ait ainsi moins de cas de faillite. Des techniques de surveillance peuvent être mise au point à la suite de l'analyse centralisée d'un grand nombre de prêts relevés dans des dossiers de faillite.
- Au lieu de consacrer leur temps au recouvrement, les employés de la succursale peuvent s'occuper des affaires courantes, génératrices de profit. Les activités de recouvrement risquent d'ailleurs de nuire à la productivité lorsqu'elles sont menées par des employés qui n'ont pas l'expérience nécessaire en matière de faillite.
- La banque ne fera pas l'objet d'une publicité néfaste, car il n'incombera pas au gérant d'effectuer les recouvrements.
- Ces groupes pourront consulter des spécialistes tels que des avocats et des syndics. La connaissance qu'ils acquièrent du domaine leur permettra, en outre, de communiquer plus facilement avec le syndic.

En définitive, ces avantages permettront aux banques de recouvrer des sommes sensiblement plus importantes auprès de clients ayant fait faillite. Comme pour tout système, la mise sur pied d'un groupe de recouvrement régional nécessite une planification soignée; cette condition est essentielle à l'efficacité du fonctionnement d'un tel service. Or, il ne fait aucun doute que le nombre croissant des faillites personnelles justifie les efforts fournis à cet égard.

List of Trustees in Bankruptcy as of January 1, 1984

Liste des syndics en matière de faillite en date du 1^{er} janvier 1984

ALBERTA			
ALLAN: J.S., C.A.	CALGARY	GIBSON: G.L., C.A.	EDMONTON
BUCKHAM: T.A.	EDMONTON	HUDSON & COMPANY INSOLVENCY TRUSTEES INC.	
CAMPBELL, SHARP LIMITED		HUDSON: B.L., C.A.	CALGARY
LARSEN: V.H.S., C.A.	CALGARY	SUNDAL: H.I., C.A.	CALGARY
CLARKSON COMPANY LIMITED		JAGGER: R.C., C.A.	CALGARY
BRAUM: G.W.H., C.A.	CALGARY	LOMAS: G.B., C.A.	LETHBRIDGE
ISAAC: R.J., C.A.	CALGARY	MCPHEDRAN: N.A., C.A.	CALGARY
LUDWIG: S.T., C.A.	EDMONTON	MILLER: L.E., C.A.	EDMONTON
STRANG: I.K., C.A.	EDMONTON	MOWBREY STOUT LIMITED	
COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITÉE		BEST: I.D., C.A.	EDMONTON
HUNT: B.J., C.A.	CALGARY	PEAT MARWICK LIMITED	
RAMSAY: G.S., C.A.	EDMONTON	ASKIN: W.E., C.A.	CALGARY
WHITEHEAD: R.J., C.A.	CALGARY	CARR: G.D., C.A.	EDMONTON
ZAPH: G.G., C.A.	EDMONTON	CUMMING: R.A., C.A.	CALGARY
CUTHBERTSON: J.O., C.A.	RED DEER	FOWLIS: J.M., C.A.	CALGARY
DAIGNAULT: L.B., C.A.	CALGARY	TRYPKA: C.B.	EDMONTON
DAVIS: E.A., C.A.	CALGARY	PRICE WATERHOUSE LIMITED	
DELOITTE, HASKINS & SELLS LIMITED		WOOLDRIDGE: A.V., C.A.	EDMONTON
FENNIAC: R.W.	EDMONTON	SANSREGRET: L.E., C.A.	EDMONTON
NELSON: R.R.	CALGARY	THORNE RIDDELL INC.	
OTTERBEIN: G.A., C.A.	EDMONTON	HUTCHISON: J.G., F.C.A.	CALGARY
ROLFE: K.C., C.A.	CALGARY	MORRISON: V.C., C.A.	CALGARY
DOANE RAYMOND LIMITED		MURRAY: L.C., C.A.	EDMONTON
RUTHEN: S.J.	CALGARY	ROBINSON: G.J., C.A.	EDMONTON
DUNWOODY LIMITED		TILLEY: D.H., C.A.	MONTREAL
HALL: D.H.L., C.A.	CALGARY	TOPPING: R.P.	LETHBRIDGE
ERNST & WHINNEY INC.		WALKER: R.D., C.A.	CALGARY
BROMWICH: D.M.		WISPINSKI: D.N.	CALGARY
DAVIDSON: J.G., C.A.	CALGARY	TOUCHE ROSS LIMITED/LIMITÉE	
HIGGS: R.A., C.A.	EDMONTON	BARRELL: M.A.C., C.A.	CALGARY
MCCULLOCH: W.W., C.A.	EDMONTON	CURRAN: J.P., C.A.	CALGARY
FABER: S.	EDMONTON	FOSTER: W.I.	CALGARY
HORREY: C.D.S., C.A.	EDMONTON	FOWLER: J.C., C.A.	CALGARY
HENFREY SAMSON BELAIR LTD.		FRIZZELL: H.E., C.A.	CALGARY
		KOBIE: F.L.	EDMONTON
		LORD: W.R., C.A.	EDMONTON
		TYESS: M.S.	ELNORA
BRITISH COLUMBIA			
COLOMBIE BRITANNIQUE			
BERG: M.D., C.A.	NELSON	YOUNG: R.D., C.A.	VANCOUVER
BLAKE: I.S., C.A.	VANCOUVER	DONALDSON: G.B., F.C.A.	WEST VANCOUVER
BREZER: R.J., C.A.	VANCOUVER	DUNWOODY LIMITED	
BRUYNELL: A.M., C.A.	VANCOUVER	BARNES: S.H., C.G.A.	VANCOUVER
CAMPBELL SHARP LIMITED		BURGON: R.S.F., C.A.	VANCOUVER
LIEBERT: E.A., C.A.	VANCOUVER	LITTLE: W.J., C.A.	VANCOUVER
NICHOLL: C.S., C.A.	VANCOUVER	MCGILL: R.J., C.A.	SALMON ARM
CARROLL: L.H., C.A.	RICHMOND	SIGURDSON: H.S., C.A.	VANCOUVER
CLARKSON COMPANY LIMITED		ERNST & WHINNEY INC.	
DRAKE: W.J., C.A.	VANCOUVER	D'SA: A.	VANCOUVER
GARDNER: D., F.C.A.	VANCOUVER	MANNING: D.N.	VANCOUVER
PARKS: L.A., C.A.	VANCOUVER	MCMULLEN: T.M., C.A.	VANCOUVER
COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITÉE		ROBINSON: E.G., C.A.	VANCOUVER
BUSHELL: C.G., C.A.	VANCOUVER	FETSKO: J.W., C.A.	FERNIE
DENSON: R.W., C.A.	VICTORIA	GRIEVES, MCMILLAN & ASSOCIATES LTD.	
LINSLEY: M.A., C.A.	VANCOUVER	WATSON: R.H., C.A.	VANCOUVER
NORGAARD: H.E., C.A.	VICTORIA	GOURLEY: R.R., C.A.	VANCOUVER
POWROZNIK: G.D., C.A.	VANCOUVER	HENDERSON: E.H.	VANCOUVER
TODD: J.H., C.A.	LANGLEY	HENFREY SAMSON BELAIR LTD.	
CRANE: R.D., C.A.	CAMPBELL RIVER	ABAKHAN: G., C.A.	VANCOUVER
DELOITTE, HASKINS & SELLS LIMITED		BRANCH: D.W., C.A.	VANCOUVER
FRANCIS: M.G., C.A.	VANCOUVER	CONNOP: D.M., C.A.	VANCOUVER
MAY: A.G., C.A.	VANCOUVER	HAGEN: R.B., C.A.	PRINCE GEORGE
RICE: A.P., C.A.	VANCOUVER	HENFREY: D.J., C.A.	VANCOUVER
		SHEPPARD: R.J., C.A.	VANCOUVER
		HUTTON: J.T.A., C.A.	KAMLOOPS
		LLOYD, DEBECK & PARTNERS LTD.	
		DEBECK: M.K., C.A.	DUNCAN

LLOYD: P.B., C.A.	DUNCAN	VENABLES: J.D., C.A.	KELOWNA
MACGILLIVRAY & CO. LTD.		WILLIS: D.P., C.A.	VERNON
MILLEY: R.B., C.A.	VANCOUVER	WOLRIGE, MAHON LIMITED	
MANNING, JAMISON LIMITED		WOLRIGE: A.F., C.A.	VANCOUVER
JAMISON: R.E., C.A.	VANCOUVER		
MURPHY: L.W., C.A.	VANCOUVER		
MOROSO: P.G., C.G.A.	CASTLEGAR		
PEAT MARWICK LIMITED			
BOWRA: D.P., C.A.	VANCOUVER	BARRETT TAYLOR LIMITED	
MAWHINNEY: M.J.	PRINCE GEORGE	BARRETT: A.R., C.A.	WINNIPEG
SELMAN: D.C., C.A.	VANCOUVER	TAYLOR: L.C.	WINNIPEG
YOUNG: G.K., C.A.	VANCOUVER	BURKE: B.T., C.A.	WINNIPEG
PORTER: D.L.G., C.A.	TERRACE	CAMPBELL SHARP LIMITED	
PRICE WATERHOUSE LIMITED/LIMITEE		COPELAND: T.F.	WINNIPEG
COPE: B.E., C.A.	KAMLOOPS	CAYA: Y.	WINNIPEG
CHEEVERS: M.T., C.A.	VANCOUVER	CLARKSON COMPANY LIMITED	
GARDINER: J.A., C.A.	VANCOUVER	EVANS: M.H.	WINNIPEG
MACDOUGALL: H.J.B., C.A.	VANCOUVER	COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITEE	
PELLEGRIN: L.J., C.A.	KAMLOOPS	FLORENCE: F.M., C.A.	WINNIPEG
ROWAN: K.A., C.A.	VANCOUVER	DUNWOODY LIMITED	
SAUNDERS: H.D.	VANCOUVER	BRANDON: S.A., C.A.	BRANDON
SIEBEN: J.	VANCOUVER	MACDONALD: J.A.E., C.A.	WINNIPEG
SMYTHE, MCMAHON INC.		ZEALAND: K.A., C.A.	WINNIPEG
MCMAHON: R.G., C.A.	VANCOUVER	FRATKIN: B.M., C.A.	WINNIPEG
STEWART: A.D., C.A.	KELOWNA	GUTMANN: D.I., C.A.	WINNIPEG
THOMPSON: J.A.	KELOWNA	KEITH G. COLLINS LTD.	
THORNE RIDDELL INC.		COLLINS: K.G., C.A.	WINNIPEG
BUDGEN: S.G., C.A.	VERNON	KELLEHER: P.J., C.A.	BRANDON
COBB: R.J., C.A.	VANCOUVER	LAZER: J.H., C.A.	WINNIPEG
DRENNAN: G.E., C.A.	VICTORIA	MALAZDREWICZ, M.A., C.A.	BRANDON
JASTER: E.E., C.A.	CRANBROOK	PEAT MARWICK LIMITED	
LAMB: B.J., C.A.	VICTORIA	HORNE: G.A., C.A.	WINNIPEG
LONGSTAFF: H., C.A.	VANCOUVER	PRICE WATERHOUSE LIMITED	
MORRISON: J.N., C.A.	KELOWNA	BEST: R.T.	WINNIPEG
MOYNES: J.M., F.C.A.	VANCOUVER	THORNE RIDDELL INC.	
RUSKO: R.M., C.A.	VANCOUVER	DOWN: S.J., F.C.A.	WINNIPEG
SANDERSON: R.O., C.A.	VANCOUVER	WIENS: A.J.J., C.A.	WINNIPEG
TOMNEY: P.M.	KELOWNA	TOUCHE ROSS LIMITED/LIMITEE	
TOUCHE ROSS LIMITED/LIMITEE		DUBOWEC: W., F.C.A.	WINNIPEG
BELL: I.H., F.C.A.	VANCOUVER		
BOTTOM: J., C.A.	VANCOUVER		
CARLE: M.B., C.A.	VANCOUVER		
WESTGEEST: L.G.A., C.A.	PRINCE GEORGE		
NEW BRUNSWICK		J.G. TOUCHIE & ASSOCIATES LTD.	
NOUVEAU-BRUNSWICK		GEORGE: B.A.	MONCTON
		TOUCHIE: J.G., C.A.	MONCTON
BRAZEAU: J.B.	HULL	MARSHALL: A.D.	ST-JOHN
BARROW, NICHOLL LIMITED		PAGE: J.A.G., C.A.	FREDERICTON
ARSENAULT: R.	MONCTON	STEVENSON: D.W., C.A.	RIVERVIEW
COOK: S.D., C.A.	ST. JOHN		
COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITEE			
LEBLANC: P.D.J., C.A.	ST. JOHN		
NEWFOUNDLAND		NOSEWORTHY: R.G., C.A.	ST. JOHN'S
TERRE-NEUVE		PEAT MARWICK LIMITED	
BAIRD & BAIRD LIMITED		JOHNSON: G.L., C.A.	ST. JOHN'S
CLARKE: H.C., C.A.	ST. JOHN'S	THORNE RIDDELL LIMITED	
CLARKSON COMPANY LIMITED		JANES: R.S.	ST. JOHN'S
HYSLOP: J., C.A.	ST. JOHN'S	PENNEY: F.G., C.A.	CORNER BROOK
COOPERS & LYBRAND LIMITED		TOUCHE ROSS LIMITED	
BAIRD: D.R., C.A.	ST. JOHN'S	MACKINNON: J.A., C.A.	ST-JOHN'S
KEAN: N.J., C.A.	CORNER BROOK		
NOVA SCOTIA		BARROW NICOLL LIMITED	
NOUVELLE-ECOSSE		OBOURQUE: C.J.E.	HALIFAX
		WACKETT: C., C.A.	HALIFAX

CLARKSON COMPANY LIMITED MCCULLOCH: R.A., C.A. SCOULER: D., C.A.	HALIFAX HALIFAX	PRICE WATERHOUSE LIMITED/LIMITEE CORDY: R.A. THOMPSON: W.G.	HALIFAX HALIFAX
COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITEE BRUCE: R.H., C.A. CHERRY: D.W., C.A. KIRBY: J.A., C.A. WIDE: M.A., C.A.	HALIFAX HALIFAX HALIFAX HALIFAX	SALYZYN: M.A.	DARTMOUTH
DOANE RAYMOND LIMITED BERKSHIRE: A., C.A. DUFF: V.L., C.A. FOWLER: B.W., C.A. LEET: D.A., C.A. REID: R.A., C.A.	HALIFAX HALIFAX HALIFAX HALIFAX SYDNEY	THORNE RIDDELL INC. CONNOR: M.J. GOODMAN: P.G., C.A.	SYDNEY HALIFAX
HALEY: D.D., C.A.	HALIFAX	TOUCHE ROSS LIMITED/LIMITEE CRAMM: K.M., C.A. GURNHAM: C.W., C.A. MORASH: G.L., C.A. VEINOTTE: P.J., C.A.	HALIFAX HALIFAX HALIFAX SYDNEY
PEAT MARWICK LIMITED APPLEBY: L.G., C.A. CROSBY: H.E., C.A.	HALIFAX HALIFAX	TWOHIG: E.W., C.A.	KENTVILLE
		TWOHIG: R.B.	DARTMOUTH
ONTARIO		CONWAY: C.M., C.A.	TORONTO
APPEL & CO, INC. / APPEL & CIE, INC. TESSIS: J., C.A. TESSIS: K., C.A.	DOWNSVIEW DOWNSVIEW	COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITÉE BROADHEAD: J.F., F.C.A. BUEHLOW: D.A., C.A. CASEY: S.R., C.A. CLARK: C.J.B., C.A. DRIVER: A., C.A. HOLMES: R.M.C., C.A. LOWE: R.E., C.A. MITCHELL: S.F., C.A. OWEN: E.E., C.A. PERNICA: J., C.A. PETTIT: R.C., C.A. RYAN: J.M., C.A. WHITEHEAD: J.S., F.C.A.	TORONTO KITCHENER TORONTO TORONTO TORONTO TORONTO TORONTO TORONTO HAMILTON TORONTO TORONTO TORONTO TORONTO
ARMITAGE: N.E., C.A.	NIAGARA FALLS	CRAWFORD: C.F., C.A.	SARNIA
ARTHUR ANDERSEN INC. BUCKWORTH: J.L., C.A. RICE: K.E., C.A. SONE: M.B., C.A.	TORONTO TORONTO TORONTO	CYRIL SAPIRO & CO. LTD. SAPIRO: C.E., C.A.	TORONTO
ATKINSON, NEILL LIMITED		D. & A. MACLEOD COMPANY LTD. MACLEOD: A.W., C.A. MACLEOD: D.A., C.A.	OTTAWA OTTAWA
BAKKER & COMPANY TRUSTEES & RECEIVERS INC. BAKKER: J., C.A.	REXDALE	DELOITTE, HASKINS & SELLS LIMITED BRACE: G.B., C.A. CLARKE: A.J., C.A. DUPUIS: F.M., C.A. MATZ: D.J. MCINTYRE: J.F., C.A. POPE: P.A., C.A. RABY: B., C.A. STOWE: G.H.	TORONTO ST-THOMAS TORONTO NORTH YORK MISSISSAUGA HAMILTON OSHAWA TORONTO
BARRETT: R.H.R.	TORONTO	DIEGEL & FEICK INC.	
B.E. COMRIE & CO. INC. COMRIE: B.E., C.A.	CORNWALL	DOANE RAYMOND LIMITED BERENBAUM: A., C.A. RUTMAN: A.A., C.A.	DOWNSVIEW TORONTO
BENTLEY: E.O., C.A.	PICKERING	DORLAND: L.K.W., C.A.	COCHRANE
BERNHOLTZ: T.H., C.A.	TORONTO	DOUGLAS: A.J., C.A.	BARRIE
BIDDELL: J.L., C.A.	ISLINGTON	DUNWOODY LIMITED BEGIN: J.L., C.A. DOYLE: B.P., C.A. GONDA: A.G. JAFFER: H.A. MANSKI: U., C.A. SHARMA: K.M. YANCH: J.R.	WELLAND HAMILTON TORONTO TORONTO TORONTO OSHAWA OSHAWA
BIGGAR: W.J., C.A.	TORONTO	ERNST & WHINNEY INC. GOHM: W.J.R. PADDON: W.B., C.A. WARMAN: R.D., C.A.	LONDON TORONTO MISSISSAUGA
BLUMENFELD: H.V., C.A.	TORONTO	EVANS: C.D., C.A.	TORONTO
BURNSIDE: R.D., C.A.	OWEN SOUND	FARBER: A.I., C.A.	WILLOWDALE
C. HOUSER TRUSTEES & RECEIVERS LTD. HOUSER: C., C.A.	TORONTO	FISHER: D.M., C.A.	LINDSAY
CALLANDER: W.D., C.A.	BRANTFORD	FOX & PARTNERS LIMITED FONTAINE: R.J.J. FOX: S.S., C.A. QUON: E.B., C.A.	SUDBURY TORONTO HAMILTON
CAMPBELL, SHARP LIMITED MAKOVSKIS: A.	TORONTO		
CANDEN: T.R., C.A.	SCARBOROUGH		
CLARKE, HENNING & HAHN LIMITED HAHN: M.M., C.A.	TORONTO		
CLARKSON COMPANY LIMITED BARNETT: R.V.M., C.A. BEAVERS: W.R., C.A. BENN: G.J., C.A. CAMERON: R.W., C.A. CLEVELAND: P.M., C.A. CRINGAN: J.A., C.A. FARLINGER: W.A., C.A. FISHER: J.A. GOSS: W.N., C.A. HOOVER: D.C., C.A. MCKINLAY: R.A., R.I.A. MORRISON: J.D., C.A. MURRAY: D.L., C.A. QUINN: G.C., C.A. RICHARDSON: D.I., C.A. RUMACK: M., F.C.A. SMITH: R.E., C.A. STEHLEIN: P.A., C.A. STEPHEN: H.S., C.A. TRELEAVEN: W.A., C.A. WHITING: D.L., C.A. WILSON: W.G., C.A.	TORONTO LONDON WINDSOR TORONTO TORONTO OTTAWA TORONTO TORONTO TORONTO KITCHENER TORONTO TORONTO TORONTO TORONTO TORONTO TORONTO TORONTO MISSISSAUGA OTTAWA WINDSOR TORONTO TORONTO TORONTO		

FRANK RISMAN ASSOCIATES (CANADA) LIMITED RISMAN: F., C.A.	TORONTO	LINDQUIST HOLMES LIMITED DOUGLAS: S.M.	TORONTO
FRANKEL: H.L., C.A.	DOWNSVIEW	LLOYD, YOUNGMAN & COMPANY INC. YOUNGMAN: L.L., C.A.	GUELPH
FREEDMAN: A., C.A.	TORONTO	LOGAN: J.J., C.G.A.	SUDBURY
FULLER, JENKS, LANDAU LIMITED DESSAU: A.R., C.A. SHERMAN: J., C.A.	TORONTO TORONTO	LUKAS: J., C.A.	HAMILTON
GILHULA: J.C., C.A.	CHATHAM	MACINNIS: D.C., C.A.	HAMILTON
GINSBERG, GINGRAS & ASSOCIÉS/ASSOCIATES INC. GINSBERG: J., C.A.	OTTAWA	MACGILLIVRAY & CO. LTD. STEWART: P., F.C.A.	TORONTO
GOLDIN: I.S., C.A.	WINDSOR	MACKENZIE: W.A., C.A.	OTTAWA
GOODFIELD: J., C.A.	TORONTO	MAHEU, NOISEUX INC. SEGUIN: P., C.A.	OTTAWA
GRIFF: D.J., C.A.	TORONTO	MARK PERLMUTTER RECEIVER & TRUSTEE LIMITED	
HAROLD BRIEF & ASSOCIATES LIMITED BRIEF: H., C.A.	WILLOWDALE	MARK PERLMUTTER SÉQUESTRE & SYNDIC LIMITÉE PERLMUTTER: M., C.A.	TORONTO
HARRIS, TITLE INC. HARRIS: L.M., C.A. TITLE: D.N., C.A.	WILLOWDALE WILLOWDALE	MARKS: S.B., C.A.	HAMILTON
H.O. WELDON & PARTNERS LIMITED		MARTIN: R.V.D., C.A.	LONDON
HEATON: W.J., C.A.	HAMILTON	MCCLURKIN, ROBERTSON, MCDERMOTT INC. MCCLURKIN: T.D., C.A.	KITCHENER
HERSHORAN: J., C.A.	TORONTO	MCKAY: A.D.	SCARBOROUGH
HURLBURT: B.C., C.A.	TORONTO	MENDELSON: S.J., C.A.	TORONTO
IRVING A. BURTON LIMITED BURTON: I.A., C.A.	WILLOWDALE	PEAT MARWICK LIMITED CHARLICK: D.J., C.A. CLIFTON: G.L., C.A. COLTER: G.F., C.A. GELLATLY: D.M., C.A. KEMP-GEE: A.K., C.A. QUINNEY: R.G., C.A. TUCKER: J.A., C.A.	HAMILTON MISSISSAUGA TORONTO TORONTO TORONTO LONDON TORONTO
JAGLOWITZ: F.J., C.A.	CAMBRIDGE	PIGEON: Y.	OTTAWA
J. FRIEDMAN RECEIVERS & TRUSTEES LTD. / SÉQUESTRES & SYNDICS J. FRIEDMAN LTÉE. FRIEDMAN: J., C.A.	TORONTO	PRICE WATERHOUSE LIMITED/LIMITÉE BISHOP: H.A. DROESKE: P.A., C.A. FARMAN: R.J.B. HARTY: C.J., C.A. HUBBELL: M., C.A. HUIZINGH: L. JOHNSTONE: R.B., C.A. MACGIRR: C.G., C.A. MUELLER: M.J., C.A. WARD: L.A., C.A. WILLIAMS: J.S., C.A. WILSON: B.R., C.A. WILSON: J.S., C.A.	WINDSOR TORONTO TORONTO TORONTO TORONTO MISSISSAUGA HAMILTON TORONTO TORONTO TORONTO SCARBOROUGH MISSISSAUGA LONDON
JOHN HOBBS & CO. TRUSTEES AND RECEIVERS LTD. CARLETON: T.J. HOBBS: J.D., C.A. HUNTER: J.G.	BARRIE NORTH BAY SUDBURY	RAYMOND, CHABOT, FAFARD, GAGNON INC. ROZON: D.A., C.A.	OTTAWA
JORDAN: H., C.A.	TORONTO	RAYMOND: M.J.	OTTAWA
KAPLAN: R.	TORONTO	RICHARDSON: P., C.A.	MISSISSAUGA
KEARNEY: F.G., C.A.	LONDON	RICHTER & PARTNERS INC. / ASSOCIÉS INC. FARKAS: P.P., C.A. HARLANG: R., C.A. LAX: A.D., C.A.	TORONTO TORONTO TORONTO
KIDECKEL: M.H., C.A.	TORONTO	ROBERTSON: A.B.	NIAGARA FALLS
KIME, DITCHFIELD LIMITED KIME: F.O., C.A. KIME: J.J., C.A.	LONDON LONDON	ROSEN: I.L., C.A.	TORONTO
KING: S.M.	WILLOWDALE	SCHWARTZ: A., C.A.	TORONTO
KISLUK & ASSOCIATES LIMITED KISLUK: F.S., C.A.	TORONTO	SCOTT AND PICHELLI LIMITED PICHELLI: P., C.G.A.	BURLINGTON
KLYMAS, PLASKETT & ASSOCIATES LIMITED KLYMAS: R.M., C.A. PLASKETT: R.G., C.A.	MISSISSAUGA TORONTO	SHORE, WILKINSON LIMITED/LIMITÉE MARTINZ: D.E. SHORE: M.L., F.C.A.	LONDON LONDON
KOVACK: D.J., C.A.	WINDSOR	SINCLAIR: T.W., C.A.	SUDBURY
KROEKER: W., C.A.	ST. CATHARINES	SMITH: A.T., C.A.	TORONTO
LANDO & PARTNERS LIMITED GOLDBERG: S.W.H., C.A. KRIEGER: P. LANDO: A.M., C.A.	TORONTO TORONTO TORONTO	SMITH & SHURTLEFF INC. MURDOCH: D.T. SMITH: W.N., C.A.	KINGSTON KINGSTON
LAVENTHOL & HORWATH LIMITED/LIMITÉE HAYEEMS: B.S., C.A. SANDERS: M.C., C.A. WATKINS: S.C.L., C.A.	TORONTO TORONTO TORONTO		
LAWSON: F.A., C.A.	PETERBOROUGH		
LECH: T.L., C.A.	HAMILTON		
LEE: C., C.A.	TORONTO		
LEIBOW: M.K., C.A.	HAMILTON		
LEYSHON-HUGHES: E.R.M., C.A.	TORONTO		

SPRACKMAN, SOBERMAN ISENBAUM COLUMBY INC. GUTFREUND: I.G. SPRACKMAN: J., C.A.	TORONTO TORONTO	WELDON: H.O., C.A. WHITE: E.C., C.A.	OTTAWA TORONTO
STARKE: G.E., C.A.	KITCHENER	TOUCHE ROSS LIMITED/LIMITÉE ANDERSON: K.W., C.A. BUTLER: W.L., C.A. LANDIS: A., C.A. MCKAGUE: I.A., C.A. MERKLEY: R.D., C.A. NEILL: W.M., C.A. OVENS: G.S., C.A. SHAW: G.A., C.A.	KITCHENER KITCHENER TORONTO WINDSOR TORONTO LONDON HAMILTON LONDON
STARKMAN: M.H., C.A.	MARKHAM	VINE: H., C.A.	HAMILTON
STETSKO: I., C.A.	THUNDER BAY	WALKER: J.B., C.A.	TORONTO
STOLLER: N.	TORONTO	WARD MALLETT INC. MCKENNA: P.J. PERRIER: J.C.	MISSISSAUGA OTTAWA
SWALLOW: J.C., C.A.	NIAGARA FALLS	YALE & PARTNERS LIMITED FRIEDLANDER: F., C.A. MENDELSON: C., C.A. YALE: B.L., C.A.	TORONTO TORONTO TORONTO
TAYLOR: S., C.A.	HAMILTON	YOUNG: J.E., C.A.	TORONTO
TESSIS & PARTNERS RECEIVERS & TRUSTEES INC.		ZIELSKI: F.J., C.A.	BELLEVILLE
THE KRIGSTIN COMPANY INC. KRIGSTIN: M., C.A.	TORONTO		
THORNE, RIDDELL INC. ANDERSON: J.R., C.A. BUCKLEY: B.G., C.A. FEICK: E.B. FISHER: H.E., C.A. HARVEY: J.C., C.A. HOWSON: J.B., F.C.A. JACKSON: R.M., C.A. MANTON: F.W.R., C.A. MILLER: F.C., C.A. ROUTERY: F.J., C.A.	CAMBRIDGE TORONTO KITCHENER TORONTO NORTH BAY TORONTO LONDON TORONTO TORONTO HAMILTON		
QUEBEC			
ALARIE: R.	MONTREAL	LITWIN: G., C.A.	MONTREAL
APPEL & CO., INC./APPEL & CIE, INC. MARGLES: P.L., C.A. ZIDEL: C.J., C.A.	MONTREAL MONTREAL	GAUVIN: R., C.A.	MONTREAL
BEAULAC: G., C.A.	MONTREAL	G. BELLAVANCE & ASSOCIÉS LTÉE. BELLAVANCE: G., C.A. BRESSE: J.C.	QUEBEC QUEBEC
BELL: P., C.A.	MONTREAL	GINSBURG, GINGRAS & ASSOCIÉS/ASSOCIATES INC. GINGRAS: C.B.	HULL
BERTRAND: P.	MONTREAL	GIRARD, LABRIE, ROBITAILLE, MARCOUX LTÉE. MARCOUX: R. ROBITAILLE: G. SAVARD: G.	CHARLESBOURG CHARLESBOURG VICTORIAVILLE
BERUBE: R.J.P., C.G.A.	CHARLESBOURG	GOLDSTEIN: I., C.A.	MONTREAL
BLAIS, FORTIER, TOUCHE ROSS LTÉE BLAIS: G., C.A. HUARD: J., C.A. LACASSE: M., C.G.A. TESSIER: J. TREMBLAY: G.	MONTREAL MONTREAL MONTREAL HULL QUEBEC	GREY: J., C.A.	MONTREAL
BOILEAU: E.A.C.	MONTREAL	H. & M. DIAMOND & ASSOCIATES INC./H. & M.	
BOULANGER: M., C.A.	STE-FOY	DIAMOND ET ASSOCIÉS INC. DIAMOND: H., C.A. DIAMOND: M.	WESTMOUNT WESTMOUNT
BOURASSA: A.	ST-JEAN	HARRY BICK & ASSOCIATES INC./ASSOCIÉS INC. BICK: H., C.A.	MONTREAL
CLARKSON COMPANY LIMITED BISSEGGER: C.W., C.A. MCGREGOR: J.G., C.A. MESSIER: R.J., C.A.	MONTREAL MONTREAL MONTREAL	HART: D.L., C.A.	MONTREAL
CRAMER, L'ECUYER ET COMPAGNIE INC. NOZETZ: A., C.A.	MONTREAL	HOPPENHEIM: H.B.	MONTREAL
DELOITTE, HASKINS & SELLS LIMITED YATES: J.H., C.A.	MONTREAL	JOLIN TURCOTTE & ASSOCIÉS INC. JOLIN: P.A., C.A. TURCOTTE: N.J., C.G.A.	GRANBY GRANBY
DELWAIDE: Y.	CHICOUTIMI	J.P. CHATIGNY & ASSOCIÉS INC. CHATIGNY: J.P., C.A.	VALLEYFIELD
DRUKER & ASSOCIATES INC./DRUKER & ASSOCIÉS INC. DRUKER: M.B., C.A.	WESTMOUNT	KENDALL: G.C., C.A.	MONTREAL
DUNWOODY LIMITED MICHEL: D.C.	MONTREAL	KOVSHOFF, KOVSHOFF & COMPANY INC./ KOVSHOFF, KOVSHOFF & COMPAGNIE INC. KOVSHOFF: J., C.A. KOVSHOFF: M., C.A.	MONTREAL MONTREAL
ERNST & WHINNEY INC. AZOULAY: D. GOUIN: F.A., C.A. PESNER: M.S., C.A.	MONTREAL MONTREAL MONTREAL	KWIAT: S., C.A.	MONTREAL
FORTIN: J.	MONT ST-HILAIRE	LABERGE: P.E.	CHICOUTIMI
FORTIN: M.	MONTREAL	LACROIX, LAPOINTE & ASSOCIÉS LTÉE	
FREED: S.B., C.A.	MONTREAL	LALIBERTE LANCTOT LTÉE. CAMPEAU: G., C.A. GIROUX: A.A., C.A.	MONTREAL MONTREAL
FRIEFELD & COMPAGNIE INC. FRIEFELD: M., C.A.	MONTREAL	LANGEVIN: L.	STE-HYACINTHE
		LATULIPPE, RENAUD, BOURQUE LTÉE	

BOURQUE: N., C.A.	BEAUCEVILLE	RAINVILLE: P.	MONTREAL
LEBLOND, BUZZETTI ET ASSOCIÉS LTÉE. BUZZETTI: J.P., C.A. LEBLOND: M. MORENCY: S., C.A.	QUEBEC QUEBEC QUEBEC	RAYMOND, CHABOT, FAFARD, GAGNON INC. CHRETIEN: R. DOYLE: M., C.A. FAFARD: R., C.A. GAGNON: A. HOULE: G., C.G.A. HUOT: J.G. LACROIX: C., C.G.A. ROBILLARD: J.	MONTREAL MONTREAL MONTREAL CHOMEDEY, LAVAL HULL QUEBEC CHICOUTIMI CHOMEDEY, LAVAL
LEGARE: M.	SILLERY		
LEON FRIEDMAN & ASSOCIATES INC./ASSOCIÉS INC. FRIEDMAN: L., C.A.	MONTREAL	RENE DE COTRET: P., C.A.	TROIS-RIVIERES
LOSlier: G.	MONTREAL	RICHTER & PARTNERS INC./ASSOCIÉS INC. CORBER: M.M., C.A. MANEL: P., C.A. SWIDLER: J.J., C.A.	MONTREAL MONTREAL MONTREAL
LUFTGLASS: M.	MONTREAL		
LUSSIER: C., C.A.		ROBILLARD: C., C.A.	JOLIETTE
MAHEU, NOISEUX INC. BESNER: M., C.A. CADIEUX: R.C. COSSETTE: J.Y., C.A. FRANCO: J., C.A. GALLANT: M. PELLERIN: J.P., C.A. RICHARD: E., C.A.	LAVAL HULL ROUYN MONTREAL LAVAL MONTREAL STE-FOY	ROBITAILLE, MARCOUX ET ASSOCIÉS LTÉE ROLLIN, DESCHENEUX, DESMARAI INC. DESCHENEUX: P.L.J.	
MALLETTE, BENOIT & COMPAGNIE LTEE/COMPANY LTD. GOBEL: P. JONES: R.P., C.G.A.	SAINT-FOY MONTREAL	ROSEN: S.S., C.A.	MONTREAL
MARCHAND: G.E., C.A.	MONTREAL	ROY: J.P.J., C.A.	VICTORIAVILLE
MARGOLESE: H.W., C.A.	MONTREAL	ROY: R.	QUEBEC
MARQUIS: J.	QUEBEC	ST-GEORGES: J.G., C.A.	MONTREAL
MERCURE, BELIVEAU & ASSOCIÉS INC. BELIVEAU: G., C.A. CYR: R. MERCURE: G.L., C.A.	MONTREAL MONTREAL MONTREAL	ST-LOUIS: M., C.A.	TROIS-RIVIERES
MICHEL VERDIER & ASSOCIÉS INC. VERDIER: M.	ST-JEROME	SAMSON, BELAIR INC. DIONNE: A. GONTHIER: S. POLIQUIN: J.R.P., C.G.A. SAVARD: M.R., C.A.	MONTREAL TROIS-RIVIERES QUEBEC SHERBROOKE
M. MILLER & ASSOCIATES LTD./M. MILLER ET ASSOCIÉS LTÉE. MILLER: M.B., C.A.	MONTREAL	STENDEL: D., C.A.	MONTREAL
MOQUIN, MENARD, GIROUX, DAOUST INC. DAOUST: J.G., C.A. MOQUIN: C., C.A. REMILLARD: D., C.G.A.	LONGUEUIL LONGUEUIL LONGUEUIL	THORNE, RIDDELL INC. LAFLAMME: G., C.A. PICARD: D. STE-MARIE: R. ZWAIG: M.C., C.A.	MONTREAL QUEBEC MONTREAL MONTREAL
OSTIGUY: J., C.A.	DRUMMONDVILLE	TREMBLAY & COMPAGNIE SYNDICS ET GESTIONNAIRES LTEE. TREMBLAY: F. TREMBLAY: G., C.G.A.	CHICOUTIMI CHICOUTIMI
PEAT MARWICK LIMITED MORIN: Y.E., C.A.	MONTREAL	TROTTIER, MICHAUD, GUAY & ASSOCIÉS INC. GUAY: Y. MICHAUD: G., C.G.A. TROTTIER: J.	SHERBROOKE SHERBROOKE SHERBROOKE
PFEIFFER & PFEIFFER INC. PFEIFFER: S.H., C.A.	MONTREAL	WOLKOVE: P., C.A.	MONTREAL
PICKWOOD: C.H., C.A.	VILLE ST-PIERRE	ZITTRER SIBLIN & ASSOCIATES INC./ZITTRER SIBLIN & ASSOCIÉS INC. DAVIS: H.H. WENER: S., C.A.	MONTREAL MONTREAL
PRICE WATERHOUSE LIMITED/LIMITÉE LATOIR: L. MORCEL: J.F.R., C.A.	MONTREAL MONTREAL		
SASKATCHEWAN			
BURLINGHAM, RATHBERGER LIMITED BURLINGHAM: E.D., C.A.	SASKATOON	ERNST & WHINNEY INC. ROBINSON: D.A., C.A.	REGINA
CLARKSON COMPANY LIMITED LEDGERWOOD: A.W., C.A.	REGINA	PEAT MARWICK LIMITED MCLEOD: C.G., C.A. THOMPSON: H.E., C.A.	SASKATOON SASKATOON
COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITEE HANSEN: P.D., C.A.	SASKATOON	PRICE WATERHOUSE LIMITED SARGENT: B.A.	SASKATOON
DELOITTE, HASKINS & SELLS LIMITED COMPAIN: G. FERRIS: S.A., C.A.	SASKATOON PRINCE ALBERT	TOUCHE ROSS LIMITED/LIMITEE SURGEON: R.R., C.A.	SASKATOON

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

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

Name of Trustee <i>Norm du Syndic</i>	Address <i>Adresse</i>	Extension <i>Extension</i>
BARRETT TAYLOR LIMITED BARRETT: A.R., C.A. TAYLOR: L.C.	WINNIPEG WINNIPEG	ONTARIO ONTARIO
BARROW NICOLL LIMITED ARSENAULT: A. BOURQUE: C.J.E. WACKETT: C., C.A.	MONCTON HALIFAX HALIFAX	N.S./N.-E., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N.
BLAIS, FORTIER, TOUCHE ROSS LTEE. TESSIER: J.	HULL	ONTARIO
BLAKE: I.S., C.A.	VANCOUVER	YUKON
CAMPBELL SHARP LIMITED COPELAND: T.F. LIEBERT: E.A., C.A.	WINNIPEG VANCOUVER	ONTARIO YUKON, N.W.T./T.N.-O.
CAYA: Y.	WINNIPEG	ONTARIO
CLARKE: H.C., C.A.	ST. JOHN'S	N.B./N.-B., N.S./N.-E., P.E.I./I.P.-E.
CLARKSON COMPANY LIMITED BARNETT: R.V.M., C.A. HYSLOP: J., C.A. MCCULLOCH: R.A., C.A. SCOULER: D., C.A. STRANG: I.K., C.A.	TORONTO ST. JOHN'S HALIFAX HALIFAX EDMONTON	N.B./N.-B. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., N.S./N.-E. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.B./N.-B., NFLD/T.-N., P.E.I./I.P.-E. N.W.T./T.N.-O.
COOPERS & LYBRAND LIMITED/LIMITEE BAIRD: D.R., C.A. BRUCE: R.H., C.A. CHERRY: D.W., C.A. KIRBY: J.A., C.A. LEBLANC: P.D.J., C.A. LINSLEY: M.A., C.A. WHITE: M.A., C.A. ZAPH: G.G., C.A.	ST. JOHN'S HALIFAX HALIFAX HALIFAX ST. JOHN VANCOUVER HALIFAX EDMONTON	N.B./N.-B., N.S./N.-E., P.E.I./I.P.-E. P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N., N.B./N.-B. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.S./N.-E., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. YUKON, N.W.T./T.N.-O. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.W.T./T.N.-O.
DELOITTE, HASKINS & SELLS LIMITED FENNIAC: R.W. MAY: A.G., C.A. OTTERBEIN: G.A., C.A.	EDMONTON VANCOUVER EDMONTON	N.W.T./T.N.-O. YUKON B.C./C.B., YUKON
DOANE RAYMOND LIMITED BERKSHIRE: A., C.A. DUFF: V.L., C.A. FOWLER: B.W., C.A. LEET: D.A., C.A. REID: R.A., C.A.	HALIFAX HALIFAX HALIFAX HALIFAX SYDNEY	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD/T.-N.
DUNWOODY LIMITED BARNES: S.H., C.G.A. BURGON: R.S.F., C.A. LITTLE: W.J., C.A. MACDONALD: J.A.E., C.A. SIGURDSON: H.S., C.A.	NORTH VANCOUVER VANCOUVER VANCOUVER WINNIPEG VANCOUVER	YUKON, N.W.T./T.N.-O. YUKON, N.W.T./T.N.-O. YUKON, N.W.T./T.N.-O. ONTARIO YUKON, N.W.T./T.N.-O.
ERNST & WHINNEY INC. MCMULLEN: T.M., C.A.	VANCOUVER	YUKON
FABER: S.	EDMONTON	N.W.T./T.N.-O.
FETZKO: J.W., C.A.	FERNIE	ALBERTA
FRATKIN: B.M., C.A.	WINNIPEG	ONTARIO
GINSBERG, GINGRAS & ASSOCIES/ASSOCIATES INC. GINGRAS: C.B.	HULL	ONTARIO
HENDERSON: E.H.	VANCOUVER	YUKON

HENFREY SAMSON BELAIR INC. ABAKHAN: G., C.A. HAGEN: R.B., C.A. HENFREY: D.J., C.A.	VANCOUVER PRINCE GEORGE VANCOUVER	YUKON YUKON YUKON, N.W.T./T.N.-O.
J.G. TOUCHIE & ASSOCIATES LTD. GEORGE: B.A. TOUCHIE: J.G., C.A.	MONCTON MONCTON	N.S./N.-E., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. N.S./N.-E., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N.
KEITH G. COLLINS LTD. COLLINS: K.G., C.A.	WINNIPEG	ONTARIO
MAHEU, NOISEUX INC. CADIEUX: R.C. SEGUIN: P., C.A.	HULL OTTAWA	ONTARIO QUEBEC
MANNING, JAMISON LIMITED JAMISON: R.E., C.A.	VANCOUVER	YUKON, N.W.T./T.N.-O.
MARSHALL: A.D.	ST-JOHN	N.S./N.-E., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N.
MOWBREY & STOUT LIMITED BEST: I.D., C.A.	EDMONTON	YUKON, N.W.T./T.N.-O.
NOSEWORTHY: R.G., C.A.	ST. JOHN'S	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., N.S./N.-E.
PEAT MARWICK LIMITED APPLEBY: L.G., C.A. CROSBY: H.E., C.A. JOHNSON: G.L., C.A. MAWHINNEY: M.J. TRYPKA: B.C. YOUNG: G.K., C.A.	HALIFAX HALIFAX ST. JOHN'S PRINCE GEORGE EDMONTON VANCOUVER	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., N.S./N.-E. YUKON YUKON, N.W.T./T.N.-O. YUKON, N.W.T./T.N.-O.
PIGEON: Y.	OTTAWA	QUEBEC
PRICE WATERHOUSE LIMITED CORDY: R.A. THOMPSON: W.G. WOOLDRIDGE: A.V., C.A.	HALIFAX HALIFAX EDMONTON	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. N.W.T./T.N.-O.
RAYMOND: M.J.	OTTAWA	QUEBEC
RAYMOND, CHABOT, FAFARD, GAGNON INC. HOULE: G., C.G.A. ROZON: D.A., C.A.	HULL OTTAWA	ONTARIO QUEBEC
SALYZYN: M.A.	DARTMOUTH	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N.
SANSREGRET: L.E., C.A.	EDMONTON	N.W.T./T.N.-O.
SMYTHE, MCMAHON INC. MCMAHON: R.G., C.A.	VANCOUVER	YUKON
STEVENSON: D.W., C.A.	RIVERVIEW	N.S./N.-E., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N.
THORNE RIDDELL INC. CONNOR: M.J. DOWN: S.J., F.C.A. GOODMAN: P.G., C.A. JANES: R.S. JASTER: E.E., C.A. MORRISON: V.C., C.A. PENNEY: F.G., C.A. ROBINSON: G.J., C.A. SANDERSON: R.O., C.A. WALKER: R.D., C.A. WIENS: A.J.J., C.A. WISPINSKI: D.N.	SYDNEY WINNIPEG HALIFAX ST. JOHN'S CAMBROOK CALGARY CORNER BROOK EDMONTON VANCOUVER CALGARY WINNIPEG CALGARY	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. ONTARIO N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. N.S./N.-E., N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E. YUKON, N.W.T./T.N.-O. YUKON, N.W.T./T.N.-O. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., N.S./N.-E. YUKON, N.W.T./T.N.-O. YUKON, N.W.T./T.N.-O. YUKON, N.W.T./T.N.-O. ONTARIO N.W.T./T.N.-O.
TOUCHE ROSS LIMITED/LIMITEE CRAMM: K.M., C.A. FOWLER: J.C., C.A. GURNHAM: C.W., C.A. LORD: W.R., C.A. MACKINNON: J.A., C.A. MORASH: G.L., C.A. OVENS: G.S., C.A. VEINOTTE: P.J., C.A. WESTGEEST: L.G.A., C.G.A.	HALIFAX CALGARY HALIFAX EDMONTON ST-JOHN'S HALIFAX HAMILTON SYDNEY PRINCE GEORGE	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. YUKON, N.W.T./T.N.-O. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. YUKON, N.W.T./T.N.-O. N.B./N.-B., N.S./N.-E., P.E.I./I.P.-E. N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. VANCOUVER N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N. YUKON, N.W.T./T.N.-O.
TWOHIG: R.B.	DARTMOUTH	N.B./N.-B., P.E.I./I.P.-E., NFLD./T.-N.
WARD MALLETTE INC. PERRIER: J.C., C.G.A.	OTTAWA	QUEBEC

The following chart attempts to relate the Major Urban Centres in Canada to a common denominator; that of bankruptcies per 100,000 of population.

Note that the figures established are raw statistics and for comparison purposes one would have to take into account other forms of demographic data, geographic availability of bankruptcy service as well as other factors.

This chart will be published in the Insolvency Bulletin on an annual basis. — The Editor.

Le tableau ci-dessous tente de présenter les données pour les principaux centres urbains selon un dénominateur commun, soit le nombre de faillites par 100,000 de population.

Il faudrait noter que les données sont générales et que pour fin de comparaison il faut tenir compte des autres données démographiques, de la disponibilité des services de faillite dans la région, de même que d'autres facteurs.

Ce tableau sera publié annuellement dans le Bulletin sur l'insolvabilité. — L'Éditeur.

LE TAUX DE FAILLITES AU CANADA PAR POPULATION DE 100,000 ET PLUS

THE RATE OF BANKRUPTCIES IN CANADA FOR POPULATION OF 100,000 AND OVER

1983	Principaux Centres Urbains		Aff. & Prop. *	Aff. & Prop. par 100,000 population		Cons par 100,000 population	Total Faillites *	Total Faillites & Prop. par 100,000 population
Provinces	Major Urban Centres	Population **	Bus. & Prop. *	Bus. & Prop. per 100,000 population	Cons. *	Cons per 100,000 population	Total Bankruptcies *	Total Bankruptcies & Proposals per 100,000 population
NFLD./T.-N.	St. John's	155,500	27	17	122	78	149	96
	Others/ Autres	422,400	61	14	249	59	310	73
	Province	577,900	88	15	371	64	459	79
N.S./N.-É.	Halifax	280,700	75	26	341	121	416	148
	Others/ Autres	578,600	161	27	587	101	748	129
	Province	859,300	236	27	928	108	1,164	135
P.E.I./I.P.-É.	Province	124,000	20	16	30	24	50	40
N.B./N.-B.	Saint John	114,400	27	23	50	44	77	67
	Others/ Autres	592,300	106	17	223	38	329	56
	Province	706,700	133	18	273	39	406	57
QUEBEC	Chicoutimi/ Jonquière	138,000	65	47	71	51	136	99
	Hull/ Gatineau	171,800	100	58	422	246	522	304
	Montréal	2,862,300	1,705	60	3,593	126	5,298	185
	Québec	580,400	344	59	600	103	944	163
	Trois-Rivières	113,400	70	62	111	98	181	160
	Others/ Autres	2,655,600	1,723	65	2,764	104	4,487	169
	Province	6,521,500	4,007	61	7,561	116	11,568	177
ONTARIO	Hamilton	548,100	189	34	639	117	828	151
	Kitchener	294,400	106	36	346	118	452	154
	London	287,200	88	31	286	100	374	130
	Oshawa	160,000	52	33	246	154	298	186
	Ottawa	565,700	186	33	575	102	761	135
	St. Catharines/							
	Niagara	304,400	120	39	532	175	652	214
	Sudbury	148,400	18	12	187	126	205	138
	Thunder Bay	122,200	27	22	114	93	141	115
	Toronto	3,067,100	980	32	3,558	116	4,538	148
	Windsor	244,800	83	34	370	151	453	185
	Others/ Autres	3,073,600	1,261	41	4,120	134	5,381	175
	Province	8,815,900	3,110	35	10,973	124	14,083	160
MANITOBA	Winnipeg	600,700	173	29	785	131	958	159
	Others/ Autres	446,400	151	34	242	54	393	88
	Province	1,047,100	324	31	1,027	98	1,351	129
SASKATCHEWAN	Regina	172,700	54	31	124	72	178	103
	Saskatoon	162,500	74	46	209	129	283	174
	Others/ Autres	657,600	188	29	254	39	442	67
	Province	992,800	316	32	587	59	903	91
ALBERTA	Calgary	634,500	333	52	833	131	1,166	184
	Edmonton	698,600	315	45	766	110	1,081	155
	Others/ Autres	1,016,900	409	40	812	80	1,221	120
	Province	2,350,000	1,057	45	2,411	103	3,468	148
B.C./C.B.	Vancouver	1,310,600	619	47	1,328	101	1,947	149
	Victoria	240,400	96	40	185	77	281	117
	Others/ Autres	1,272,900	716	56	1,139	89	1,855	146
	Province	2,823,900	1,431	51	2,652	94	4,083	145
CANADA***	Total	24,819,100	10,722	43	26,813	108	37,535	151

* Nombre réel pour l'année 1983/Actual figures for year 1983

** Approximation de Statistique Canada au 30 juin 1983/Statistics Canada's Estimates as of June 30, 1983

*** T.N.-W. & Yukon non inclus/N.W.T. & Yukon not included

**Address of Offices of the Superintendent of Bankruptcy
Adresse des bureaux du Surintendant des faillites**

**Department of Consumer and Corporate Affairs Canada — Bankruptcy
Ministère de la Consommation et des Corporations Canada — Faillites**

1400-800 Burrard St.
Vancouver, B.C.
V6Z 2H8
Tel: 604/666-5007

260 St. Mary Ave.
Room 203
Winnipeg, Manitoba
R3C 0M6
Tel: 204/949-3229

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

2919-5th Avenue N.E.
Calgary, Alberta
T2A 6T8
Tel: 403/231-5607

20 Hughson St. S.
3rd Floor
Hamilton, Ontario
L8N 2A1
Tel: 416/523-2991

Complexe Guy Favreau
200, boul. Dorchester ouest
Suite 510, Tour Est
Montréal, Québec
H2Z 1X4
Tél: 514/283-6192

10225-100th Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 0A1
Tel: 403/420-2476

217 York Street
Third Floor
London, Ontario
N6A 1B7
Tel: 519/679-4034

410, boul. Charest est,
4e étage
Québec, Québec
G1K 8G3
Tél: 418/694-4280

2212 Scarth Street
Regina, Sask.
S4P 2J6
Tel: 306/359-5391

255 Argyle Avenue
Ground Floor
P.O. Box 2009, Stn. D
Ottawa, Ontario
K2P 1B8
Tel: 613/995-2994

1335 King ouest
Bureau 402
Sherbrooke, Québec
J1J 2B8
Tél: 819/565-4724

3421-8th Street East
Saskatoon, Sask.
S7H 0W5
Tel: 306/665-4298

767 Barrydowne Rd.
Sudbury, Ontario
P3A 3T6
Tel: 705/675-0636

45 Alderney Drive
17th Fl., Queen Square
Dartmouth, Nova Scotia
B2Y 2N6
Tel: 902/426-2900

The Editor, Insolvency Bulletin
L'éditeur du Bulletin sur l'insolvabilité
Bankruptcy Branch/Direction des faillites
Place du Portage, Phase I
50, rue Victoria Street
Hull, Quebec
K1A 0C9

Statistics

BANKRUPTCIES

March 1984

Statistiques

FAILLITES

mars 1984

	Current Month Mois courant			Yearly to date Cumul pour l'année		
	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total Total	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total Total
Nfld. /T.-N.	21	3	24	61	11	72
N.S. /N.-É.	50	26	76	184	70	254
P.E.I. /I.P.-É.	4	1	5	9	4	13
N.B. /N.-B.	27	10	37	86	32	118
Québec	709	310	1,019	1,931	943	2,874
Ontario	824	255	1,079	2,417	749	3,166
Manitoba	70	37	107	197	98	295
Saskatchewan	41	26	67	141	90	231
Alberta	210	108	318	641	297	938
B.C. /C.B.	222	157	379	665	413	1,078
N.W.T. /T.N.-O.	0	0	0	2	0	2
Yukon	0	0	0	1	0	1
Canada	2,178	933	3,111	6,335	2,707	9,042

PROPOSALS

March 1984

PROPOSITIONS

mars 1984

	Current Month Mois courant	Yearly to date Cumul pour l'année
Nfld. /T.-N.	0	3
N.S. /N.-É.	0	2
P.E.I. /I.P.-É.	1	2
N.B. /N.-B.	0	12
Québec	12	39
Ontario	10	29
Manitoba	1	1
Saskatchewan	1	1
Alberta	3	7
B.C. /C.B.	15	34
N.W.T. /T.N.-O.	0	0
Yukon	0	0
Canada	43	130

**BUSINESS BANKRUPTCIES REPORTED IN THE MONTH OF MARCH 1984, BY PROVINCE, BY TYPE OF
INDUSTRY WITH LIABILITIES AND CUMULATIVE FIGURES**

**FAILLITES COMMERCIALES SIGNALÉES AU COURS DU MOIS DE MARS 1984, PAR PROVINCE, PAR GENRE
D'INDUSTRIE AVEC PASSIFS ET DONNÉES CUMULATIVES**

	Current Month Mois Courant		Yearly to Date Cumul pour l'année	
	Number Nombre	Liabilities* Passif \$	Number Nombre	Liabilities* Passif \$
NEWFOUNDLAND / TERRE-NEUVE				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	1	29,000	1	29,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	1	57,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	1	59,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	1	57,000	4	195,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	1	105,000
Services	1	170,000	3	340,000
Total	3	256,000	11	785,500
NOVA SCOTIA / NOUVELLE-ÉCOSSE				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	8	522,500	13	700,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	2	623,000	6	1,787,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	2	142,000	4	234,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	1	39,000	1	39,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	10	680,500	28	2,212,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	1	15,500	1	15,500
Services	2	461,000	17	1,530,000
Total	26	2,483,500	70	6,518,500
PRINCE EDWARD ISLAND / ILE DU PRINCE-ÉDOUARD				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	1	115,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	0	0
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	1	115,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	1	1,500,000	1	1,500,000
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	1	23,000
Services	0	0	0	0
Total	1	1,500,000	4	1,753,000

* As declared by Debtors

* Tel que déclarés par les débiteurs

	Current Month Mois Courant		Yearly to Date Cumul pour l'année	
	Number Nombre	Liabilities* Passif \$	Number Nombre	Liabilities* Passif \$
NEW BRUNSWICK/NOUVEAU-BRUNSWICK				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	2	620,000	2	620,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	1	69,000	6	373,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	4	291,500	8	444,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	2	25,000	12	640,000
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	0	0
Services	1	550,000	4	898,000
Total	10	1,555,500	32	2,975,000
QUÉBEC				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	25	5,287,500	66	17,617,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	29	5,455,000	94	20,219,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	34	4,870,500	109	13,859,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	10	6,399,500	34	9,103,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	90	6,498,500	318	33,354,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	10	2,220,000	25	7,549,000
Services	112	16,596,000	297	38,356,000
Total	310	47,327,000	943	140,058,500
ONTARIO				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	19	8,795,000	53	15,978,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	28	7,436,500	66	21,577,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	47	10,967,500	141	28,706,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	17	2,560,500	41	4,367,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	68	6,954,500	215	23,886,000
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	10	1,220,000	41	12,723,000
Services	66	16,721,000	192	33,991,500
Total	255	54,655,000	749	141,230,000

* As declared by Debtors

* Tel que déclarés par les débiteurs

	Current Month Mois Courant		Yearly to Date Cumul pour l'année	
	Number Nombre	Liabilities* Passif \$	Number Nombre	Liabilities* Passif \$
MANITOBA				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	6	1,916,000	23	6,513,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	2	172,000	5	847,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	6	613,000	12	982,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	1	71,000	7	619,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	9	2,639,500	28	4,652,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	4	1,915,000	5	2,002,000
Services	9	1,374,500	18	1,857,000
Total	37	8,701,000	98	17,472,500
SASKATCHEWAN				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	4	1,260,000	16	3,758,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	2	215,000	4	545,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	5	365,000	16	1,212,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	3	245,500	11	748,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	7	626,000	25	3,022,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	0	0
Services	5	315,000	18	1,528,500
Total	26	3,026,500	90	10,814,000
ALBERTA				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	6	1,557,000	27	17,440,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	6	7,043,000	12	9,995,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	21	2,852,500	62	9,409,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	9	2,261,500	29	3,944,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	26	9,218,000	61	15,588,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	14	32,072,000	36	77,815,000
Services	26	15,063,500	70	36,164,000
Total	108	70,067,500	297	170,356,000

*As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

BRITISH COLUMBIA/COLOMBIE BRITANNIQUE

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	13	2,952,000	37	13,388,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	13	13,864,000	29	16,388,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	37	10,486,000	90	35,639,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	14	2,085,000	34	3,716,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	35	5,992,500	105	33,491,000
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	9	19,464,000	33	32,476,000
Services	36	7,294,000	85	26,991,500
Total	157	62,137,500	413	162,090,500

NORTHWEST TERRITORIES/TERRITOIRES DU NORD-OUEST & YUKON

Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	0	0
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	0	0
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et 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>	84	22,939,000	239	76,159,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	82	34,808,500	216	71,359,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	153	30,365,500	441	90,471,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	59	13,953,500	167	23,155,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	249	34,191,500	797	118,543,000
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	48	56,906,500	143	132,708,500
Services	258	58,545,000	704	141,656,500
Total	933	251,709,500	2,707	654,053,500

* As declared by Debtors

*Tel que déclarés par les débiteurs

**BANKRUPTCIES
AND PROPOSALS
REPORTED IN MARCH 1984
BY MAJOR URBAN CENTERS**

**FAILLITES
ET PROPOSITIONS
SIGNALÉES EN MARS 1984
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilit Pas
NFLD/T.-N.						
ST-JOHN'S	3	0	0	3	17,000	34,5
OTHERS/AUTRES	18	3	0	21	142,750	417,5
TOTAL	21	3	0	24	159,750	452,0
N.S./N.-E.						
HALIFAX	14	2	0	16	120,500	310,5
SYDNEY	5	2	0	7	45,250	175,0
OTHERS/AUTRES	31	22	0	53	516,600	4,003,5
TOTAL	50	26	0	76	682,350	4,489,0
P.E.I./I.P.-E.						
CHARLOTTETOWN	0	0	1	1	150,000	230,0
OTHERS/AUTRES	4	1	0	5	1,510,650	1,534,5
TOTAL	4	1	1	6	1,660,650	1,764,5
N.B./N.-B.						
FREDERICTON	0	1	0	1	350,000	550,0
MONCTON	10	1	0	11	15,100	116,0
SAINT-JOHN	3	1	0	4	18,500	113,0
OTHERS/AUTRES	14	7	0	21	189,950	1,163,1
TOTAL	27	10	0	37	573,550	1,942,1
QUEBEC						
BAIE-COMEAU	1	2	0	3	4,000	54,1
CHICOUTIMI-JONQUIERE	10	4	0	14	132,000	351,1
DRUMMONDVILLE	6	0	0	6	33,150	131,1
GRANBY	4	5	0	9	89,500	723,1
HULL/GATINEAU/AYLMER	32	12	0	44	341,350	3,076,1
MONTREAL	343	127	4	474	14,983,250	43,577,1
QUEBEC	46	24	3	73	1,561,350	3,967,1
RIMOUSKI	12	1	0	13	12,500	125,1
ROUYN	3	2	0	5	4,150	111,1
SALLABERRY DE VALLEYFIELD	2	1	0	3	33,500	54,1
SHAWINIGAN	5	2	0	7	29,050	148,1
SHERBROOKE	2	5	2	9	732,950	6,337,1
SOREL	6	1	0	7	75,800	159,1
ST-HYACINTHE	4	2	0	6	50,500	345,1
ST-JEAN-SUR-RICHELIEU	7	2	0	9	90,400	300,1
ST-JEROME	1	1	0	2	5,550	20,1
THETFORD-MINES	2	1	1	4	27,500	66,1
TROIS-RIVIERES	5	8	0	13	890,950	1,531,1
VICTORIAVILLE	0	5	0	5	105,150	294,1
OTHERS/AUTRES	218	105	2	325	13,326,900	18,369,1
TOTAL	709	310	12	1,031	32,529,500	79,741,1

**BANKRUPTCIES
AND PROPOSALS
REPORTED IN MARCH 1984
BY MAJOR URBAN CENTERS**

**FAILLITES
ET PROPOSITIONS
SIGNALÉES EN MARS 1984
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabi P.
ONTARIO						
BARRIE	9	1	0	10	44,700	248
BELLEVILLE	7	3	0	10	192,950	622
BRANTFORD	13	4	0	17	92,700	345
BROCKVILLE	5	0	0	5	3,250	26
CHATHAM	4	3	0	7	31,550	138
CORNWALL	10	0	0	10	70,150	107
GUELPH	5	2	0	7	12,250	280
HAMILTON	40	14	0	54	426,300	9,333
KINGSTON	12	0	0	12	12,900	481
KITCHENER	28	10	0	38	140,900	1,194
LONDON	19	7	1	27	99,000	1,110
MIDLAND	1	2	0	3	65,000	279
NORTH BAY	4	3	0	7	50	80
ORILLIA	5	1	0	6	6,400	96
OSHAWA	31	5	0	36	397,300	924
OTTAWA	46	15	1	62	594,900	2,170
OWEN SOUND	6	2	0	8	124,500	303
PETERBOROUGH	7	0	0	7	108,300	237
SARNIA	3	0	0	3	4,900	162
SAULT-STE-MARIE	10	0	0	10	39,950	112
ST-CATHARINES/NIAGARA	26	15	0	41	707,000	1,937
STRATFORD	1	3	0	4	39,150	171
SUDBURY	10	1	0	11	131,750	309
THUNDER BAY	9	6	0	15	379,800	985
TORONTO	302	79	6	387	3,917,200	27,297
TRENTON	2	1	0	3	550	1,507
WINDSOR	20	6	0	26	410,250	1,695
OTHERS/AUTRES	189	72	2	263	11,092,550	20,846
TOTAL	824	255	10	1,089	19,146,200	73,002
MANITOBA						
WINNIPEG	43	21	0	64	1,658,550	6,430
OTHERS/AUTRES	27	16	1	44	2,119,550	3,911
TOTAL	70	37	1	108	3,778,100	10,341
SASKATCHEWAN						
MOOSE JAW	3	3	0	6	74,500	215
PRINCE ALBERT	1	2	0	3	8,250	154
REGINA	10	5	0	15	430,000	671
SASKATOON	18	7	0	25	345,650	1,194
OTHERS/AUTRES	9	9	1	19	2,447,250	7,901
TOTAL	41	26	1	68	3,305,650	10,136

**BANKRUPTCIES
AND PROPOSALS
REPORTED IN MARCH 1984
BY MAJOR URBAN CENTERS**

**FAILLITES
ET PROPOSITIONS
SIGNALÉES EN MARS 1984
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
ALBERTA						
CALGARY	64	46	1	111	8,420,400	24,856,00
EDMONTON	63	29	1	93	2,248,450	44,265,00
MEDICINE HAT	5	1	0	6	103,500	266,50
OTHERS/AUTRES	78	32	1	111	3,066,000	7,422,50
TOTAL	210	108	3	321	13,838,350	76,810,00
B.C./C.B.						
CHILLIWACK	1	1	0	2	26,500	443,00
COURTENAY	6	3	0	9	96,700	446,00
KAMLOOPS	10	4	0	14	231,000	943,00
KELOWNA	8	3	0	11	363,500	6,798,50
NANAIMO	3	6	0	9	726,000	1,156,00
PRINCE-GEORGE	11	8	0	19	313,350	1,182,50
TERRACE	1	2	0	3	53,500	94,00
VANCOUVER	120	51	13	184	10,137,250	25,587,00
VERNON	3	4	0	7	122,500	482,00
VICTORIA	14	27	1	42	7,313,700	18,022,00
OTHERS/AUTRES	45	48	1	94	2,508,450	15,447,50
TOTAL	222	157	15	394	21,892,450	70,601,50
N.W.T./T.N.-O.						
TOTAL	0	0	0	0	0	
YUKON						
TOTAL	0	0	0	0	0	
CANADA						
TOTAL	2,178	933	43	3,154	97,566,550	329,281,00

**CUMULATIVE BANKRUPTCIES
& PROPOSALS REPORTED IN
THE FIRST THREE MONTHS OF 1984
BY MAJOR URBAN CENTERS**

**FAILLITES & PROPOSITIONS
CUMULATIVES SIGNALÉES AU COURS
DES TROIS PREMIERS MOIS DE 1984
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabi P.
NFLD/T.-N.						
ST-JOHN'S	19	3	3	25	1,741,750	6,674,
OTHERS/AUTRES	42	8	0	50	328,800	994,
TOTAL	61	11	3	75	2,070,550	7,668,
N.S./N.-E.						
HALIFAX	60	19	1	80	739,250	4,076,
SYDNEY	11	5	0	16	70,650	448,
OTHERS/AUTRES	113	46	1	160	7,129,350	12,337,
TOTAL	184	70	2	256	7,939,250	16,861,
P.E.I./I.P.-E.						
CHARLOTTETOWN	2	0	1	3	151,500	237,
OTHERS/AUTRES	7	4	1	12	1,515,550	1,820,
TOTAL	9	4	2	15	1,667,050	2,057,
N.B./N.-B.						
FREDERICTON	5	3	1	9	369,500	656,
MONCTON	22	2	4	28	132,350	397,
SAINT-JOHN	18	2	2	22	108,900	392,
OTHERS/AUTRES	41	25	5	71	6,839,150	4,930,
TOTAL	86	32	12	130	7,449,900	6,375,
QUEBEC						
BAIE-COMEAU	1	2	0	3	4,000	54,
CHICOUTIMI-JONQUIERE	21	13	0	34	325,800	1,099,
DRUMMONDVILLE	19	3	0	-22	201,200	604,
GRANBY	17	9	0	26	113,200	955,
HULL/GATINEAU/AYLMER	100	39	4	143	2,719,050	8,779,
MONTREAL	905	389	12	1,306	33,667,550	109,695,
QUEBEC	147	79	6	232	3,330,350	10,828,
RIMOUSKI	14	6	2	22	1,540,650	1,936,
ROUYN	7	3	0	10	10,700	174,
SALLABERRY DE VALLEYFIELD	8	3	1	12	190,450	499,
SHAWINIGAN	12	12	0	24	216,850	722,
SHERBROOKE	17	10	2	29	835,950	6,808,
SOREL	12	4	0	16	92,700	284,
ST-HYACINTHE	14	7	0	21	280,950	1,220,
ST-JEAN-SUR-RICHELIEU	22	7	0	29	143,350	1,033,
ST-JEROME	2	2	0	4	13,550	75,
THETFORD-MINES	8	6	1	15	217,000	644,
TROIS-RIVIERES	15	18	0	33	1,000,450	2,013,
VICTORIAVILLE	2	8	0	10	123,350	428,
OTHERS/AUTRES	588	323	11	922	31,504,600	62,772,
TOTAL	1,931	943	39	2,913	76,531,700	210,627,

**CUMULATIVE BANKRUPTCIES
& PROPOSALS REPORTED IN
THE FIRST THREE MONTHS OF 1984
BY MAJOR URBAN CENTERS**

**FAILLITES & PROPOSITIONS
CUMULATIVES SIGNALÉES AU COURS
DES TROIS PREMIERS MOIS DE 1984
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
ONTARIO						
BARRIE	35	6	2	43	236,850	845,000
BELLEVILLE	15	4	0	19	224,550	735,000
BRANTFORD	26	12	0	38	702,250	2,181,000
BROCKVILLE	8	0	0	8	7,400	49,000
CHATHAM	15	7	0	22	82,600	1,233,500
CORNWALL	23	4	0	27	291,400	456,000
GUELPH	21	10	1	32	1,131,650	2,443,500
HAMILTON	116	42	0	158	993,350	13,467,000
KINGSTON	26	4	0	30	87,900	895,000
KITCHENER	90	24	0	114	350,150	3,308,000
LONDON	53	28	1	82	446,450	5,413,500
MIDLAND	2	3	0	5	67,350	421,500
NORTH BAY	20	5	0	25	259,550	599,000
ORILLIA	6	1	0	7	7,250	105,000
OSHAWA	73	16	0	89	817,050	3,707,000
OTTAWA	163	63	4	230	7,842,200	21,034,500
OWEN SOUND	7	3	0	10	126,750	328,000
PETERBOROUGH	22	4	0	26	275,650	1,151,000
SARNIA	26	7	0	33	379,200	1,430,500
SAULT-STE-MARIE	27	7	0	34	505,950	1,003,000
ST-CATHARINES/NIAGARA	90	28	0	118	1,261,300	4,004,500
STRATFORD	4	5	0	9	43,200	1,765,000
SUDBURY	27	4	0	31	293,050	839,000
THUNDER BAY	19	9	0	28	497,250	1,791,000
TORONTO	822	216	17	1,055	9,636,750	64,033,000
TRENTON	6	2	0	8	102,250	2,510,500
WINDSOR	66	19	0	85	1,201,300	3,905,500
OTHERS/AUTRES	609	216	4	829	17,905,900	58,560,500
TOTAL	2,417	749	29	3,195	45,776,500	198,215,000
MANITOBA						
WINNIPEG	136	52	0	188	3,259,800	11,751,000
OTHERS/AUTRES	61	46	1	108	4,477,800	9,695,000
TOTAL	197	98	1	296	7,737,600	21,446,000
SASKATCHEWAN						
MOOSE JAW	10	4	0	14	156,000	407,000
PRINCE ALBERT	5	3	0	8	142,750	592,500
REGINA	29	15	0	44	1,329,200	2,394,500
SASKATOON	49	20	0	69	1,224,600	3,568,000
OTHERS/AUTRES	48	48	1	97	5,195,750	13,578,000
TOTAL	141	90	1	232	8,048,300	20,540,000

**CUMULATIVE BANKRUPTCIES
& PROPOSALS REPORTED IN
THE FIRST THREE MONTHS OF 1984
BY MAJOR URBAN CENTERS**

**FAILLITES & PROPOSITIONS
CUMULATIVES SIGNALÉES AU COURS
DES TROIS PREMIERS MOIS DE 1984
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilit Passif
ALBERTA						
CALGARY	223	113	2	338	16,540,650	64,457,5
EDMONTON	195	73	1	269	11,535,600	80,654,0
MEDICINE HAT	7	3	0	10	124,000	6,571,5
OTHERS/AUTRES	216	108	4	328	12,265,700	51,141,5
TOTAL	641	297	7	945	40,465,950	202,824,5
B.C./C.B.						
CHILLIWACK	4	5	1	10	1,538,350	2,450,5
COURTENAY	15	11	0	26	592,200	2,472,5
KAMLOOPS	24	17	0	41	1,810,500	5,930,0
KELOWNA	32	21	0	53	1,422,600	34,816,0
NANAIMO	5	12	0	17	878,050	2,093,0
PRINCE-GEORGE	30	19	2	51	1,317,300	3,702,5
TERRACE	3	3	0	6	88,000	153,5
VANCOUVER	332	151	26	509	32,660,800	90,462,5
VERNON	13	7	0	20	200,450	1,187,5
VICTORIA	44	39	1	84	9,552,250	27,005,5
OTHERS/AUTRES	163	128	4	295	7,648,150	38,942,0
TOTAL	665	413	34	1,112	57,708,650	209,215,5
N.W.T./T.N.-O.						
TOTAL	2	0	0	2	0	12,0
YUKON						
TOTAL	1	0	0	1	0	
CANADA						
TOTAL	6,335	2,707	130	9,172	255,395,450	895,843,0

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

	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	
Report for the month of February 1984								
Rapport du mois de février 1984								
Total number of Consolidation Orders made by the Court during the month	49	65	6	10	13	1	144	
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	193,798.23	188,256.24	30,005.36	21,532.49	115,030.88	10,879.00	559,502.20	
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	343,706.64	367,821.78	70,127.78	10,100.08	116,095.43	10,879.00	918,730.71	
Montant distribué durant le mois aux créanciers inscrits sous les ordonnances de fusion								
Total number of terminations and defaults during the month	45	29	3	2	29	1	109	
Nombre total de cas complétés ou annulés durant le mois								

R 460 D 075971-8
DEPT C. & C.A., E.A. HARRINGTON
LIBRARY, PL. DU PORTAGE, PH. 1,
12TH FL., 1 VICTORIA ST
HULL PQ K1A 0C9



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

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7



Consumer and
Corporate Affairs
Canada

Consommation
et Corporations
Canada

