

Insolvency Bulletin

Bulletin sur l'insolvabilité

Issued by the Office of the
Superintendent of Bankruptcy

Publié par le Bureau du
Surintendant des faillites

January 1985 Vol. 5 No. 1

Janvier 1985 vol. 5 n° 1

Canada



Table of Contents

Schéma du contenu

BANKRUPTCY AND INSOLVENCY

When your client faces bankruptcy by R. Gordon Marantz, LLM, Q.C.	3
Address of Offices of the Superintendent of Bankruptcy	14
Statistics.....	15

FAILLITE ET INSOLVABILITÉ

Quand la banque exige un remboursement immédiat par R. Gordon Marantz, LLM, c.r.	3
Adresse des bureaux du Surintendant des faillites.....	14
Statistiques	15

The following article by Mr. R. Gordon Marantz, managing partner of the Toronto law firm Smith, Lyons, Torrance, Stevenson & Mayer is reprinted here with the kind permission of the author and of CAMagazine, published by the Canadian Institute of Chartered Accountants.

This article is from the November 1984 issue of CAMagazine. Further information concerning CAMagazine may be obtained by writing to:

CAMagazine
Canadian Institute of Chartered Accountants
150 Bloor Street West
Toronto, Ontario
M5S 2V2

L'article qui suit est de M. R. Gordon Marantz, associé directeur général de l'étude d'avocats Smith, Lyons, Torrance, Stevenson & Mayer, est reproduit ici grâce à l'amabilité de l'auteur et de CAMagazine, publié par L'Institut canadien des comptables agréés.

Cet article provient de l'exemplaire de novembre 1984 du CAMagazine. De plus amples renseignements au sujet du CAMagazine peuvent être obtenus en écrivant à:

CAMagazine
L'Institut canadien des comptables agréés
150 ouest, rue Bloor
Toronto, Ontario
M5S 2V2

When your client faces bankruptcy

by R. Gordon Marantz, LL.M., Q.C.

WHAT DO YOU DO WHEN THE BANK calls your client's loan? You had better be prepared with some practical advice because you as the client's accountant, will probably be the first person the client calls on when he or she sees the relationship with the bank becoming precarious. You, after all, should be intimately familiar with the client's financial affairs, as well as the options available when the potential of a loan being called threatens receivership.

There are various aspects to consider in such circumstances. Can the bank really call the loan on a moment's notice? What are your client's rights under such circumstances? How are the company's directors and officers affected? How are claims from the Crown best discharged? What happens to dividend and salary claims in the event of a bankruptcy? Are you and your client aware of the possibility of secret liens being registered against the company? How does the law treat guarantees to creditors? All these are significant issues that affect the ultimate outcome of any potential bankruptcies.

This article describes the legal background — and important judicial decisions — to all these areas. That information should give C.A.s a more informed perspective on bankruptcies, the effects on their clients and the help they can offer when the wolf is at the door.

Rights and rites

Two recent cases have clarified the respective rights and obligations of secured lenders and borrowers in default situations. The first of these — a decision of the Supreme Court of Canada — is the case of *Lister v. Dunlop* (1982), 41 CBR (NS) 272.

The relationship between Mr. Lister and Dunlop Tire had not been smooth during the period of their franchise relationship. Finally, a representative of Dunlop arrived at Lister's

Quand la banque exige un remboursement immédiat

par R. Gordon Marantz, LL.M., c.r.

QUE POUVEZ-VOUS FAIRE LORSQUE la banque demande à votre client de rembourser un emprunt? Vous devriez déjà avoir quelques conseils pratiques à offrir parce que, en tant qu'expert-comptable, vous êtes sans doute la première personne avec qui le client communique lorsque ses relations avec la banque deviennent précaires. Après tout, vous êtes censé connaître suffisamment bien les affaires de votre client ainsi que les possibilités qui s'offrent à celui-ci dans l'éventualité où le remboursement d'un emprunt risque de signifier la mise sous séquestre.

En pareilles circonstances, il y a différents aspects à prendre en considération. La banque peut-elle vraiment exiger le remboursement immédiat d'un emprunt? Quels sont les droits de votre client à cet égard? Quelles répercussions ce genre de situation va-t-elle entraîner pour les administrateurs et les dirigeants de l'entreprise? Quelle est la meilleure façon d'acquitter les créances de l'État? Qu'arrive-t-il aux dividendes et aux salaires en cas de faillite? Est-ce que vous-même et votre client savez que des sûretés dont vous ignorez l'existence peuvent avoir été enregistrées à l'égard des biens de l'entreprise? Qu'est-ce que la loi prévoit relativement aux cautionnements accordés aux créanciers? Toutes ces questions ont une importance considérable pour l'entreprise qui fait face à l'éventualité d'une faillite.

Dans le présent article, on examinera la jurisprudence — en particulier un important jugement — concernant chacune de ces questions. Les C.A. auront ainsi une meilleure connaissance du domaine de la faillite et de ses répercussions pour leurs clients, et pourront ainsi venir en aide à leurs clients lorsque le loup frappera à leur porte.

Droits et droit

Deux causes récentes ont rendu plus clairs les droits et obligations des créanciers garantis et des débiteurs en cas de cessation de paiement. La première, entendue par la Cour suprême du Canada, est celle de *Lister c. Dunlop* (1982), 41 CBR (NS) 272.

Pendant toute la période où Lister a exploité une concession de Dunlop Tire, les relations entre celui-ci et la société n'avaient pas été très bonnes. Un jour, un représentant de

premises and presented a demand for immediate payment of the outstanding debt due to Dunlop. Right after delivery of that demand, Lister was given notice of the appointment of a receiver-manager under the debenture security held by Dunlop.

Lister objected to Dunlop's seizure of assets under its security, complaining that he had been given no time to pay. Dunlop argued that the debtor company was heavily in debt and insolvent; it was faced with future losses; and no proposal had been made for the reduction of its indebtedness to Dunlop. In addition, Lister had said that he would not invest any more of his own money in the company. Therefore, Dunlop argued, it was reasonable to take steps to protect its interest.

The Supreme Court of Canada held, however, that, even though the security agreement between Lister's company and Dunlop provided that payment was to be made immediately on demand, the language must be construed to mean "within a reasonable time". What was reasonable depended upon the circumstances, but the notice had to give the debtor enough time to take some action. Although Lister had said, before the seizure, that he did not intend to advance further money to the venture, the court concluded that this did not necessarily mean that Lister would not have taken steps to refinance the company. Lister, therefore, was entitled to reasonable notice.

Following the rendering of the *Lister* decision, the Ontario Court of Appeal dealt with the case of *Mister Broadloom Ltd. v. Bank of Montreal* (1983), 49 CBR (NS) 1. In *Mister Broadloom* one of the two principals of the business had been called to the bank for a meeting, where repayment of the corporate loan was demanded. Approximately one hour later the receiver arrived at the debtor's premises. The debtor brought an action against both the bank and the receiver for damages suffered as a result of not being allowed sufficient time to obtain funds to pay off the bank debt. Although the debtor could have raised the necessary funds within three or four days, the appointment of the receiver precluded that option.

The trial court found that, although the principals of the company had asked the bank if they had time to arrange payment, they had not expressly asked for a specific period of time to do so. Moreover, the bank had had concerns about the conduct of the debtor's principals, because not only had certain loan covenants been violated, but the debtors had also behaved in what appeared to the bank as a suspicious way. During the trial, the court noted that it was customary not to give advance notice in such situations. That allowed the bank to protect its prime security, which might be removed if the debtor were aware of the proposed receivership appointment.

Defining reasonable time

Although the court held that a reasonable time for payment must always be allowed, various factors must first be analyzed to assess what length of time is reasonable in any

Dunlop se présenta à l'entreprise de M. Lister et lui demanda de rembourser sur-le-champ ses dettes non réglées. Immédiatement après, M. Lister fut avisé que Dunlop, se prévalant des droits que lui conféraient les titres de créance qu'elle détenait, avait nommé un séquestre.

Lister s'opposait à ce que la société Dunlop saisisse ainsi ses biens, alléguant qu'on ne lui avait accordé aucun délai pour rembourser ses dettes. La société soutenait pour sa part que le débiteur était sérieusement endetté et non solvable, qu'il allait subir des pertes et qu'il n'avait fait aucune proposition en vue de réduire sa dette envers Dunlop. Lister avait, en outre, mentionné qu'il ne désirait plus investir personnellement dans l'entreprise. Par conséquent, la société Dunlop soutenait qu'elle était justifiée de prendre certaines mesures en vue de protéger ses intérêts.

La Cour suprême du Canada a toutefois jugé que malgré l'accord de cautionnement qui existait entre la société et M. Lister en vertu duquel le remboursement devait être effectué «sur demande», on devait toutefois interpréter cette expression comme signifiant «dans un délai raisonnable». Ce sont les circonstances qui devaient dicter ce qui était jugé comme «un délai raisonnable» mais l'avis envoyé au débiteur devait lui laisser suffisamment de temps pour agir. En outre, même si M. Lister avait déclaré avant la saisie qu'il n'avait pas l'intention d'investir plus d'argent dans l'entreprise, cela ne signifiait pas pour autant, de l'avis du tribunal, qu'il n'était pas disposé à prendre les mesures nécessaires pour refinancer l'entreprise. M. Lister avait par conséquent droit à un préavis raisonnable.

Suite à l'arrêt *Lister*, la Cour d'appel de l'Ontario a entendu la cause *Mister Broadloom Ltd. c. Bank of Montreal* (1983) 49 CBR (NS) 1, dans laquelle l'un des deux dirigeants de l'entreprise avait rencontré le directeur de la banque qui demandait le remboursement du prêt consenti à l'entreprise. Une heure plus tard environ, un séquestre se présentait aux bureaux du débiteur. Celui-ci intenta une poursuite en dommages-intérêts contre la banque et le séquestre en alléguant qu'on ne lui avait pas accordé suffisamment de temps pour rassembler les fonds nécessaires au remboursement de l'emprunt. Le débiteur aurait probablement pu rassembler les fonds nécessaires dans les trois ou quatre jours suivant la demande, mais la nomination du séquestre l'avait empêché d'agir.

Le tribunal de première instance avait établi que même si les dirigeants de l'entreprise avaient demandé à la banque de leur laisser le temps de ramasser la somme nécessaire, ils n'avaient pas exigé de délai précis. En outre, la banque avait déjà eu certaines inquiétudes quant à la conduite des débiteurs, non seulement parce qu'ils avaient enfreint certaines clauses du contrat d'emprunt mais également parce qu'ils se comportaient, de l'avis de la banque, de façon suspecte. Au cours du procès, le tribunal avait souligné qu'il était habituel de ne pas donner de préavis en pareilles circonstances. La banque protégeait ainsi sa position de créancier privilégié qu'elle aurait risqué de perdre si le débiteur avait été informé d'une éventuelle mise sous séquestre.

Délai raisonnable

Même si le tribunal a jugé qu'il faut toujours accorder un délai pour le remboursement d'une dette, différents facteurs doivent être pris en considération pour déterminer ce qui

particular situation. Those factors were characterized as follows:

- The amount of the loan.
- Risk to the creditor of losing either the money or the security.
- Length of the relationship between the debtor and the creditor.
- Character and reputation of the debtor.
- Potential ability to raise the money required in a short period.
- Circumstances surrounding the demand for payment.
- Any other relevant factors.

In considering these factors, the trial judge found that the failure of the principals to specifically ask for time to pay removed any basis they may have had to object to the bank's decision.

The trial decision in *Mister Broadloom* was rendered before the decision of the Supreme Court of Canada in *Lister v. Dunlop*. After the latter case was decided, *Mister Broadloom* was argued in The Court of Appeal, which reversed the trial judgment. The Court of Appeal did not disagree with the seven tests laid down in the trial decision, but it did affirm the position that the debtor must be given a reasonable period of notice to allow time to act. The court noted that, at the meeting with the bank, the company's principal had twice asked how much time he had to pay, pointing out the size of the debt and the fact that his partner was away. Twice the bank manager responded that there was no time. The Court of Appeal held that the debtor was not required to ask for time to pay — he was entitled to a reasonable time to pay. Creditors may not lay down arbitrary requirements that must be satisfied; the imposition of an onerous condition requiring an immediate proposal for payment could not stand.

The bank apparently had relied on a report from a receivership firm that had the debtor company's affairs and found it to be in a "rapidly deteriorating situation". There was no evidence, however, to suggest that the debtor was likely to abscond with its assets if given the opportunity to refinance. Accordingly, the bank was held liable for a wrongful seizure of assets.

In another decision, *Royal Bank of Canada v. Cal Glass Ltd. et al* (1978), 8 BCLR 345, the British Columbia court considered a case where a demand for payment was made after bank hours and only 30 minutes was allowed to meet it. On the evidence before it, the court found that the debtor's position was deteriorating seriously and the way the debtor was handling its assets appeared suspicious. Further, the debtor's representatives did not ask for any time to pay nor did they indicate they could raise the necessary funds. In this case, therefore, the court found that it was unlikely that the debtor would be able to refinance and meet the demand. Relying on the lower court decisions in both *Lister v. Dunlop*

constitue un délai raisonnable dans une situation donnée:

- le montant du prêt.
- le risque pour le créancier de perdre l'argent ou la garantie.
- la durée de la relation entre le débiteur et le créancier.
- la personnalité et la réputation du débiteur.
- la capacité du débiteur à rassembler les fonds nécessaires en une courte période de temps.
- les circonstances entourant la demande de remboursement.
- tout autre facteur pertinent.

Le juge de première instance a pris ces critères en considération et a déterminé que les dirigeants de l'entreprise ayant négligé de demander un délai de remboursement précis, ils ne pouvaient s'opposer à la décision de la banque.

Le jugement prononcé dans la cause *Broadloom* a été rendu avant celui de la Cour suprême dans la cause *Lister c. Dunlop*. Suite à ce dernier jugement, la cause *Mister Broadloom* a été portée devant la Cour d'appel qui a renversé le jugement du tribunal de première instance. La Cour d'appel n'a pas rejeté les sept critères retenus par le tribunal de première instance, mais a affirmé qu'un débiteur doit effectivement se voir accorder un délai raisonnable pour agir. Le juge a noté qu'au cours de la rencontre avec le directeur de la banque, le dirigeant de l'entreprise s'était à deux reprises informé du délai qu'on lui accordait pour rembourser l'emprunt, insistant sur l'importance de la dette et sur le fait que son associé se trouvait à l'étranger. Le directeur de la banque lui avait répondu à deux reprises qu'il ne pouvait attendre. Le juge a soutenu que le débiteur n'avait pas à demander qu'on lui accorde un délai raisonnable pour rembourser sa dette, mais plutôt qu'il avait droit à une période de temps raisonnable. Les créanciers ne peuvent poser des exigences arbitraires auxquelles les débiteurs doivent satisfaire; par conséquent, l'imposition d'une telle exigence, à savoir le remboursement immédiat d'un emprunt, ne se justifie pas.

La banque s'était apparemment fiée à un rapport d'un cabinet de syndics de faillite qui avaient pris en charge les affaires du débiteur et avait jugé que «la situation se détériorait rapidement». Rien ne prouvait toutefois que le débiteur allait s'enfuir avec ses biens si on lui accordait la possibilité de refinancer l'entreprise. En conséquence, la banque a été tenue responsable pour avoir procédé à une saisie injustifiée des biens du débiteur.

Le tribunal de Colombie-Britannique a entendu une autre cause, *Royal Bank of Canada c. Cal Glass Ltd. et al* (1978), 8 BCLR 345, dans laquelle la banque avait exigé le remboursement d'une dette après ses heures d'affaires et n'avait accordé que 30 minutes au débiteur pour s'exécuter. À la lumière des témoignages entendus, le tribunal a jugé que la situation du débiteur se détériorait sérieusement et que la façon dont il gérât ses biens semblait suspecte. En outre, les représentants du débiteur n'avaient pas demandé de délai pour rembourser, pas plus qu'ils n'avaient indiqué qu'ils pouvaient amasser les fonds nécessaires. Par conséquent, le tribunal a jugé qu'il était peu probable que le débiteur puisse

and *Mister Broadloom* (both subsequently reversed), the court found that the time allowed was reasonable.

Although these cases are interesting academically, what does it mean to the client faced with the demand for payment on his loan? Clearly the client is entitled to a reasonable time for payment. Even if the client does not ask for it, reasonable time must still be given, unless it is clear that there is no possibility of refinancing and meeting the bank's demand. As mentioned earlier, what is considered reasonable depends on the circumstances. In an editorial comment on the *Mister Broadloom* decision, Dr. C.H. Morawetz, Q.C. suggests that it could be anywhere from 48 hours to 10 days. Clearly, the requirement for a small manufacturing operation would be quite different than that for a Massey-Ferguson or a Dome Petroleum. If the client has reasonable prospects of refinancing with another lender, an estimate must be made of the time it will take to do that.

The wolf at the door

Notwithstanding *Mister Broadloom*, it is possible that a local bank manager will worry about the security of his or her position and will wish to appoint a receiver immediately to take possession of assets. What should your client, as the principal of the business, do when the receiver shows up at his door — either alone or with a security guard — and wants to take possession?

There are a few options. Does the business have a reasonable chance of obtaining fresh financing and continuing operations? If financial death is inevitable, there may be no point in prolonging it. If, on the other hand, you and your client are relatively certain that the business can survive, the receiver can be denied access to the premises. Your client must tell the receiver that a reasonable time is required to arrange for payment. Although security documents give a secured creditor, such as a bank, the right to appoint a receiver and to take possession of the collateral, that creditor cannot use force to obtain possession of property if the debtor denies access.

If your client chooses this route, the bank will likely take other action. For example, it will no doubt immediately freeze your client's line of credit and refuse to honour cheques, appropriating all receipts to reduce the bank loan. Unless alternative financing arrangements are made immediately, such action can squeeze out the business completely.

If the bank is concerned about the erosion of your client's assets, it can bring application before the court to have an interim receiver appointed. The Judicature Act or similar statutes, providing for the establishment of the courts of the common law provinces, generally make such provision. Unless your client puts the bank on notice that he requires notification of any such court proceedings, the bank can

satisfaire à la demande du créancier. S'appuyant sur les décisions adoptées par les tribunaux inférieurs dans les causes *Lister c. Dunlop* et *Mister Broadloom* (toutes deux renversées par la suite), le tribunal a donc décidé que la période de temps allouée était raisonnable.

Bien que ces cas soient intéressants sur le plan théorique, que signifient-ils en pratique pour le client qui fait face à une demande de remboursement d'un emprunt? Manifestement, tout client a droit à une période de temps raisonnable pour effectuer un remboursement même s'il n'en fait pas expressément la demande, à moins qu'il soit évident qu'il ne pourra en aucune façon trouver les fonds nécessaires. Comme on l'a mentionné précédemment, ce sont les circonstances qui dictent ce qui constitue un délai raisonnable. Dans un article sur la cause *Mister Broadloom*, le professeur C.H. Morawetz, c.r., mentionne que cette période peut s'étendre entre 48 heures et 10 jours. De toute évidence, la période de temps allouée ne serait certainement pas la même pour une petite entreprise de fabrication que pour une société comme Massey-Ferguson ou Dome Petroleum. S'il semble que le débiteur ait la possibilité de contracter un nouvel emprunt auprès d'un autre créancier, il faut évaluer la période de temps qu'il lui faudra pour agir.

Le loup frappe à la porte

Nonobstant la cause *Broadloom*, il est possible que le directeur d'une succursale bancaire régionale désire se protéger et nommer un séquestre immédiatement pour prendre possession des biens du débiteur. Que doit faire votre client qui dirige une entreprise lorsque le syndic frappe à la porte — qu'il soit seul ou accompagné d'un garde de sécurité — et veut saisir ses biens?

Quelques possibilités s'offrent à lui. Les chances pour l'entreprise de trouver de nouvelles sources de financement et de poursuivre ses opérations sont-elles raisonnables? Si la faillite est inévitable, il n'y a aucune raison de prolonger une situation dont l'issue est assurée. Par contre, si vous-même et votre client êtes relativement certains que l'entreprise peut survivre, celui-ci peut alors refuser au séquestre l'accès à ses bureaux et l'informer qu'il lui faut une période de temps raisonnable pour rembourser sa dette. Même si en vertu de l'accord de sûreté un créancier garanti, la banque par exemple, a le droit de nommer un séquestre et de prendre possession des biens donnés en nantissement, il ne peut cependant user de la force pour saisir ces biens si le débiteur s'y oppose.

Évidemment, si votre client choisit de s'opposer à la décision de la banque, celle-ci prendra sans aucun doute d'autres mesures. Ainsi, elle gèlera immédiatement la ligne de crédit du client et refusera d'honorer ses chèques, s'appropriant toutes les recettes pour réduire le montant du prêt. A moins que d'autres accords de financement puissent être conclus immédiatement, une entreprise peut de cette façon se retrouver complètement hors circuit.

Si la banque craint que l'actif de votre client ne perde de sa valeur, elle peut demander au tribunal de nommer un séquestre provisoire. La Loi sur l'organisation judiciaire et d'autres lois similaires régissant le système judiciaire dans les provinces de common law contiennent généralement des clauses à cet égard. A moins que votre client informe la banque qu'il désire être avisé de toute procédure éventuelle

apply without notice to the debtor to obtain such an appointment. Therefore, if your client turns the receiver away at the door, he should immediately deliver a letter to the bank requesting notice of any proposed court proceedings.

Personal liabilities of directors and officers

If it turns out that, despite all effort, bankruptcy is imminent, what impact will that have on the company's directors and officers? Unfortunately, the protection of limited liability is not as great as the average business entrepreneur might expect. That comforting blanket may develop some serious holes when insolvency strikes and corporate officers or directors, who have no direct investment in the business, suddenly find unexpected personal liabilities confronting them.

The most obvious area of liability, of course, is that of guarantees. Statutory provisions, have, in recent years, greatly expanded the risks faced by corporate officers and directors in this area. From your point of view, it is important that you advise your clients that certain liabilities — especially employee benefit obligations and government revenue claims — must be discharged to protect the individual directors and officers.

Director's liability for wages

The corporation law statutes of most provinces (Alberta, Manitoba, Ontario, Quebec and Saskatchewan; in British Columbia, the Employment Standards Act) and of Canada itself impose personal liability on directors for unpaid wages of employees. Although the wording of the statutory provisions vary from province to province, the language of the Business Corporations Act of Ontario is representative of the obligation imposed.

The Ontario statute (Section 131) provides that the directors (but not the officers) of a corporation are jointly and severally liable to employees for debts not exceeding six months' wages for services performed for the corporation and for 12 months' vacation pay under the Employment Standards Act. Wages have been held to include sales commissions, but not claims for wrongful dismissal.

A director will be liable only if:

- The corporation has been sued for the debt within six months after the wages became due and execution against the corporation remains unsatisfied in whole or in part.
- Within the six-month period the corporation has gone into liquidation or been wound up or made subject to the Bankruptcy Act and the claim for the debt has been proved.

Action must be brought against directors either while they are still directors or within two years after they have stopped

devant les tribunaux, la banque peut produire sa demande à la cour sans en informer préalablement le débiteur. Par conséquent, lorsque votre client refuse d'ouvrir sa porte au syndic, il doit immédiatement demander par écrit à la banque d'être informé de toute démarche éventuelle devant les tribunaux.

Responsabilité personnelle des administrateurs et des dirigeants

Supposons, malgré tout, que la faillite soit inévitable. Quelles répercussions entraîne-t-elle pour les administrateurs et les dirigeants de l'entreprise? Malheureusement, la protection de la «responsabilité limitée» n'est en général pas aussi grande qu'on est souvent porté à le croire. Cet écran protecteur risque en effet, de révéler des failles sérieuses lorsque survient la faillite et les dirigeants et administrateurs qui n'ont pas directement investi dans l'entreprise, apprennent soudain, à leur grande surprise, qu'ils sont personnellement responsables des dettes de celle-ci.

Le secteur où la responsabilité s'affirme de la façon la plus évidente est naturellement celui du cautionnement. Certaines dispositions légales ont, ces dernières années, augmenté le risque auquel s'exposent les dirigeants et administrateurs de sociétés. Il est donc important que vous informiez votre client qu'il doit s'acquitter de certaines obligations — en particulier à l'égard des employés et du gouvernement — afin de protéger les administrateurs et dirigeants.

Responsabilité des administrateurs à l'égard des salaires

La plupart des lois sur les sociétés commerciales des provinces (notamment Alberta, Manitoba, Ontario, Québec, Saskatchewan) et celle du Canada, de même que la Employment Standards Act de la Colombie-Britannique, rendent les administrateurs personnellement responsables à l'égard des salaires impayés. Bien que le libellé des clauses varie d'une province à l'autre, celui de la Loi sur les sociétés commerciales de l'Ontario (Business Corporations Act) est représentatif.

L'article 131 de la loi de l'Ontario stipule que les administrateurs (mais non les dirigeants) d'une société sont solidairement responsables envers les employés des dettes résultant de l'exécution, par ceux-ci, de services au profit de la société jusqu'à concurrence de six mois de salaires et de douze mois de vacances payés en vertu de la Loi sur les normes d'emploi. Les salaires comprennent également les commissions des vendeurs, mais non les réclamations pour renvoi injustifié.

Un administrateur sera tenu responsable dans la mesure où:

- l'exécution par la société n'a pu satisfaire au montant accordé par jugement, à la suite d'une action en recouvrement intentée contre elle dans les six mois de l'échéance.
- l'existence de la créance est établie dans les six mois du début des procédures de liquidation ou de dissolution, dans les six mois d'une cession de biens ou d'une ordonnance de mise sous séquestre frappant la société conformément à la Loi sur la faillite.

Une poursuite peut être intentée contre un administrateur durant son mandat ou dans les deux ans qui suivent la fin de

serving in that capacity. Because all the directors are jointly and severally liable, if one director makes a payment to employees under this provision, he is then entitled to claim as a preferred creditor in the bankruptcy of the corporate employer. Similarly, if only one director is sued and makes payment, he will be entitled to contribution and indemnity from the other directors.

As there is no maximum dollar limit to the amount of any individual employee's claim, directors' liability can be substantial. And there is no way, under statute, for the directors to escape that liability. Resigning as a director offers no protection, as former directors will still be held liable for wages earned during the period in which they held office.

Often, when a secured creditor does force a liquidation, the receiver or agent for the secured creditor will pay any arrears of employee wages. The aim generally is to keep together the work force and preserve the goodwill of the enterprise or to assist in the orderly realization and protection of its assets. For example, Section 178 of the Bank Act obliges banks to pay wages in the event of bankruptcy. When making such payments, the receiver or agent for the bank generally takes an assignment of the rights of the wage-earner. As the payment is made pursuant to the obligation under Section 178 of the Bank Act, there is a statutory right of subrogation. Because of that right, if the secured creditor is not fully paid out of the debtor's assets, the creditor can exercise the option of standing in the corporation's former employees' shoes. The bank may then bring action against the directors personally for such wage claims.

Claims by the Crown

The employer's obligation to deduct and withhold from employees' wages income tax and to remit that tax to the receiver general is set out in Section 153(1) of the Income Tax Act. According to the act, the amounts deducted are to be kept separately from the employer's own capital and held in trust for the Crown. Failure to comply with those provisions is punishable by a fine of up to \$10,000 and up to six months imprisonments. Nevertheless, in actual practice, amounts withheld are seldom, if ever, segregated and kept apart. Instead, such funds generally provide "free" financing to the business until the monthly installments are due. If a business is under financial pressure, the temptation to stretch the time for payment is almost irresistible.

Recent amendments to the Income Tax Act (Section 227.1) provide that where a director or officer has agreed to the failure to place withheld monies in trust, that director or officer may be held personally liable for the full extent of the obligation. Accordingly, not only is there the potential for criminal prosecution for breach of trust there is also potentially serious civil liability if amounts withheld are not kept apart and the employer corporation becomes insolvent or bankrupt. To protect directors in the event of financial failure, therefore, it is essential that corporate clients keep their withholding obligations current.

The Unemployment Insurance Act and Canada Pension Plan Act also contain similar provisions for personal liability.

son mandat. Étant donné que tous les administrateurs sont solidairement responsables, si l'un des administrateurs verse un montant aux employés en vertu des dispositions qui précèdent, il peut être considéré comme un créancier privilégié lors de la faillite de la société. De la même façon, si un seul administrateur est poursuivi et effectue les paiements exigés, il peut demander réparation aux autres administrateurs.

Comme il n'existe aucune limite quant au montant qu'un employé peut réclamer, la responsabilité des administrateurs peut être considérable. Aux termes de la loi, aucun administrateur ne peut échapper à cette responsabilité. Le fait de démissionner de son poste ne protège nullement l'administrateur puisqu'il demeure responsable à l'égard des salaires gagnés par les employés au cours de son mandat.

Très souvent, lorsqu'un créancier garanti exige la liquidation de l'entreprise, le séquestre ou mandataire dudit créancier versera aux employés les salaires arriérés. Cette action vise généralement à conserver l'unité au sein du personnel et à préserver l'achalandage de l'entreprise ou à assurer la réalisation méthodique des biens et la protection des actifs. En vertu de l'article 178 de la Loi sur les banques, une banque est tenue, en cas de faillite, de verser les salaires dus aux employés. Lorsqu'il effectue ses paiements, le séquestre ou le mandataire de la banque devient généralement le cessionnaire des droits du salarié. Étant donné que le versement est effectué conformément à l'article 178 de la Loi sur les banques, il existe un droit de subrogation. En vertu de ce droit, un créancier garanti qui n'est pas totalement remboursé à même les biens du débiteur peut exercer le droit de se considérer comme un ancien employé de la société et ainsi poursuivre les administrateurs pour salaire non versé.

Dettes d'État

L'obligation de l'employeur de prélever l'impôt à la source et d'en remettre le montant au Receveur général est exposée à l'article 153(1) de la Loi de l'impôt sur le revenu. En vertu de la loi, les sommes déduites doivent être conservées dans un compte en fiducie distinct. Celui qui enfreint ces dispositions est passible d'une amende pouvant aller jusqu'à 10 000\$ et d'un maximum de six mois d'emprisonnement. Néanmoins, en pratique, les sommes retenues à la source sont rarement conservées dans un compte distinct. Elles servent généralement à financer «gratuitement» l'entreprise jusqu'au moment où les versements mensuels sont exigibles; lorsqu'une entreprise se trouve dans une position financière précaire, la tentation de retarder le remboursement de ces sommes devient presque irrésistible.

En vertu de récentes modifications apportées à la Loi de l'impôt sur le revenu (article 227.1), un administrateur ou un dirigeant qui a approuvé pareil manquement à la loi peut être tenu personnellement responsable pour le plein montant de l'obligation. En conséquence, il s'expose non seulement à des poursuites pénales pour abus de confiance mais également à des poursuites en dommages-intérêts si les sommes retenues à la source n'ont pas été conservées dans un compte distinct et que la société devient insolvable ou déclare faillite. Afin de protéger ses administrateurs en cas de faillite, il est donc essentiel que votre client respecte la loi.

La Loi sur l'assurance-chômage et la Loi sur les régimes de retraite du Canada comportent également des dispositions semblables à l'égard de la responsabilité personnelle.

As well, a corporation carrying on business as a manufacturer or wholesaler will have obligations under the Excise Tax Act. If returns are not filed and federal sales and excise taxes not paid when due, the corporation is subject to a penalty and a fine of not less than \$25 or more than \$1,000 plus an amount equal to the unpaid tax. If the corporation has been convicted of such an offence: "...every officer, director or agent of the company who has directed, authorized, condoned or participated in the commission of the offence, is liable to the like penalties as such company and as if he had committed the like offence personally and he is so liable cumulatively with the company and with such officers, directors or agents of the company as may likewise be liable hereunder."

Although a director's liability for failure to remit tax is quasi-criminal, the director is not subject to prosecution until the corporation itself has been convicted. Once that happens, the court will likely find that the director had "sufficient guilty intent" in his mind if he failed to act "through the complicity of silence". The statutory language is intended "to compel every director to see personally and to ascertain, if necessary, whether or not all taxes due to date under the Act have been paid by the company".

Revenue Canada has taken the position, in the past, that officers or directors who are authorized to sign or co-sign cheques on behalf of the corporation are at jeopardy if they do not ensure that the corporation's financial responsibility with regard to taxes is discharged. On that basis, a solicitor who acts as secretary of the corporation may also be in jeopardy if the banking resolution of the corporation includes the secretary as one of the officers with authority to sign or co-sign cheques.

There are also a number of other provisions for personal liability in the Health Insurance Plan Act of Ontario, although apparently not in other provinces. As well, the retail sales tax legislation in many of the provinces contains personal liability provisions, as does employment standards legislation with respect to vacation pay which can be particularly onerous.

A more recent concern is with respect to the maintenance of pension plans registered under the provisions of, for example, the Pension Benefits Act of Ontario. Under a relatively recent amendment to this statute, if a corporation has failed to make its required contributions to a pension plan in force, there is a possibility that directors may be held liable for the amount of the shortfall in the funding of the pension plan. Although this area has not been explored by the courts, it could represent a serious potential for liability to directors — particularly those who may be operating at arm's length to the corporation.

Guarantees and beyond

Not only directors are exposed to personal liability. It is almost a foregone conclusion that the principal of any small

La Loi sur la taxe d'accise impose également certaines obligations à une société qui exploite une entreprise à titre de fabricant ou de grossiste. Par exemple, si les déclarations ne sont pas produites et si la taxe d'accise et la taxe de vente fédérale ne sont pas versées lorsqu'elles deviennent exigibles, la société est passible d'une amende d'au moins 25\$ et d'au plus 1 000\$, en plus de devoir acquitter le montant des taxes non payées. L'article 55.(3) de la Loi sur la taxe d'accise stipule que lorsqu'une société est condamnée pour pareille infraction: «... tout fonctionnaire, administrateur ou mandataire de la compagnie qui a ordonné, autorisé ou toléré l'infraction, ou y a participé, est passible des mêmes peines que cette compagnie et comme s'il avait lui-même commis cette infraction, et il est ainsi responsable cumulativement, avec la compagnie et les fonctionnaires, administrateurs ou mandataires de la compagnie qui peuvent partiellement être responsables en vertu de la présente loi.»

Bien que la responsabilité d'un administrateur à l'égard des taxes non payées relève quasi du domaine criminel, celui-ci n'est pas sujet à des poursuites tant que la société elle-même n'a pas été reconnue coupable. Lorsque cela se produit, il est probable que le tribunal considérera que l'administrateur est «suffisamment coupable» s'il a négligé d'agir et s'est rendu complice en gardant le silence. L'article précité vise à inciter tout administrateur à veiller personnellement, et à s'assurer au besoin, que les taxes exigibles en vertu de la loi ont bien été payées par la société.

Dans le passé, Revenu Canada a adopté la position selon laquelle les dirigeants et administrateurs qui sont autorisés à signer ou à co-signer des chèques au nom de la société s'exposent à des risques s'ils ne prennent pas la peine de s'assurer que la société s'est bien acquittée de ses responsabilités à l'égard des taxes à payer. De la même façon, un notaire qui agit à titre de secrétaire d'une société s'expose également à des risques si le contrat que la société a passé avec la banque autorise le secrétaire à signer ou à co-signer des chèques.

La Loi sur l'assurance-maladie de l'Ontario comporte également un certain nombre d'autres dispositions sur la responsabilité personnelle mais il semble que ce ne soit pas le cas pour les autres provinces. De la même façon, les lois régissant la taxe de vente au détail dans de nombreuses provinces prévoient des dispositions sur la responsabilité personnelle, tout comme d'ailleurs les lois régissant les normes du travail, notamment à l'égard des congés payés, dispositions qui peuvent s'avérer particulièrement coûteuses.

Un autre sujet de préoccupation, plus récent celui-ci, concerne le maintien de régimes de retraite agréés, conformément aux dispositions de la Loi sur les régimes de retraite de l'Ontario par exemple. En vertu d'une modification apportée tout récemment à cette loi, lorsqu'une société néglige de cotiser au régime de retraite en vigueur, les administrateurs peuvent être tenus responsables pour le manque à verser dans ledit régime. Bien que cette question n'ait pas encore été examinée par les tribunaux, la responsabilité des administrateurs, et plus particulièrement de ceux qui effectuent des opérations sans lien de dépendance avec la société, pourrait bien être sérieusement engagée.

Cautionnement

Il n'y a pas que les administrateurs qui engagent leur responsabilité personnelle. On ne s'étonne pas de constater que le

or medium-sized business will be required to guarantee his or her company's obligations to its bankers. If a guarantee must be given, the main concern of the guarantor should be to ensure that the creditor guaranteed will be paid out of corporate assets in priority to all other creditors, thus reducing the risk of personal exposure under the guarantee. That can be accomplished by providing the creditor holding the guarantee with adequate security for the loan or other indebtedness. In the absence of security, the creditor holding the guarantee will rank behind secured creditors and, in the event of a bankruptcy or liquidation, will share only pro rata with other unsecured creditors. That will invariably result in a substantial shortfall in recovery, which must then be made up by the guarantor out of his or her own pocket. It is not enough, however, that the debtor grant security to a lender. To protect the guarantor's position, the security must be properly registered and enforceable in priority to the claims of other creditors.

Although, at common law, the lender's failure to obtain enforceable security or to adequately register it may release the guarantor, the guarantor may sign away his or her rights. The leading case in this area is that of *Bauer v. Bank of Montreal*, (1980) 2 SCR 102. Although Mr. Bauer, manager of the company involved, had guaranteed the company's debt, the bank, unfortunately had registered its security improperly and on the company's bankruptcy, could not maintain any priority as a secured creditor. When called upon to pay under the guarantee, Bauer resisted payment, claiming that the bank's error had released his obligation. Although successful at trial, he lost on appeal and in the Supreme Court of Canada.

The guarantee in question provided, as do most well-drawn guarantees, that the bank: "may abstain from taking securities from, or from perfecting securities of . . . the customer". The Supreme Court held that, in accepting such wording, the guarantor had contracted out of whatever rights he may have otherwise had to dispute his guarantee obligation as a result of the bank's error.

On occasion, a lender, particularly a bank, may not be prepared to lend directly to the corporate enterprise but may be prepared to make advances to the principal shareholder on his or her own account. The shareholder will, in turn, advance the funds to the corporation. Such advances may either be secured or unsecured against the individual borrower, who is now directly liable to the bank. But the shareholder is not contingently liable as a guarantor; instead, the shareholder becomes a creditor of the corporation and must look to that corporation for recovery. For protection, therefore, the shareholder should take security from the corporation for the advance made to it. The corporation could also guarantee the indebtedness of the shareholder to the bank and give the security to the bank to support the guarantee. Without such protection, the bankruptcy of the corporation would leave the shareholder at great risk: he or she would not be able to recover the funds advanced while still being the bank's principal debtor.

dirigeant d'une petite ou moyenne entreprise soit tenu de cautionner les obligations de son entreprise à l'endroit de la banque. En pareil cas, le répondant doit s'assurer que le créancier envers qui il s'est engagé sera remboursé en priorité à même les biens de la société pour réduire ainsi le risque d'être personnellement responsable en vertu de l'accord de cautionnement. On fournira donc au créancier une garantie adéquate en regard du montant de l'emprunt faute de quoi, en cas de faillite ou de dissolution, tous les créanciers garantis auront priorité et le créancier envers qui le répondant s'est engagé personnellement partagera ce qui reste avec les autres créanciers non garantis. Il en résultera invariablement un manque à rembourser pour lequel le répondant devra puiser dans ses poches. Toutefois, il ne suffit pas, pour assurer la protection du répondant, que le débiteur donne une garantie au créancier, il faut également que cette garantie soit enregistrée et ait priorité sur les réclamations des autres créanciers.

Bien qu'en common law l'incapacité du bailleur de fonds à obtenir une garantie exécutoire ou à l'enregistrer adéquatement permette parfois au répondant de se dégager de sa responsabilité, il peut arriver que ce dernier signe une renonciation à ses droits. En ce domaine, la cause *Bauer c. Banque de Montréal*, (1980) 2 RCS 102 fait autorité. M. Bauer, directeur de la société, avait cautionné la dette de l'entreprise mais la banque avait malheureusement enregistré la garantie de façon inadéquate; lors de la faillite de la société, la banque n'avait pu faire valoir ses droits à titre de créancier garanti. Lorsqu'on lui demanda d'honorer son engagement, M. Bauer refusa de payer alléguant que l'erreur de la banque l'avait déchargé de son obligation. Il gagna sa cause en première instance, mais perdit ensuite en appel et devant la Cour suprême du Canada.

L'accord de cautionnement en question prévoyait, comme la plupart des contrats bien rédigés, que la banque «peut s'abstenir de demander des garanties au client ou d'enregistrer les garanties du client». La Cour suprême du Canada a soutenu qu'en acceptant cette formulation, le répondant avait renoncé dans son contrat à tout droit qui lui aurait autrement permis de se dégager de son obligation suite à l'erreur de la banque.

Il arrive parfois qu'un créancier, c'est notamment le cas des banques, ne soit pas disposé à prêter directement à une société mais préfère consentir un prêt personnel à l'actionnaire principal. L'actionnaire prêterait à son tour les fonds à la société. Ces emprunts peuvent être garantis ou non par l'emprunteur qui devient directement responsable envers la banque. Toutefois, l'actionnaire ne contracte pas pour autant une dette éventuelle à titre de répondant; il devient plutôt le créancier de la société et doit compter sur cette dernière pour récupérer les sommes prêtées. Pour assurer sa protection, il devrait veiller à ce que la société à qui il prête des fonds lui offre des garanties. La société peut également cautionner la dette de l'actionnaire en offrant des garanties à la banque. Autrement, la faillite de la société pourrait entraîner des risques considérables pour l'actionnaire qui ne serait pas en mesure de récupérer les sommes prêtées tout en demeurant le principal débiteur de la banque.

Dividends vs. salary

This is another issue that comes under the legal spotlight once bankruptcy is threatened. To achieve the most favourable income tax treatment, the principal shareholders and chief officer of a closely held corporation often take their "income" by way of a dividend or by way of a mix of salary and dividend. What happens if the corporation becomes bankrupt? Section 79(1) of the Bankruptcy Act provides as follows:

"Where a corporation that is bankrupt has within twelve months preceding its bankruptcy paid a dividend . . . the court may on the application of the trustee, inquire into whether the dividend was paid . . . at a time when the corporation was insolvent, or whether the payment of the dividend . . . rendered the corporation insolvent."

If the court finds that the payment of the dividend was made when the corporation was insolvent or if that the payment itself rendered the corporation insolvent, the directors or the shareholder who received the payment may be responsible for repayment of the dividend to the trustee in bankruptcy.

The act further provides that, if the issue is before the court, the directors and the shareholders must prove that the corporation was not insolvent or rendered insolvent at the time the dividend was paid. Thus, the trustee does not have to prove insolvency.

On its face, the act seems quite clear and, in many instances, a trustee in bankruptcy has the option of taking proceedings against the principal of a business to recover money paid to him as dividends in the 12-month period prior to bankruptcy. In the case of *Re Telesten Services Limited* (1983), 39 CBR (NS) 68, the Ontario court dealt with such an issue. The books and financial statements of the bankrupt corporation recorded payments to the president as a dividend. These payments were treated as dividends for tax purposes, and a separate amount was paid as salary. There was no formal declaration of a dividend, however, and there was no resolution in the minute books referring to declaration of a dividend. The court found that the company was insolvent at the time the payment was made. It was then left to determine whether the payment was a "dividend" within the meaning of Section 79.

Mr. Justice Anderson found the payment to not be a dividend, basing his decision on a decidedly narrow interpretation of the facts. As the minute books contained no records about the dividend and as the financial statements for the relevant year had never been approved or signed by the directors, he held that there was no evidence of the directors having done anything in connection with the questioned payments.

His Lordship also dealt with the definition of the term "dividend". He was of the view:

"... that in customary parlance a dividend in matters corporate implies a payment related by way of entitlement to one's capital or share interest in the corporation and not to any other consideration. In other words, pay-

Dividendes et salaires

Voici un autre problème qui prend beaucoup d'importance devant la menace d'une faillite. Pour s'assurer le traitement fiscal le plus avantageux possible, les actionnaires principaux et les dirigeants d'une société à peu d'actionnaires prennent leur «revenu» par le biais de dividendes ou d'une combinaison salaire/dividendes. Que se produit-il lorsque la société fait faillite? A cet égard, l'article 79(1) de la Loi sur les faillites stipule ce qui suit:

«Lorsqu'une corporation qui a fait faillite a, dans les douze mois qui précèdent la faillite, payé un dividende . . . le tribunal peut, à la demande du syndic, enquêter pour déterminer si le dividende a été payé . . . à un moment où la corporation était insolvable ou si le paiement du dividende . . . a rendu la corporation insolvable.»

Si le tribunal constate que le paiement des dividendes a été effectué alors que la société était insolvable ou que le paiement a rendu la société insolvable, les dirigeants ou les actionnaires qui ont reçu le paiement peuvent être tenus de rembourser les dividendes du syndic de faillite.

La loi prévoit en outre que, si la question est portée devant les tribunaux, les administrateurs et les actionnaires doivent prouver que la société n'était pas insolvable ou n'a pas été rendue insolvable lorsque les dividendes ont été payés. Par conséquent, le syndic n'a pas à prouver l'insolvabilité.

Les dispositions de la loi sont donc tout à fait claires et, dans de nombreux cas, un syndic de faillite a la possibilité d'engager des poursuites contre les dirigeants d'une entreprise pour récupérer les sommes que ceux-ci ont reçues sous forme de dividendes dans la période de douze mois qui précède la faillite. Dans la cause *Re Telesten Services Limited* (1983), 39 CBR (NS) 68, cette question a été jugée par un tribunal de l'Ontario. Les registres et états financiers de la société faillie faisaient état de montants versés au président sous forme de dividendes. Ces montants avaient été comptabilisés, pour fins d'impôt, comme des dividendes et un montant distinct avait été versé à titre de salaire. Il n'y avait toutefois eu aucune déclaration officielle du paiement de dividendes et le registre des procès-verbaux ne faisait nullement état de la déclaration d'un dividende. Le tribunal a constaté que la société était insolvable au moment du paiement et a donc dû déterminer si le paiement était effectivement «dividende» au sens de l'article 79.

Le juge Anderson a estimé que le paiement ne constituait pas un dividende, fondant sa décision sur une interprétation absolument restrictive des faits. Comme les registres des procès-verbaux ne faisaient nullement état de la déclaration d'un dividende, et que les états financiers pour l'exercice en cause n'avaient été ni approuvés ni signés par les administrateurs, il s'est dit d'avis qu'il existait aucune preuve que les administrateurs aient eu quelque chose à voir avec les paiements en question.

Le juge a également traité de la définition du terme «dividende». Il était d'avis que:

«(traduction) . . . en langage courant, un dividende signifie un versement lié à une participation d'un individu au capital d'une société et à aucune autre considération. En d'autres mots, le paiement découle du simple fait

ment stems from the simple fact of being a shareholder and the requisite corporate proceedings. It would also appear that it must be divided rateably among those interested as shareholders.”

More recently, Mr. Justice Sutherland considered a similar problem in the case of *Re Waterloo Mechanical Contractors Limited; Thorne Riddell Inc. v. Sinclair* (1983), 49 CBR, (NS) 196. Again, this was a case of a trustee in bankruptcy suing the director-employee for repayment of dividends. Mr. Justice Sutherland, in applying the *Telesten Services* case, dealt with the issue on a broader base than Mr. Justice Anderson. He examined the evidence as to the nature of the payments, their periodic nature and the amount paid and found that the weekly payments were what the principal and his family lived on. Had the payments not been made under the guise “at least for tax purposes” of “dividends”, the principal would have received at least that much in the form of salary. The court stated, therefore, that the bankrupt company had not been prejudiced in any way by the changed characterization of the payments.

The court, therefore, has drawn a clear distinction between payments that might be made to shareholders in respect of and because of holdings in the capital stock of the bankrupt corporation and those made in lieu of salary to give the recipient an advantage permitted under the Income Tax Act. That position is strengthened particularly if payments are not made on a pro rata basis, but are available only to certain shareholders. It would seem, therefore, that the courts have expressly approved a time-honoured tradition of splitting income into salary and dividend components.

Secret liens — a hidden threat

The enactment of the Personal Property Security Act (PPSA) in Ontario was one of the devices by which liens or security interests against a property had to be entered in a public record so that they could easily be verified by someone wishing to make a search. That is consistent with recent developments in Ontario under the Corporations Tax Act which require the Ministry of Revenue to register, in the appropriate land registry office, a notice of any lien it claims against real property.

The PPSA may not, however, touch all security interests in personal property taken under Ontario law. In the recent case of *Re Doxtator* (1984), 49 CBR (NS) 34, it was held that the registration provisions of the PPSA are not binding on the Crown. On the facts of the case, the debtor company prior to bankruptcy, had given a chattel mortgage in favour of “Her Majesty The Queen in Right of Canada”. The chattel mortgage, however, had not been validly registered under the PPSA provisions. As a result, the trustee in bankruptcy took the position that, because of the improper registration, the Crown's security interest was subordinate to the trustee's interest.

The court held that, notwithstanding the lack of proper registration, the situation was governed by the Interpretation Act of Ontario, which provided that no statute affects the right of Her Majesty unless the statute expressly states that

d'être un actionnaire et des procédures de la société. Il semble en outre qu'il doit être distribué proportionnellement aux différents actionnaires.»

Plus récemment, le juge Sutherland a dû se pencher sur un problème semblable dans la cause *Re Waterloo Mechanical Contractors Limited; Thorne Riddell Inc. c. Sinclair* (1983), 49 CBR, (NS) 196. Cette fois encore, il s'agissait d'un syndic de faillite qui poursuivait un administrateur-employé pour le remboursement de dividendes. Le juge Sutherland, s'inspirant de la cause *Telesten Services*, a abordé la question d'une façon beaucoup plus large que le juge Anderson. Il a tenu compte des témoignages relativement à la nature des versements, au fait qu'ils aient été effectués de façon périodique et à leur montant; il a conclu que les versements hebdomadaires étaient la source de revenu du dirigeant et de sa famille. Si les versements n'avaient pas été effectués au titre de «dividende» pour fins d'impôt, le dirigeant aurait reçu, sous forme de salaire, un montant au moins égal. Le tribunal déclara par conséquent qu'en aucune façon on a porté préjudice à la société faillie simplement en modifiant le caractère des versements.

Par conséquent, le tribunal a établi une distinction très nette entre les paiements qui peuvent être effectués aux actionnaires à l'égard de leur participation dans le capital-action de la société faillie et ceux effectués à la place de salaires pour donner l'actionnaire un avantage dont il est autorisé à se prévaloir en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu. Cette position se vérifie en particulier lorsque les paiements ne sont pas effectués au pro rata, mais versés seulement à certains actionnaires. Il semblerait par conséquent que les tribunaux aient explicitement approuvé la tradition déjà ancienne du fractionnement du revenu en salaires et dividendes.

Sûretés «occultes»

En Ontario, la Loi sur les sûretés mobilières prévoit que les sûretés ou garanties sur un bien doivent être consignés dans un registre public de façon à faciliter les recherches, au besoin. Cette disposition est conforme aux récents développements qu'a connus l'Ontario avec l'adoption de la Loi sur l'imposition des compagnies en vertu de laquelle le ministre du Revenu doit enregistrer, au bureau d'enregistrement immobilier approprié, tout avis de réclamation à l'égard d'une sûreté sur un bien immobilier.

La Loi sur les sûretés personnelles ne couvre toutefois pas tous les droits de sûreté sur les biens personnels autorisés par la législation de l'Ontario. Dans une cause récente, *Re Doxtator* (1984), 49 CBR (NS) 34, il a été décidé que les dispositions de la loi ne liaient pas l'État. Dans cette cause, la société débitrice, avant de déclarer faillite, avait donné une hypothèque mobilière en faveur de «Sa Majesté la Reine, du chef du Canada». L'hypothèque mobilière n'avait toutefois pas été enregistrée conformément aux dispositions de la loi. Par conséquent, le syndic de faillite était d'avis que le droit de sûreté de la Couronne était subordonné au sien.

Le tribunal a toujours jugé que nonobstant le caractère inadéquat de l'enregistrement, la situation était régie par la Loi d'interprétation de l'Ontario en vertu de laquelle aucune loi ne peut porter atteinte au droit de Sa Majesté à moins que

Her Majesty is bound. The court held that the wording of the PPSA that made it applicable to "every transaction" was not sufficiently broad to bind the Crown to the requirements of that statute.

That decision has been criticized in the editorial "Comment" in the *Canadian Bankruptcy Reports*, but, until the matter is settled by the Court of Appeal, it is possible that the Crown, as a direct creditor, may be able to maintain secret liens. For example, the Ministry of Revenue could take a chattel mortgage or other security interest in a debtor's assets to secure retail sales tax or other tax arrears. It may not be necessary for that security interest to be registered under the PPSA.

The net result is that a simple search of the PPSA register or the obtaining of a certified print-out will not disclose the existence of security interests given to the Crown, either federal or provincial. In such circumstances, the Crown will be able to maintain a hidden lien or charge on the assets of a debtor, and it will not be possible to identify that lien without making an express inquiry of the relevant government department.

As the *Doxtator* case was decided under the Ontario PPSA, however, it may not have application in Manitoba and Saskatchewan, the other two provinces currently under the PPSA regime.

Bottoms up

In today's volatile business environment, bankruptcies are almost a daily occurrence. Sooner or later, one of your clients will have to face the harsh reality that the bank is no longer willing to support a failing venture and will try to force the client into insolvency. It is then up to you, as the company's financial adviser, to steer your client through the difficult weeks that follow. Whether the company can be saved or whether bankruptcy is a foregone conclusion, you have valuable advice to offer to help the client make the best of a bad situation.

ladite loi ne stipule expressément que Sa Majesté est liée. Le tribunal a soutenu que le libellé de la Loi sur les sûretés personnelles qui fait état de «toute opération» n'est pas suffisamment large pour lier la Couronne.

Cette décision a fait l'objet de critique dans l'éditorial du *Canadian Bankruptcy Reports* mais à moins que la question ne soit portée devant la Cour d'appel, il est possible que la Couronne, à titre de créancier direct, soit en mesure de conserver des droits de sûreté qu'elle n'a pas à enregistrer. Par exemple, le ministère du Revenu pourrait prendre une hypothèque mobilière ou toute autre sûreté à l'égard des biens du débiteur pour garantir la récupération de la taxe de vente au détail et autres arriérés de taxes. Il n'est pas obligatoire que cette sûreté soit enregistrée en vertu de la Loi sur les sûretés personnelles.

Bref, une simple consultation des registres de sûreté ou l'obtention d'une copie certifiée ne vous informera pas nécessairement de l'existence d'un droit de sûreté appartenant à l'État que ce soit au niveau fédéral ou provincial. L'État est en mesure de conserver un droit de sûreté sur les biens d'un débiteur, sûreté dont on ne pourra soupçonner l'existence si on ne s'informe pas auprès du ministère en cause.

Toutefois, comme la cause *Doxtator* a été jugée selon la Loi sur les sûretés mobilières de l'Ontario, elle n'est peut-être pas applicable au Manitoba et en Saskatchewan, deux autres provinces qui sont également régies par cette loi.

En conclusion

A l'heure actuelle, il se produit des faillites presque tous les jours. Tôt ou tard, l'un de vos clients apprendra de la banque que celle-ci n'est plus disposée à aider financièrement son entreprise qui bat de l'aile et qu'elle le forcera à déclarer faillite. Il vous appartiendra alors, à titre de conseiller financier de l'entreprise, d'aider votre client à traverser les semaines difficiles qui vont suivre. Que la société puisse être sauvée ou que la faillite soit la conclusion inévitable, vous devez aider votre client à tirer le meilleur parti d'une mauvaise situation.

**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

10 John Street South
6th Floor, Room 657
Hamilton, Ontario
L8N 4A7
Tel: 416/523-2847

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
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, Québec
K1A 0C9

Statistics

BANKRUPTCIES

December 1984

Statistiques

FAILLITES

décembre 1984

	Current Month <i>Mois courant</i>			Yearly to date <i>Cumul pour l'année</i>		
	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total Total	Consumer Consommateur	Business Affaire	Total Total
Nfld. / T.-N.	18	3	21	277	73	350
N.S. / N.-É.	29	10	39	717	241	958
P.E.I. / I.P.-É.	0	0	0	33	16	49
N.B. / N.-B.	20	6	26	297	94	391
Québec	418	214	632	6,269	3,337	9,606
Ontario	493	165	658	8,209	2,579	10,788
Manitoba	48	23	71	661	292	953
Saskatchewan	52	23	75	529	309	838
Alberta	181	96	277	2,373	1,154	3,527
B.C. / C.B.	180	107	287	2,648	1,477	4,125
N.W.T. / T.N.-O.	1	0	1	7	3	10
Yukon	0	0	0	2	3	5
Canada	1,440	647	2,087	22,022	9,578	31,600

PROPOSALS

December 1984

PROPOSITIONS

décembre 1984

	Current Month <i>Mois courant</i>	Yearly to date <i>Cumul pour l'année</i>
Nfld. / T.-N.	0	3
N.S. / N.-É.	2	13
P.E.I. / I.P.-É.	0	3
N.B. / N.-B.	6	30
Québec	18	108
Ontario	3	69
Manitoba	0	13
Saskatchewan	0	2
Alberta	3	30
B.C. / C.B.	4	116
N.W.T. / T.N.-O.	0	1
Yukon	0	1
Canada	36	389

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

**FAILLITES COMMERCIALES SIGNALÉES AU COURS DU MOIS DE DÉCEMBRE 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	550,000	14	1,333,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	4	700,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	11	1,332,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	2	90,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	2	106,000	23	7,502,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	5	336,500
Services	0	0	14	1,693,500
Total	3	656,000	73	12,988,500
NOVA SCOTIA / NOUVELLE-ÉCOSSE				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	3	292,000	68	2,592,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	12	3,580,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	1	53,000	34	3,495,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	0	0	9	322,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	1	33,000	65	6,809,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	1	75,000	5	607,500
Services	4	224,000	48	3,592,000
Total	10	677,000	241	20,999,500
PRINCE EDWARD ISLAND / ILE DU PRINCE-ÉDOUARD				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	0	0	4	1,188,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	0	0
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	2	65,500
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>	0	0	4	1,934,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	3	274,000
Services	0	0	2	424,500
Total	0	0	16	4,001,500

* 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>	1	25,000	7	836,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	5	583,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	16	1,026,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	1	18,500	17	960,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	2	86,000	28	4,510,000
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	6	475,000
Services	2	76,000	15	1,747,000
Total	6	205,500	94	10,139,000
QUÉBEC				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	5	534,500	221	55,006,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	19	9,317,000	301	85,119,950
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	22	3,982,000	396	71,640,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	8	549,500	122	19,831,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	76	16,258,500	1,093	165,971,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	13	1,545,500	119	62,443,500
Services	71	7,379,000	1,085	181,719,150
Total	214	39,566,000	3,337	641,732,100
ONTARIO				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	8	882,000	175	40,737,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	13	9,098,500	249	88,653,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	44	9,944,000	492	93,935,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	11	902,500	152	22,400,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	33	3,332,500	687	89,916,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	11	1,159,000	133	42,429,500
Services	45	7,182,500	691	110,165,500
Total	165	32,501,000	2,579	488,238,000

* 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>	2	560,000	67	14,889,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	1	73,000	18	2,408,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	4	355,000	39	4,497,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	2	336,500	27	2,519,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	11	569,000	82	9,430,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	9	3,173,000
Services	3	434,500	50	6,315,000
Total	23	2,328,000	292	43,232,500
SASKATCHEWAN				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	5	710,000	49	8,463,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	0	0	16	2,300,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	6	543,500	62	8,638,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	1	65,000	28	1,803,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	6	294,500	91	11,149,000
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	2	380,000	7	1,159,000
Services	3	251,000	56	5,008,000
Total	23	2,244,000	309	38,520,500
ALBERTA				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	10	7,548,500	101	41,530,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	8	2,056,000	56	21,820,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	20	2,609,000	229	66,723,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	3	130,500	109	20,934,000
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	20	4,094,000	240	67,235,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	13	10,605,000	155	246,961,000
Services	22	11,211,000	264	120,996,500
Total	96	38,254,000	1,154	586,200,000

* 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 \$
BRITISH COLUMBIA / COLOMBIE BRITANNIQUE				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	8	2,823,000	150	56,666,000
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	11	2,464,000	134	77,567,500
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	15	976,000	263	78,894,500
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	10	6,276,500	105	38,737,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	25	3,173,500	355	108,816,000
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	16	19,127,000	179	173,490,000
Services	22	6,217,000	291	83,563,000
Total	107	41,057,000	1,477	617,734,500
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	2	53,000
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	0	0	2	395,000
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	1	79,000
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	0	0	1	410,000
Services	0	0	0	0
Total	0	0	6	937,000
CANADA				
Primary Industries <i>Industries primaires</i>	43	13,925,000	856	223,242,500
Manufacturing Industries <i>Industries manufacturières</i>	52	23,008,500	797	282,786,450
Construction Industries <i>Industries de la Construction</i>	112	18,462,500	1,546	330,643,000
Transportation, Communication & Other Utilities <i>Transportation, Communication et autres services d'utilité publique</i>	36	8,279,000	572	107,713,500
Trade (Wholesale & Retail) <i>Commerce (de gros et de détail)</i>	176	27,947,000	2,669	473,354,500
Finance, Insurance and Real Estate <i>Finances, Assurance et Immeubles</i>	56	32,891,500	622	531,759,000
Services	172	32,975,000	2,516	515,224,150
Total	647	157,488,500	9,578	2,464,723,100

* As declared by Debtors

* Tel que déclarés par les débiteurs

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

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

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
NFLD/T.-N.						
ST-JOHN'S	6	0	0	6	2,000	37,500
OTHERS/AUTRES	12	3	0	15	637,800	782,000
TOTAL	18	3	0	21	639,800	819,500
N.S./N.-E.						
HALIFAX	11	6	1	18	81,900	406,500
SYDNEY	4	1	0	5	5,650	34,500
SYDNEY MINES	0	0	0	0	0	0
OTHERS/AUTRES	14	3	1	18	393,400	693,000
TOTAL	29	10	2	41	480,950	1,134,000
P.E.I./I.P.-E.						
CHARLOTTETOWN	0	0	0	0	0	0
OTHERS/AUTRES	0	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0	0
N.B./N.-B.						
FREDERICTON	0	1	0	1	950	55,000
MONCTON	6	1	0	7	2,700	161,000
SAINT-JOHN	2	0	0	2	1,500	10,500
OTHERS/AUTRES	12	4	6	22	98,150	413,500
TOTAL	20	6	6	32	103,300	640,000
QUEBEC						
BAIE-COMEAU	0	0	0	0	0	0
CHICOUTIMI-JONQUIERE	3	0	0	3	50	40,500
DRUMMONDVILLE	2	0	0	2	900	39,500
GRANBY	6	3	0	9	123,400	226,500
HULL/GATINEAU/AYLMER	22	1	2	25	1,647,050	1,213,500
MONTREAL	213	106	6	325	22,626,150	40,917,500
QUEBEC	23	16	1	40	848,450	3,369,000
RIMOUSKI	1	1	0	2	87,000	128,000
ROUYN	3	3	0	6	9,500	391,000
SALLABERRY DE VALLEYFIELD	1	2	0	3	23,500	99,500
SHAWINIGAN	1	4	0	5	6,001,950	6,377,500
SHERBROOKE	13	4	0	17	45,050	294,000
SOREL	3	4	0	7	10,050	183,000
ST-HYACINTHE	4	4	2	10	7,010,000	7,788,500
ST-JEAN-SUR-RICHELIEU	3	2	0	5	47,700	89,500
ST-JEROME	1	0	0	1	250	7,500
THETFORD-MINES	0	0	0	0	0	0
TROIS-RIVIERES	3	2	0	5	218,350	384,000
VICTORIAVILLE	1	1	0	2	2,050	42,500
OTHERS/AUTRES	115	61	7	183	5,294,150	18,411,000
TOTAL	418	214	18	650	43,995,550	80,002,500

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

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

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
ONTARIO						
BARRIE	7	0	0	7	60,700	142,500
BELLEVILLE	3	1	0	4	10,750	28,000
BRANTFORD	13	2	0	15	193,500	322,500
BROCKVILLE	6	1	0	7	120,100	228,000
CHATHAM	1	0	0	1	650	12,500
CORNWALL	4	0	0	4	3,050	18,000
GUELPH	2	3	0	5	239,500	474,000
HAMILTON	28	10	1	39	190,600	1,978,500
KINGSTON	7	2	0	9	134,750	279,000
KITCHENER	19	6	0	25	54,150	551,000
LONDON	9	0	0	9	13,550	138,500
MIDLAND	0	0	0	0	0	0
NORTH BAY	5	0	0	5	7,500	42,500
ORILLIA	1	0	0	1	0	21,000
OSHAWA	13	1	0	14	40,650	377,500
OTTAWA	22	15	0	37	290,900	1,848,500
OWEN SOUND	2	0	0	2	27,000	41,000
PETERBOROUGH	7	0	0	7	18,600	60,000
SARNIA	3	2	0	5	9,000	148,000
SAULT-STE-MARIE	10	1	0	11	92,500	284,500
ST-CATHARINES/NIAGARA	24	7	0	31	85,700	633,500
STRATFORD	2	0	0	2	3,650	28,000
SUDBURY	5	1	0	6	68,350	292,000
THUNDER BAY	4	3	0	7	34,000	147,500
TORONTO	170	56	1	227	2,452,300	27,214,500
TRENTON	0	0	0	0	0	0
WINDSOR	15	5	0	20	161,550	1,021,000
OTHERS/AUTRES	111	49	1	161	1,797,900	6,464,500
TOTAL	493	165	3	661	6,110,900	42,796,500
MANITOBA						
WINNIPEG	33	13	0	46	511,600	1,508,000
OTHERS/AUTRES	15	10	0	25	585,300	1,261,000
TOTAL	48	23	0	71	1,096,900	2,769,000
SASKATCHEWAN						
MOOSE JAW	5	0	0	5	26,000	54,000
PRINCE ALBERT	1	0	0	1	1,500	10,500
REGINA	12	3	0	15	431,350	785,500
SASKATOON	15	9	0	24	269,850	757,000
OTHERS/AUTRES	19	11	0	30	1,019,350	1,653,000
TOTAL	52	23	0	75	1,748,050	3,260,000

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

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

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
ALBERTA						
CALGARY	48	38	2	88	8,177,450	21,023,000
EDMONTON	46	15	1	62	1,337,200	8,068,500
MEDICINE HAT	0	0	0	0	0	0
OTHERS/AUTRES	87	43	0	130	5,037,150	22,301,000
TOTAL	181	96	3	280	14,551,800	51,392,500
B.C./C.B.						
CHILLIWACK	1	0	0	1	1,500	53,000
COURTENAY	2	2	0	4	18,150	499,000
KAMLOOPS	12	1	0	13	231,950	380,000
KELOWNA	12	6	0	18	159,850	722,000
NANAIMO	3	1	0	4	41,000	114,500
PRINCE-GEORGE	9	4	2	15	504,700	2,636,000
TERRACE	0	1	0	1	51,000	135,000
VANCOUVER	79	44	2	125	4,797,350	29,225,500
VERNON	3	1	0	4	3,000	98,000
VICTORIA	20	11	0	31	677,400	8,184,500
OTHERS/AUTRES	39	36	0	75	1,091,400	5,358,000
TOTAL	180	107	4	291	7,577,300	47,405,500
N.W.T./T.N.-O.						
TOTAL	1	0	0	1	1,500	45,000
YUKON						
TOTAL	0	0	0	0	0	0
CANADA						
TOTAL	1,440	647	36	2,123	76,306,050	230,264,500

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

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

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
NFLD/T.-N.						
ST-JOHN'S	94	19	3	116	2,494,950	9,929,250
OTHERS/AUTRES	183	54	0	237	3,501,800	12,241,000
TOTAL	277	73	3	353	5,996,750	22,170,250
N.S./N.-E.						
HALIFAX	258	79	8	345	2,819,900	14,074,500
SYDNEY	67	15	1	83	730,250	2,290,500
SYDNEY MINES	15	2	0	17	132,750	333,000
OTHERS/AUTRES	377	145	4	526	10,188,500	21,571,500
TOTAL	717	241	13	971	13,871,400	38,269,500
P.E.I./I.P.-E.						
CHARLOTTETOWN	12	7	2	21	321,700	1,631,500
OTHERS/AUTRES	21	9	1	31	1,602,950	3,254,500
TOTAL	33	16	3	52	1,924,650	4,886,000
N.B./N.-B.						
FREDERICTON	20	10	0	30	423,700	1,462,500
MONCTON	66	11	11	88	440,050	2,953,500
SAINT-JOHN	46	6	4	56	272,950	1,045,500
OTHERS/AUTRES	165	67	15	247	7,985,200	9,733,000
TOTAL	297	94	30	421	9,121,900	15,194,500
QUEBEC						
BAIE-COMEAU	4	7	0	11	147,500	1,046,500
CHICOUTIMI-JONQUIERE	73	48	3	124	1,760,150	5,008,000
DRUMMONDVILLE	57	17	1	75	605,500	2,227,000
GRANBY	58	29	0	87	7,381,150	10,999,000
HULL/GATINEAU/AYLMER	336	110	10	456	13,670,100	28,659,500
MONTREAL	3,029	1,419	43	4,491	120,475,600	421,435,150
QUEBEC	439	276	15	730	31,598,600	79,791,500
RIMOUSKI	40	23	2	65	8,209,450	10,972,000
ROUYN	18	12	0	30	121,450	1,168,000
SALLABERRY DE VALLEYFIELD	32	13	1	46	424,350	1,230,500
SHAWINIGAN	42	26	0	68	6,837,800	8,705,500
SHERBROOKE	79	54	1	134	2,454,050	13,866,000
SOREL	35	23	0	58	542,350	2,048,000
ST-HYACINTHE	40	29	3	72	8,351,550	12,693,000
ST-JEAN-SUR-RICHELIEU	86	38	0	124	932,350	7,024,500
ST-JEROME	10	5	0	15	76,800	486,500
THETFORD-MINES	19	13	2	34	624,300	1,419,500
TROIS-RIVIERES	78	50	0	128	3,371,350	6,832,500
VICTORIAVILLE	26	18	1	45	810,850	3,702,500
OTHERS/AUTRES	1,768	1,127	26	2,921	106,760,200	232,348,950
TOTAL	6,269	3,337	108	9,714	315,155,450	851,664,100

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

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

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
ONTARIO						
BARRIE	103	18	4	125	1,120,350	3,412,000
BELLEVILLE	39	10	1	50	520,900	1,606,500
BRANTFORD	113	43	0	156	1,540,400	5,492,000
BROCKVILLE	33	8	0	41	206,900	711,000
CHATHAM	47	22	0	69	364,850	3,541,500
CORNWALL	80	11	1	92	734,250	1,514,500
GUELPH	74	33	1	108	1,781,200	5,188,500
HAMILTON	454	143	3	600	4,446,200	27,827,500
KINGSTON	93	18	0	111	648,650	2,920,500
KITCHENER	259	68	1	328	13,434,100	27,838,500
LONDON	225	88	3	316	2,616,250	21,851,500
MIDLAND	10	6	0	16	251,050	1,086,500
NORTH BAY	69	18	0	87	949,800	2,877,500
ORILLIA	31	9	0	40	48,350	1,841,000
OSHAWA	200	46	0	246	2,104,300	9,972,500
OTTAWA	527	174	7	708	13,042,800	40,348,500
OWEN SOUND	16	4	0	20	185,000	481,000
PETERBOROUGH	71	19	0	90	824,250	2,968,500
SARNIA	68	23	0	91	781,850	2,877,500
SAULT-STE-MARIE	119	15	0	134	1,505,350	4,502,000
ST-CATHARINES/NIAGARA	304	95	0	399	9,171,050	18,655,500
STRATFORD	16	9	0	25	106,600	2,301,000
SUDBURY	116	22	0	138	1,117,900	5,487,000
THUNDER BAY	88	24	0	112	1,253,100	5,985,500
TORONTO	2,820	841	36	3,697	36,957,750	290,836,150
TRENTON	18	3	0	21	172,000	2,721,500
WINDSOR	207	72	0	279	3,362,400	14,065,000
OTHERS/AUTRES	2,009	737	12	2,758	49,336,900	168,286,000
TOTAL	8,209	2,579	69	10,857	148,584,500	677,196,650
MANITOBA						
WINNIPEG	475	147	9	631	7,631,600	31,838,500
OTHERS/AUTRES	186	145	4	335	11,405,600	25,211,000
TOTAL	661	292	13	966	19,037,200	57,049,500
SASKATCHEWAN						
MOOSE JAW	41	13	0	54	738,850	1,576,500
PRINCE ALBERT	22	19	0	41	704,400	3,878,000
REGINA	115	54	0	169	3,888,300	9,120,500
SASKATOON	183	80	0	263	4,569,150	14,063,000
OTHERS/AUTRES	168	143	2	313	18,078,150	35,633,000
TOTAL	529	309	2	840	27,978,850	64,271,000

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

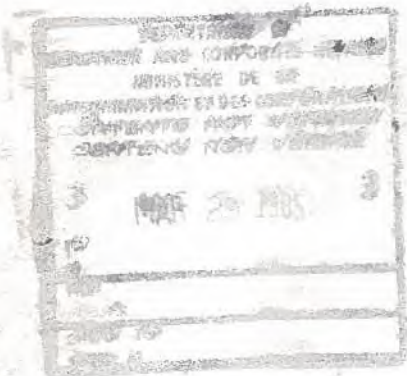
**FAILLITES & PROPOSITIONS
CUMULATIVES SIGNALÉES AU COURS
DES DOUZE PREMIERS MOIS DE 1984
SELON LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS**

	Consumer Consommateur	Business Affaire	Proposals Propositions	Total Total	Assets Actif	Liabilities Passif
ALBERTA						
CALGARY	829	399	19	1,247	51,496,550	277,062,500
EDMONTON	697	303	5	1,005	32,806,200	248,421,500
MEDICINE HAT	30	20	0	50	1,237,000	9,582,500
OTHERS/AUTRES	817	432	6	1,255	41,948,300	187,992,500
TOTAL	2,373	1,154	30	3,557	127,488,050	723,059,000
B.C./C.B.						
CHILLIWACK	17	13	3	33	8,043,700	10,786,000
COURTENAY	36	24	0	60	1,401,950	4,913,500
KAMLOOPS	158	54	2	214	6,156,350	29,326,500
KELOWNA	123	70	0	193	4,169,400	49,749,500
NANAIMO	33	37	0	70	1,911,550	7,138,000
PRINCE-GEORGE	123	71	5	199	5,836,000	30,355,000
TERRACE	16	10	0	26	566,500	7,285,500
VANCOUVER	1,211	571	82	1,864	119,349,900	412,682,500
VERNON	36	26	0	62	1,371,300	16,246,500
VICTORIA	171	137	5	313	23,371,050	73,631,500
OTHERS/AUTRES	724	464	19	1,207	45,672,350	187,314,000
TOTAL	2,648	1,477	116	4,241	217,850,050	829,428,500
N.W.T./T.N.-O.						
TOTAL	7	3	1	11	130,450	1,336,000
YUKON						
TOTAL	2	3	1	6	70,500	6,132,000
CANADA						
TOTAL	22,022	9,578	389	31,989	887,209,750	3,290,657,000

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

	Participating Provinces							
	—							
	Provinces Participantes							
Report for the month of November 1984	British Columbia	Alberta	Saskatchewan	Manitoba	Nova Scotia	Prince Edward Island	Total	
Rapport du mois de novembre 1984	Colombie Britannique	Alberta	Saskatchewan	Manitoba	Nouvelle-Écosse	Île du Prince Édouard		
Total number of Consolidation Orders made by the Court during the month	29	31	6	7	17	0	90	
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	203,224.39	165,975.67	29,160.14	32,942.21	181,624.74	4,807.00	617,734.15	
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	24,761.76	0	9,435.00	27,215.79	179,888.28	4,807.00	246,107.83	
Montant distribué durant le mois aux créanciers inscrits sous les ordonnances de fusion								
Total number of terminations and defaults during the month	64	31	6	3	50	1	155	
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



	Canada Post Postage Paid	Postes Canada Post payé
Book rate K1A 0S7 Ottawa, Canada		
Tarif des livres		

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

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



Consumer and
 Corporate Affairs
 Canada

Consommation
 et Corporations
 Canada

